



ОБЩЕСТВЕННАЯ НАГРУЗКА НАЦИОНАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ

Предприниматель по своему духу — независимый и самодостаточный человек, который «все знает сам» и не нуждается в советах. Как работать с такой сложной аудиторией, рассказывает Ольга Сычева-Передеро, руководитель Регионального центра финансовой грамотности Кузбасса, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения» ИЗУ КемГУ, волонтер Ассоциации развития финансовой грамотности.

Современные страховые технологии:
Есть ли у вас программы по финансовой грамотности для предпринимателей?

Ольга Сычева-Передеро: В нашем региональном центре в том числе есть опорная площадка для работы с предпринимателями. Организовать работу было непросто. Прежде всего, нужно было выбрать партнера, который координировал бы все мероприятия по финансовой грамотности для предпринимателей. Им могли стать министерство, курирующее предпринимательскую

деятельность в регионе, либо одна из структур проекта «Мой бизнес», либо какой-то технопарк и т. п. Для нас было очень важно, чтобы опорная площадка не стала каким-то формальным элементом, а действительно вела эффективную деятельность.

ССТ: Какие требования вы предъявляли опорной площадке?

О. С.-П.: Во-первых, она должна иметь большой информационный охват, т. е. базу предпринимателей региона. Во-вторых,

желание партнера организовывать мероприятия по финансовой грамотности для этих предпринимателей. Любая бюджетная или коммерческая структура выполняет определенные функции в рамках своей компетенции. Дополнительная общественная нагрузка не всегда возможна и не всегда приветствуется, да и не все к ней готовы. Подчеркну: работа по повышению финансовой грамотности — это общественная нагрузка, хоть и направленная на достижение национальных целей. Это не значит, что наши партнеры абсолютно все делают сами. Но они должны организовывать мероприятия и приглашать участников.

В результате мы построили хорошее взаимодействие с МКК «Государственный фонд поддержки предпринимательства Кузбасса», который уже много лет предоставляет займы, выдает гарантии бизнесу. Они очень качественно взялись за общественную работу: мы уже провели совместно очень много мероприятий, в том числе с участием органов власти, экспертов высокого уровня, представителей коммерческих структур.

ССТ: С какими сложностями вы столкнулись?

О. С.-П.: Предприниматели — тот сорт людей, которые «все сами знают». Они сами организовали бизнес, и эта установка у них достаточно сильна. Но наблюдая негативную динамику числа банкротств, уменьшение количества предпринимателей, опасение молодежи заниматься собственным бизнесом, мы приходим к выводу, что помощь предпринимателям все же нужна. Преодоление сопротивления — очень большой и большой вопрос.

Действующие успешные бизнесмены и начинающие предприниматели — две совершенно разные аудитории. Первые могут легко взять кредит, у них уже достаточно опыта в ведении бизнеса, они на самом деле много знают. Начинающим предпринимателям сложно взять кредит, у них еще нет кредитной истории и опыта работы. У этих двух групп разный уровень финансовой



Ольга Сычева-Передеро

Руководитель Регионального центра финансовой грамотности Кузбасса

грамотности, значит, и представлять информацию для них нужно по-разному.

Мы постоянно ищем ресурсы и подходы. Для привлечения внимания предпринимателей к новым идеям мы проводим огромное количество мероприятий на всех 34 территориях нашего региона.

«ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОМПАС»

Краудфандинг — один из вариантов привлечения инвестиций в бизнес. В качестве инновационного цифрового инструмента по привлечению инвестиций для субъектов малого и среднего бизнеса, стартапов и непубличных акционерных обществ в Кузбассе создана инвестиционная платформа «Инвестиционный компас» в рамках 259-ФЗ. АО «СРК» является единственным за Уралом оператором инвестиционной платформы, которая является единственной в России площадкой, предлагающей займы, выпуск корпоративных ценных бумаг и утилитарных цифровых прав.



ССТ: Как вы добиваетесь хорошей посещаемости? Ведь предприниматели «и так все знают». Почему же они к вам приходят?

О. С.-П.: В приказном порядке предпринимателей, конечно, не загонишь. Думаю, интерес поддерживает «сарафанное радио». Мы всегда стараемся приглашать на мероприятия представителей государственных структур. Прямой разговор государства и бизнеса всегда интересен — в таких дискуссиях предприниматели получают ответы на свои вопросы и много полезных советов.

Сейчас можно сказать, что нам удалось выбрать наиболее верные форматы. Дискуссионные столы, обсуждение острых проблемных тем, востребованных именно предпринимателями, помогли нам завоевать доверие с их стороны и наши мероприятия теперь на слуху.

Важным для нас стал прошлый год. С одной стороны, пандемия позволила активнее использовать онлайн-форматы, с другой — часть людей осталась без работы, и мы подсказывали им, как можно реализовать себя в качестве предпринимателей. Очень многие, оставшись без работы, впервые узнали от нас о существующих возможностях.

ССТ: Как вы находите ваших потенциальных слушателей? Есть какие-то базы для рассылки приглашений?

О. С.-П.: Безусловно, информирование — это один из важнейших компонентов всей системы построения обучения наряду с консультированием и мониторингом. Первой ключевой точкой входа для предпринимателей стал МКК «Государственный фонд поддержки предпринимательства Кузбасса» со своей базой предпринимателей и системой информирования.

Вторая точка — наша базовая информационная площадка, Фонд поддержки предпринимательства.

Начинающий бизнесмен, который сегодня печет тортики или изготавливает украшения, никак не зарегистрирован, не формирует свою будущую пенсию, не имеет никаких возможностей для получения помощи на развитие. Мы информируем таких предпринимателей, как зарегистрироваться в качестве самозанятого, обучаем, даем информацию о тех преимуществах, которыми они могут пользоваться в нашем регионе. Для них точкой входа в каждом муниципальном образовании, включая самые отдаленные территории, становится муниципальный служащий, который совмещает свою основную деятельность с волонтерской.

У нас есть общий чат, с помощью которого можно быстро распространять любую информацию, в том числе о планируемых мероприятиях с определенной тематикой и экспертами.

ССТ: Какие форматы вы считаете наиболее удачными — онлайн или очные встречи?

О. С.-П.: Мы используем и очные, и онлайн-форматы. Для повышения финансовой грамотности предпринимателя лучше подходит онлайн, так как, не прерывая свою основную работу, он может подключиться и послушать информацию по интересующему его вопросу. Все онлайн-мероприятия записываются, и желающие потом могут получить запись. Но когда речь идет о больших ключевых мероприятиях, круглых столах с высокопрофессиональными спикерами, значимых дискуссиях, тогда, безусловно, очный формат предпочтителен.

ССТ: Как правильно формировать аудиторию — по профессиональному признаку или можно собирать вместе предпринимателей самых разных направлений деятельности?

О. С.-П.: Мы чаще организуем мероприятия для смешанной аудитории. Наша задача — заинтересовать человека азами финансовой грамотности, и здесь профиль деятельности не является определяющим. Подготовка профильных мероприятий, думаю, задача профессиональных структур и объединений.

ССТ: Как вы контролируете успешность обучения? Как убедится, что финансовая грамотность аудитории выросла?

О. С.-П.: Мы строим работу, в том числе экспертную, на волонтерских началах, и нам очень важно понимать эффективность своего труда. Конечно, мы задумывались о том, как измерять уровень финансовой грамотности. На нашей платформе <https://рцфгк42.рф> разработан и будет активно развиваться ресурс, который позволяет собирать обратную связь.

На очных мероприятиях мы всегда используем регистрацию, а по итогам опрашиваем участников. На нашей платформе зарегистрированные участники могут оставить отзыв в личном кабинете, а также повысить свой рейтинг финансовой грамотности и получить приятные бонусы по итогам календарного года.

Безусловно, мы оцениваем отзывы по спикерам и темам мероприятий. Кроме того, у нас налажена обратная связь в виде заявки на темы, интересующие наших предпринимателей.

ССТ: Какое место в системе повышения финансовой грамотности для предпринимателей занимает страхование?

О. С.-П.: Мы обязательно включаем в наши программы тему страхования — она очень важна для наших занятий. Предпринимательская деятельность связана с целым спектром различных рисков. Бизнесмен должен их не только осознавать, но и уметь с ними работать.

К сожалению, в нашей стране страхованию как финансовому инструменту часто отводится очень маленькая роль. Когда мы рассказываем о страховании на занятиях, владельцы бизнеса понимают, что страхование предпринимательских рисков является прекрасным финансовым инструментом, который реально может защитить бизнес от целого комплекса проблем. Кстати, у нас никогда не возникает проблем с приглашением спикеров по этой теме. Страховые компании всегда помогают, и все мероприятия по теме страхования проходят на высочайшем профессиональном уровне.

Но, что касается практического использования страховых инструментов, у нас все еще принято полагаться на русский «авось». Даже прослушав лекцию, наши предприниматели не спешат заключать договоры страхования. Не хватает практических навыков использования тех или иных страховых продуктов. Остаются актуальными определенное недоверие к страховщикам и сомнения, что страхование реально поможет.

Очевидно, потребуется еще много усилий, больше открытости и прозрачности со стороны страховщиков, чтобы их продукты и вся деятельность стали понятны и широкому кругу предпринимателей.