



Водная дилемма

Томская область — один из немногих регионов России, который пока так и не ввел расчет ОДН на холодную и горячую воду. Час «X» переносился уже дважды — с июля 2013 года на июль 2014 года, и вот теперь губернатором региона окончательно назначен на январь будущего года. Почему так вышло и что нас ждет буквально через три месяца, читайте на **СТР. 6**



Читайте в номере:

**ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ
НЕОПЛАЧЕННЫЙ ДОМ**

СТР. 10

**ФИНАНСЫ И ИМУЩЕСТВО
ИПОТЕКА ПОГАШЕНА?**

ЭТО ЕЩЕ НЕ ВСЕ...

СТР. 13

**БИЗНЕС-СТАРТ
«ПЯТЬ КОШЕЛЬКОВ».**

ЧАСТЬ 4

СТР. 24

**ИНВЕСТСОВЕТ
СОХРАНИТЬ ДЕНЬГИ
ПРОСТО И ДОСТУПНО**

СТР. 28

ЦИТАТА НОМЕРА:

| **НУЖНО НЕ ТРАТИТЬ ВРЕМЯ, А ИНВЕСТИРОВАТЬ В НЕГО. СТИВЕН КОВИ****Руководитель проекта
«Ваши личные финансы» стал
лауреатом Всероссийской премии
«Репутация-2014»!**

Руководитель проекта «Ваши личные финансы», начальник отдела экономического анализа Департамента финансов Томской области Михаил Сергейчик стал лауреатом Всероссийской премии финансистов «Репутация-2014».

Михаил Сергейчик одержал победу сначала в ходе отборочного тура на официальном сайте премии, после чего на закрытом голосовании во время заседания Экспертного совета премии «Репутация-2014» был назван лучшим в номинации «За вклад в развитие финансовой грамотности населения и защиту прав потребителей финансовых услуг».

Для справки

Всероссийская премия «Репутация» вручается ежегодно с 2010 года в рамках комплекса мероприятий, посвященных Дню финансиста — официальному профессиональному празднику работников финансовой сферы РФ.

Организаторами премии в 2014 году выступили Некоммерческое партнерство «Сообщество профессионалов финансового рынка «САПФИР» (НП «САПФИР») и Международная общественная организация «Гильдия финансистов» (МОО «Гильдия финансистов») при поддержке Министерства финансов Российской Федерации.



Церемония награждения состоялась в Москве 8 сентября на торжественном Вечернем приеме, посвященном Всероссийскому государственному профессиональному празднику — Дню финансиста.

В Экспертный совет премии «Репутация» входят ведущие российские финансисты — представители органов государственной власти, Банка России, профессиональных ассоциаций и саморегулируемых организаций участников финансового рынка.

Важность проводимой работы, необходимость повышения финансовой грамотности населения отметили организаторы премии — Первый вице-президент «Международной Гильдии финансистов», Президент Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации Алла Георгиевна Грязнова и председатель Наблюдательного совета Некоммерческого партнерства «Сообщество профессионалов финансового рынка «САПФИР», президент «Российского биржевого союза» Анатолий Григорьевич Гавриленко.

В нашем регионе работа по повышению финансовой грамотности ведется с 2010 года в рамках проекта повышения финансовой грамотности «Ваши личные финансы».

**Праздник финансовой грамотности
ФИНАНСОВЫЙ****BOOM
уже скоро!**

С 20 по 30 октября 2014 года в Томске пройдет праздник финансовой грамотности «Финансовый BOOM!» В течение 10 дней на разных площадках города будут организованы интересные мероприятия:

- встречи с финансистами в школах и ВУЗах в рамках всероссийской акции «Дни финансовой грамотности в учебных заведениях»;
- обучающие семинары для трудовых коллективов;
- бесплатные юридические консультации для населения;
- «Школа финансовой журналистики» для студентов и действующих журналистов;

- интерактивная игра «Проверь свой уровень финансовой грамотности»;
- старт областных детских конкурсов искусств;
- открытие выставки «Экономика советской России в плакатах»;
- старт народного голосования Премии «Финансовый Престиж»;
- «круглый стол», посвященный вопросам реализации проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» Министерства финансов РФ.

Для участия в мероприятиях проекта приглашены финансовые эксперты из Москвы, преподаватели московских школ и ВУЗов, сотрудники ЦБ РФ, ПФР, Налоговой службы, представители различных финансовых структур.

**ваши личные
финансы**

Деловой вестник «Ваши личные финансы» — ежемесячный журнал о финансовой грамотности. Издается с 2010 года.

Учредитель, издатель ООО «Р-консалт», 634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15
Зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Томской области.
Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

Руководитель проекта Михаил СЕРГЕЙЧИК

Редактор Наталия ВОЛКОВА

Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайнер-верстальщик Наталья ФЕСКОВИЧ

Редакция: Татьяна БОРОВСКАЯ, Александр КОЗЛОВ, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Юрий ГОЛИЦЫН, Елена ЗЕМЦЕВА, Павел ПАХОМОВ

Интернет-сайт газеты <http://VLFin.ru>
e-mail: info@VLFin.ru

Адрес редакции:

634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15,
тел.: (3822) 716-797, 716-787

По вопросам размещения рекламы:
тел. 716-797

Розничная цена — 27,5 руб. Адресная и персональная доставка — бесплатно.

Отпечатано в типографии
ОАО «Советская Сибирь», 630048,
Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104
Тираж 20 000 экз.

Дата выхода в свет: 6.10.2014

Время подписания в печать:

по графику — 23.00, 3.10.2014

фактически — 23.00, 3.10.2014

Подписной индекс 54215 в каталоге
Межрегионального агентства подписки



В Томске начали работу тьюторы по финансовой грамотности



В июле 2014 года в Москве на базе Института Финансового Планирования в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» Министерства финансов РФ были организованы курсы подготовки тьюторов (от англ. tutor — куратор, индивидуальный наставник) по финансовой грамотности.

Обучение по программе «Методика личного финансового консультирования» прошли и сотрудники проекта «Ваши личные финансы», став

первыми сертифицированными тьюторами по финансовой грамотности в Томской области и получив официальное разрешение на ведение консультационной деятельности среди населения Томска и области.

Программа обучения включала темы, важные для любого современного человека:

- «Бюджет и финансовое планирование»;
- «Накопления»;
- «Управление задолженностью»;
- «Защита от рисков»;
- «Пенсионное планирование»;
- «Защита прав».

Материал каждого тематического блока состоит из нескольких модулей, рассчитанных на разные возрастные категории населения, — от 25–30 лет до 60 лет и старше. Таким образом, тьюторы могут предоставить компетентную консультацию на тему личных финансов частным лицам, малым предпринимателям или провести обучающий семинар для сотрудников организации.

Детская шалость с огнем опасна!

ОНД Советского района УНД ГУ МЧС России по Томской области информирует!

Где и как дети проводят свой досуг, с кем они дружат, какими играми увлекаются? Во избежание трагедии все эти вопросы должны быть предметом постоянного внимания взрослых.

Задача родителей — обеспечить безопасность ребенка и научить его правилам собственной безопасности. Если вы уже оставляете даже ненадолго вашего ребенка одного дома, то он должен знать свой адрес и номера экстренных служб, в том числе и пожарной охраны, чтобы при необходимости вызвать помощь.

О том, что спички — не игрушка для ребенка, известно всем. Но как часто мы, взрослые люди и родители, держим в доступном месте и спички и зажигалки. При этом оставляем малолетних детей одних без присмотра «всего лишь на несколько минут». И хотя не всегда такая небрежность приводит к пожарам, любое отступление от правил может стать причиной трагедии.

Родители обязаны позаботиться о том, чтобы ребенок приобрел навыки осторожного обращения с огнем. Они должны контролировать поведение детей и уметь организовать их безопасный досуг.

Нельзя быть уверенным, что ребенок, оставшись один дома, не решится поиграть с коробочкой спичек, не захочет поджечь бумагу, не устроит костер, который он видел в лесу.

Если вы вынуждены оставить детей на какое-то время, поручите наблюдение за ребенком кому-нибудь из взрослых. Особенно опасно оставлять детей одних в запертых квартирах. В случае пожара они не могут самостоятельно выйти из горящего помещения. Кроме того, спасаясь от огня и дыма, дети обычно прячутся в шкафах, под кроватями, столами.

Научите детей правилам пожарной безопасности, правилам поведения на пожаре и объясните, что огонь может в считанные секунды превратиться из друга и помощника человека в беспощадного врага, не оставляющего на своем пути ничего, кроме углей.

Уважаемые родители! Исключите возникновение пожаров из-за детской шалости с огнем:

- не оставляйте маленьких детей без присмотра;
- поговорите со своим ребенком об опасности игр с огнем;
- объясните правила безопасного обращения с бытовыми электроприборами и газовым оборудованием.

Уважаемые взрослые, будьте сами примером для своих детей в безопасном обращении с огнем!

Расскажите детям, что самое дорогое — это жизнь. Поэтому в случае пожара ребенку необходимо:

- как можно быстрее покинуть опасное помещение;
- оповестить о случившемся взрослых;
- позвонить в пожарную охрану по телефону 01 (с мобильного — 010)!



Неделя сбережений — время заняться своим финансовым здоровьем!

Как, наконец, взять свой бюджет под контроль? Как накопить на отпуск и крупные покупки? Как уменьшить кредитную нагрузку? Как защитить свои права потребителя финансовых услуг?

Все желающие отметить Неделю сбережений с 31 октября по 6 ноября 2014 года смогут получить ответы на эти и многие другие финансовые вопросы, не выходя из дома!

Просто зайдите на портал www.sberden.ru, выберите интересующий вас образовательный курс или ресурс, зарегистрируйтесь и участвуйте в мероприятиях Недели сбережений!

Для жителей Томской области бесплатно будут доступны:

- онлайн-курс «Личные финансы»;
- онлайн-лекции и семинары от ведущих российских экспертов;
- онлайн-тренинги и тестирование;
- библиотека информационно-образовательных материалов для самообучения;
- 8 очных специальных программ обучения (их темы, дату, место и время проведения можно найти на сайте www.sberden.ru в программе мероприятий, выбрав в перечне городов г. Томск). Семинары ведут сертифицированные финансовые консультанты.

Вы сможете узнать о том, как достигать финансовых целей, сберегать деньги и управлять бюджетом, управлять кредитной нагрузкой, обеспечить надежную профилактику финансовых рисков и защитить собственные права потребителя финансовых услуг.

Мероприятие организовано в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» Министерства финансов РФ, реализуемого на территории Томской области.

Юные финансисты заКЛУБИЛИСЬ!

27 сентября состоялось первое заседание детско-юношеского «Клуба юных финансистов»!



На вводном занятии юные заседатели Клуба сразу по-деловому включились в общение на тему денег и денежных отношений со своим преподавателем и режиссером телевизионного проекта «Ваши личные финансы» Андреем Юрьевичем Колемасовым. Несмотря на юный возраст, ребята уже понимают, откуда берутся деньги и что их можно копить. А о том, что при накоплении нужно ставить перед собой четкую финансовую цель, узнали впервые. На вопрос о том, что побудило их записаться в Клуб, ребята ответили вполне конкретно: чтобы узнать, как правильно тратить деньги, как выбирать цель накопления, и даже — чтобы узнать про курсы валют! И это только начало! Впереди у ребят встречи с интересными гостями — опытными финансистами и бизнесменами, экскурсии в банк на производство пластиковых карт и многое другое!

Организаторами Клуба являются проект повышения финансовой грамотности «Ваши личные финансы» и Департамент финансов Томской области.

Все мероприятия в рамках Клуба проводятся бесплатно. Количество мест ограничено. Запись для новых членов Клуба еще открыта!

Анкету для вступления в «Клуб юных финансистов» заполняйте на сайте VLFin.ru

Приглашаем семьи для участия в рубрике «Финансовый консультант»

Услуги финансовых консультантов стоят недорого, но для читателей Делового вестника «Ваши личные финансы» помощь в грамотном управлении личным бюджетом и в эффективном инвестировании своего капитала может быть оказана БЕСПЛАТНО!

Что для этого нужно? Желание вашей семьи стать участником нашей рубрики «Финансовый консультант»! Со своей стороны мы дадим вам

реальную возможность получить финансовый план для вашей семьи, разработанный специально для вас ведущими финансовыми консультантами из Москвы.

Как это будет выглядеть? Вы получите индивидуальное решение, максимально подходящее именно вам, с учетом ваших целей, возможностей и конкретной ситуации.

Весь процесс работы над вашим финансовым планом будет опубликован в Деловом вестнике «Ваши личные финансы».

Тел. редакции — 716-797, e-mail — info@VLFin.ru



ВОДНАЯ дилемма



ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ — один из немногих регионов России, который пока так и не ввел расчет ОДН на холодную и горячую воду. Час «Х» переносился уже дважды — с июля 2013 года на июль 2014 года, и вот теперь губернатором региона окончательно назначен на январь будущего года. Почему так вышло и что нас ждет буквально через три месяца, узнавал корреспондент Делового вестника «ВЛФ».

ЧТО ДАЛА ОТСРОЧКА?

Изначально введение в области нормативов на водоснабжение по общедомовым нуждам (ОДН) переносили из-за отсутствия четкого алгоритма начислений и приборов учета. Однако через год готовности сильно не прибавилось: проанализировав ситуацию, депутаты Думы Томска обратились к губернатору, предложив продлить мораторий на полгода. Среди причин такого решения были названы: отсутствие приборов учета во многих квартирах, несвоевременная передача собственниками показаний счетчиков, проблема «нулевой» прописки (когда по бумагам квартира пустует, а по факту в ней проживают люди, потребляющие воду в большом количестве, платя за нее по нормативу), а также разночтения в базах данных УК, БТИ и поставщиков услуг о реальных площадях помещений.

Для решения этих проблем и, что очень важно, для снижения рисков, связанных с несправедливыми или ошибочными начислениями, при администрации города была создана рабочая группа, куда вошли депутаты и представители ресурсоснабжающих организаций.

РАЗБЕРЕМСЯ С ПОНЯТИЯМИ

Что же подразумевается под ОДН? Из комментариев коммунальщиков и чиновников ясно, что четкого определения этого понятия нет. На сайте «Томскводоканала» читаем: «К сожалению, с момента обсуждения введения платы за общедомовые нужды в различных источниках — от федеральных до местных — звучало очень примитивное трактование ОДН. К примеру, за ОДН на электроэнергию принято принимать плату за лампочку в подъезде, а за ОДН на воду — то количество воды, которое дом тратит на мытье окон, лестничных пролетов, полив клумб. Но с момента введения оплаты ОДН на электроэнергию, которая появилась в квитанциях раньше других, стало ясно: «лампочка в подъезде» не может потратить столько электроэнергии, сколько предъявляется жильцам. То же самое и с водой. Ведь во многих домах лестничные клетки моют редко, а клумб вокруг дома и вовсе нет. Означает ли это, что ресурсоснабжающая организация не имеет права начислять ОДН? Нет. Потому что ОДН — это плата за ту воду, что поступила в дом, но не была продана жильцам или собственникам нежилых помещений в доме».



Начальник областного департамента ЖКХ и государственного жилищного надзора Юрий Баев прокомментировал вопрос так: «Это тот объем ресурсов, который необходим для нормального и качественного функционирования всех систем жизнеобеспечения многоквартирного дома. Соглашусь с тем, что формулировка понятия ОДН неконкретна и позволяет включать неплатежи, неверно переданные показания приборов учета, их отсутствие, как и отсутствие ответственности потребителей. Я считаю, что потребление без приборов учета надо поставить вне закона. Живем в XXI веке, а все рассчитываемся по какому-то нормативу, выясняя потом, маленький он или большой, затрудняясь найти баланс между ресурсоснабжающими организациями и потребителем. Есть приборы учета — будьте добры оплатить все, что поступило в дом».

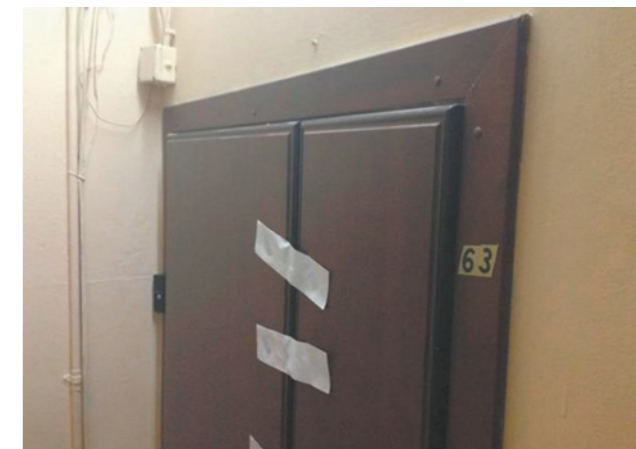
Резюмируем: ОДН — это тот объем ресурса, который поступил в дом, но не был распределен между собственниками.

КАК НЕ ПЕРЕПЛАТИТЬ?

Очевидно, что некоторым владельцам квартир придется платить больше, чем они потребляют воды на собственные нужды. И причиной тому несколько факторов.

1. БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР С ТАК НАЗЫВАЕМОЙ «НУЛЕВОЙ ПРОПИСКОЙ»

Анализ, проведенный коммунальщиками еще во втором квартале, показал, что количество квартир, где никто не прописан, достигло 14 тысяч. А совсем недавно «Томскводоканал» опубликовал на своем официальном сайте обновленный список жилых домов города с указанием количества квартир с нулевой пропиской без счетчиков воды, а также квартир, собственники которых рассчитываются за воду по нормативу (напомним, оба этих показателя играют важную роль в вопросе начисления ОДН на воду: чем больше в доме квартир с нулевой пропиской и «нормативщиков», тем выше риск значительных платежей за общедомовые нужды). Инспекция многоквартирных домов, где доля квартир с нулевой пропиской достаточно высока, показала, что количество «зайцев», живущих в таких квартирах, пополнилось значительно: в Советском районе — на 497 человек, в Кировском — на 463, Октябрьском — 849 и в Ленинском — 478. Для решения проблемы «Томскводоканал» призвал томичей откликаться на просьбы представителей УК и районных админи-



страций о сотрудничестве — по сути, только соседи могут помочь выявить такие «нехорошие квартиры», как их тут же окрестили в народе. И речь здесь идет совсем не о «стукачестве», которое нам столь не свойственно, а о том, что с введением платы на ОДН вода, потраченная недобросовестными потребителями, отразится в квитанциях всех жильцов дома. Кстати, сайт «Томскводоканала» даже предлагает в онлайн-режиме оценить риск начисления высокой платы за ОДН, просмотрев список выявленных квартир с нулевой пропиской. Еще один способ снизить плату за ОДН — выбрать «старшего по дому», который будет контактировать с поставщиком по всем возникающим вопросам.

2. ОТСУТСТВИЕ ПРИБОРОВ УЧЕТА

Напомним, если раньше приборы учета устанавливали ресурсоснабжающие организации, то Федеральным законом от 23.11.2009 № 261-ФЗ эта обязанность возложена на собственников помещений в многоквартирных домах и собственников жилых домов. Конечной датой «тотального оприборивания» был определен 2012 год. Но воз и ныне там. На сегодня только 60% квартир в Томске оснащены такими приборами. Чтобы стимулировать граждан устанавливать водосчетчики, правительство приняло решение о том, что с 1 января 2015 года норматив потребления воды для квартир, где не установлены счетчики, будет увеличиваться на 10% каждые полгода и к 2017 году вырастет в 1,7 раза. Поэтому гораздо выгоднее все-таки будет поставить счетчик и настаивать на установке приборов учета всеми собственниками в своих квартирах. В том случае, если в доме есть стопроцентный учет, гораздо легче определить причину повышения платы за ОДН. Да и сам факт установки приборов учета, как известно, ведет к экономии ресурса как минимум на треть. А в зако-



не есть оговорка: если за месяц весь дом по прибору учета потребил воды меньше, чем по нормативу, то его жильцам ОДН не предъявляется вовсе! Как показывает анализ, если в доме только часть квартир оборудована водосчетчиками, то сумма за ОДН в таком доме будет довольно большой. Все потому, что реальный расход воды в квартирах, которые рассчитываются за услуги по нормативу, значительно превышает этот норматив. Причина в небрежном отношении к ресурсу (все равно заплатишь только норматив), а также в скрытых жильцах: прописан один, а проживает семья из пяти человек, либо квартира сдана в аренду, а в ней и вовсе никто не прописан. Сверхнормативное потребление таких квартир ляжет в общий расход, а он будет распределен между всеми жильцами.

3. НЕВЕРНЫЕ ПОКАЗАНИЯ ПРИБОРОВ УЧЕТА

Еще одна причина высокой стоимости ОДН — это лукавство владельцев квартир, которые передают заниженные показания приборов учета. Например, на самом деле израсходовано 10 кубов холодной воды, а по показаниям передано только 6. А ведь общедомовой счетчик уже зафиксировал недостающие четыре кубометра воды — ресурсоснабжающая организация будет вынуждена распределить их на соседей. Иногда собственники, ссылаясь на занятость, редко передают показания приборов:



не раз в месяц, как это предписывает закон, а сразу за три месяца. Между тем, расход за эти три месяца будет учтен в расходе всего дома. Вспомните также давно известные ухищрения «умельцев» — «магниты» на приборы учета или вывод из строя общедомовых приборов учета. Все это в конечном счете увеличивает плату за ОДН.

Совет: если вовремя, раз в месяц, передавать показания приборов учета — как квартирных, так и общедомовых, — размер платы за ОДН станет более предсказуемым. Показания можно передать традиционным способом, вписав их в квитанцию, или сообщить по телефонам ЗАО «Томский расчетный центр». Еще один способ — передать информацию через интернет. Для этого достаточно зарегистрироваться в личном кабинете сервиса «Квитанция on-line» сайта www.tomrc.ru, а затем раз в месяц отправлять данные, не выходя из дома.

4. НЕИСПРАВНАЯ САНТЕХНИКА И ПОТЕРИ НА КОММУНАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Ясно, что даже чуть капающий кран может привести к большим потерям, поэтому отрегулированная сантехника в квартире — это как температура тела 36,6. Что касается протечек в подвалах и т.д., необходимо потребовать от УК или обслуживающей организации устранить их. Вы имеете на это полное право, так как оплачиваете эту работу в составе платежа за обслуживание дома!

КАК РАССЧИТЫВАЕТСЯ ОДН НА ВОДУ?

Заветная формула определена постановлением правительства. Если коротко, то согласно ей объем ОДН для каждой конкретной квартиры будет зависеть от того, есть ли в доме общедомовой прибор учета или нет.

Если общедомовой счетчик есть, то для расчета объема воды, приходящегося на отдельную квартиру, нужно из объема воды, который показал общедомовой прибор учета, вычесть тот объем, что в сумме потребили все нежилые помещения в доме, квартиры с приборами учета и квартиры, которые платят по нормативу. Затем получившийся объем воды умножить на отношение площади конкретной квартиры к общей площади всех жилых и нежилых помещений дома.

Если общедомового счетчика нет, необходимо нормативное потребление дома* умножить на



площадь мест общего пользования**, затем получившуюся величину умножить на отношение площади конкретной квартиры к общей площади всех жилых и нежилых помещений дома.

Получается, что чем больше площадь квартиры, тем больше доля собственника в объеме общедомовых нужд. От того, сколько квартира потребила воды, размер платы за общедомовые нужды не зависит.

Кстати, магазины, кафе и другие нежилые помещения, находящиеся в доме, также должны будут платить ОДН — их доля в объеме ОДН будет рассчитываться по той же формуле, что и для квартир.

К слову, сегодня специалисты районных администраций проводят мониторинг площадей мест общего пользования в многоквартирных домах города с целью уточнения данных, которые в дальнейшем будут использованы для расчетов платы за общедомовые нужды. По словам начальника департамента городского хозяйства Владимира Брюханцева, главная задача, стоящая



перед муниципалитетом и ресурсоснабжающими предприятиями, — не допустить ситуацию, в которой томичи могут получить завышенные счета на оплату.

В общем, дорогие читатели, рецепт нашего с вами коммунального и финансового благополучия обозначен: на власть надейся, но и сам не плошай...

Анна ЯРОСЛАВЦЕВА

Государственные облигации Томской области

- 9,2% годовых
- выплата дохода — ежеквартально
- возможна досрочная продажа облигаций

тел.: (3822) 716-770, 978-990,
<http://bonds.tomsk.ru>

9,2%



* Нормативное потребление воды на общедомовые нужды для домов Томска устанавливается приказом департамента ЖКХ и государственного жилищного надзора Томской области.

**К местам общего пользования относятся: лестничные марши, межэтажные и лестничные площадки, коридоры, тамбуры, холлы, вестибюли, колясочные, помещения для охраны (консьержа) и т.д.



Неоплаченный ДОМ



ДОМ БЕЗ ВОДЫ, ТЕПЛА, СВЕТА И КАНАЛИЗАЦИИ — ЭТО ШАЛАШ, В КОТОРОМ ВРЯД ЛИ ВОЗМОЖНА КОМФОРТНАЯ ЖИЗНЬ ДАЖЕ С МИЛЫМ. Но за столь привычные блага цивилизации надо вовремя платить поставщикам жилищно-коммунальных услуг. Какого же качества услуг мы вправе требовать после их оплаты, каким образом можно оптимизировать расходы на содержание жилья в

МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМАХ И МОЖНО ЛИ ВОООЩЕ НЕ ПЛАТИТЬ ЗА ЖКХ, В РУБРИКЕ БЕСПЛАТНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ РАССКАЗЫВАЕТ АДВОКАТ ЕЛЕНА ЗЕМЦЕВА.

Обязанность платить за жилое помещение и коммунальные услуги, основания и порядок оплаты регулируется статьей 153 Жилищного кодекса РФ.

Собственники, наниматели обязаны вносить плату за содержание и ремонт жилого помещения, в том числе плату за услуги и работы по управлению многоквартирным домом, содержанию, текущему ремонту общего имущества в многоквартирном доме; плату за коммунальные услуги (расходы на капитальный ремонт сегодня мы не рассматриваем).

В частности, к плате за коммунальные услуги закон относит плату за горячее и холодное водоснабжение, водоотведение, электро- и газоснабжение (в том числе поставку бытового газа в баллонах), отопление (теплоснабжение, в том числе поставку твердого топлива при наличии печного отопления).

ОПЛАТИЛИ? ТРЕБУЙТЕ КАЧЕСТВА!

Закон, обязывая граждан платить по счетам, предоставляет и право требовать оказания услуг надлежащего качества от исполнителей¹.

Коснемся в частности такого актуального вопроса, как подача горячей воды.

Например, установлено, что отключать горячую воду можно в следующих пределах: на 8 часов (суммарно) в течение 1 месяца, 4 часа одновременно, а при аварии на тупиковой магистрали — на 24 часа подряд. По санитарно-эпидемиологическим требованиям установлено, что отключение систем горячего водоснабжения не должно превышать 14 суток в период ежегодных профилактических ремонтов. Температура горячей воды в местах водоразбора независимо от применяемой системы теплоснабжения должна быть не ниже 60°C и не выше 75°C. Названные санитарно-эпидемиологические требования к системам горячего централизованного водоснабжения направлены в том числе на предупреждение загрязнения горячей воды возбудителями вирусных и бактериальных инфекций, которые могут размножаться при температуре ниже 60°C.

Это означает, что исполнитель — например, УК (управляющая компания) — самостоятельно и произвольно не может увеличивать сроки отключения, а по температуре горячая вода должна соответствовать санитарным требованиям.

Нарушение требований к качеству предоставления услуг является основанием для перерасчета их стоимости, а также возмещения ущерба, если таковой имеет место быть.

На правила предоставления коммунальных услуг, услуг по содержанию жилья распространяются положения Закона о защите прав потребителей в Российской Федерации. При оказании услуги ненадлежащего качества потребитель вправе потребовать выплаты (пени, штраф), предусмотренные этим законом, в том числе компенсацию морального вреда. Неустойка положена даже в том случае, когда исполнитель нарушил правило о регистрации заявления потребителя о ненадлежащем качестве услуги.

При отказе исполнителя удовлетворить требования потребителя об уплате неустойки (пени) потребитель вправе обратиться в суд. При удовлетворении иска потребителя суд также взыскивает с исполнителя за несоблюдение в добровольном порядке удовлетворения требований потребителя штраф в размере 50% от присужденной потребителю суммы.

По фактам нарушения правил предоставления коммунальных услуг потребитель имеет право обратиться в прокуратуру и Роспотребнадзор.

Нарушение нормативного уровня или режима обеспечения населения коммунальными услугами в соответствии со ст. 7.23 Кодекса об административных правонарушениях РФ влечет наложение административного штрафа на должностных и юридических лиц.

В настоящее время установка приборов учета потребления воды, тепловой и электрической энергии, а также ввод установленных приборов учета в эксплуатацию обязательны. Штрафы для граждан пока отсутствуют, но если обязанность уже установлена законом, то в перспективе возможно введение ответственности за нарушение.² По показаниям прибора учета оплата взимается за фактически потребленное количество электроэнергии, воды, тепла. Бережное отношение к этим ресурсам позволяет снизить затраты на коммунальные услуги — чем меньше расход воды, тем меньше объем и водоотведения.

Например, тарифы на электроэнергию, поставляемую в ночное время, отличаются от тарифов на дневное электричество. Существуют и приборы учета, которые позволяют фиксировать время потребления.

Еще один пример: горячая вода подается со значительным отклонением по температуре, а гражданин платит за нее в полном объеме. Доказательством факта нарушения норм температуры подачи горячей воды могут быть данные счетчиков, фиксирующих температуру воды. Эти сведения могут быть одним из доказательств по искам о возмещении вреда здоровью, например, при ожогах.

Прибор учета должен соответствовать требованиям законодательства РФ об обеспечении единства измерений. Исполнитель не вправе отказывать в установке подобного счетчика, отказ можно обжаловать в судебном порядке.

А ЕСЛИ НЕ ПЛАТИТЬ?

Граждане, которые в силу своего имущественного положения не в состоянии вносить оплату за жилое помещение вправе обратиться в органы социальной защиты за предоставлением субсидии по оплате услуг³.

Перерасчет при качественном предоставлении коммунальных услуг возможен при временном (более 5 полных календарных дней подряд) отсутствии потребителя в жилом помещении и при отсутствии приборов учета, но не производится за услуги:

- отопления и газоснабжения жилых помещений;
- за общедомовые нужды.

Для подтверждения факта временного отсутствия потребителя необходимо предоставить документы, например, проездные билеты к месту отпуска и обратно, но не позднее 30 дней с момента возвращения.

За нарушение сроков оплаты услуг, в том числе за внесение неполной оплаты за жилое помещение и коммунальные услуги начисляется пеня в размере 1/300 ставки рефинансирования Центробанка РФ.⁴

¹ Порядок предоставления коммунальных услуг регулируется Постановлением Правительства РФ №354 от 06.05.2011г. «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов».

² В соответствии с законом «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

³ В Томске это Областное государственное бюджетное учреждение «Центр социальной поддержки населения по оплате жилищно-коммунальных услуг», расположенный по адресу Тверская 74.

⁴ В порядке, установленном ч. 14. ст. 15 Жилищного кодекса РФ.



Согласно статистике Управления Федеральной службы судебных приставов России по Томской области по взысканию денежных средств в счет долга по жилищно-коммунальным услугам складывается тревожная динамика.

В 2011 г. на исполнении находилась 41 тысяча исполнительных производств; в 2012 — 44,5 тысячи; в 2013 г. — 51,5 тысячи; за 8 месяцев 2014 г. — 47,9 тысячи.

Соответственно растут и суммы взыскания: 2011 г. — 444 миллиона рублей; 2012 г. — 495 миллионов; в 2013 г. — 579,6 миллиона; за 8 месяцев 2014 г. — 601,5 миллиона (цифры указаны с учетом остатка исполнительных производств, возбужденных в прошлые годы).

Чтобы повысить эффективность взыскания, УФССП применяет прежде всего принудительные меры, с которыми судебные приставы работают всегда, — арест счетов, арест и реализация имущества, обращение взыскания на заработную плату и пенсию, постановления об ограничении выезда за пределы РФ.

Также УФССП подписаны соглашения с поставщиками коммунальных услуг, которые подразумевают проведение совместных рейдов.

ТАРИФЫ НЕ ВИНОВАТЫ

Для наглядности маленькая табличка, иллюстрирующая количественный рост основных коммунальных тарифов в Томской области.

	Декабрь 2011	Декабрь 2012	Декабрь 2013	Декабрь 2014
Теплоснабжение, руб./Гкал	848,69	1061,54	1212,41	1 280,34
Электроэнергия, руб./кВт х ч	2,16	2,28	2,6	2,7

«Тарифы на коммунальные услуги, — комментирует юрист Григорий Кулешов, — безусловно, имеют тенденцию к неуклонному росту. Однако как видно из таблицы, рост тарифов как правило имеет меньшую динамику по сравнению с предыдущим годом, то есть с каждым годом тарифы вырастают меньше, чем в предшествующий год. В то время как долги растут в прогрессии.

Таким образом, рост тарифов едва ли повлиял на увеличение задолженности в сфере ЖКХ.

Причин роста задолженности по коммунальным платежам можно выделить несколько.



1. Низкий процент взыскания задолженности. Это обусловлено отсутствием официальных источников доходов у большого процента граждан, наличием обременений (ипотеки, кредиты), не позволяющих наложить взыскание на имущество, низкой активностью ресурсоснабжающих организаций, не успевающих взыскать долги в течение срока исковой давности.

2. Отсутствие повсеместного учета энергоресурсов. Отсутствие приборов учета у каждого потребителя ресурсов приводит к злоупотреблениям со стороны ресурсоснабжающих организаций и недобросовестных потребителей. Так, неоплаченный одним жильцом объем тепловой энергии может быть незаметно перераспределен между остальными жильцами.

3. Недисциплинированность потребителей. Менталитет обычного россиянина настроен на неоплату коммунальных услуг. Приспособления, обманывающие счетчики, незаконное подключение к электросетям скорее вызывают молчаливое или даже вербальное одобрение у большинства граждан, расцениваются как проявление житейской смекалки и сноровки, а не как кража товара или услуги.

Кроме того, существует стойкая неприязнь в отношении энергоснабжающих организаций («катаются как сыр в масле за наши денежки»), что тоже не способствует своевременной оплате. Граждане готовы рассчитаться с долгами по ЖКХ лишь в момент отключения от услуги, когда отрезают квартиру от отопления или электроснабжения. Однако такая практика не имеет широкого распространения в Томской области. Так что наличие задолженности за коммунальные услуги зачастую остается безнаказанным.

Причин, по которым люди не платят за ЖКУ, множество, но названные — самые распространенные».

Р. С. Необходимо помнить, что состояние нашего дома и качество услуг зависят и от их своевременной оплаты.



Ипотека погашена? Это еще не все... Надо снять залог с квартиры



Искренне рады за вас, наши дорогие читатели, если вы уже закончили выплачивать ипотечный кредит или ваши платежи близки к завершению! Степень финансовой (а заодно и личной) свободы отныне значительно повысится. Однако очень важно помнить, что многолетняя эпопея не заканчивается автоматически. И заветный кассовый ордер с печатью банка и подписью кассира, подтверждающий, что вы внесли последний платеж, вовсе не означает, что теперь ваша недвижимость свободна от обременения. До момента снятия залога вы не сможете ею распоряжаться на свое усмотрение (например, продать). Для этого необходимо предпринять несколько шагов. Какие именно, выяснял корреспондент «ВЛФ».

ИПОТЕЧНЫЙ БУМ

Сегодня каждая третья томская семья в состоянии позволить себе взять квартиру в ипотеку. Популярность данного вида кредита в регионе в последние годы значительно выросла: уже в 2013 году жители области взяли на 20% больше ипотечных кредитов по сравнению с предыдущим годом,

а в нынешнем рост составил около 40%. По словам вице-губернатора по строительству и ЖКХ Игоря Шатурного, почти 12 миллиардов рублей томские банки выдали томичам на покупку квартир. Помимо этого, по результатам исследования агентства «РИА-рейтинг», Томская область попала в десятку российских регионов, где ипотека наиболее доступ-



на. Средняя сумма ипотечного кредита сегодня составляет 1,5 миллиона рублей, а срок его выплаты постепенно снижается: если в 2012 году томичи брали ипотеку в среднем на 15,5 лет, то в минувшем году — на 14 лет.

НЕМНОГО О ЗАЛОГЕ

Ипотека — это не что иное, как кредит под залог, при котором объектом залога является недвижимое имущество. Залог — это один из способов, гарантирующих кредитору возврат его средств. Если заемщик вдруг перестанет исполнять свои обязательства, кредитор имеет право реализовать залог и таким образом вернуть свои деньги. Для того же, кто берет кредит, ипотека привлекательна тем, что имущество остается в его владении и пользовании в течение срока кредитного договора и может быть отчуждено (продано на торгах) только в случае нарушения существенных условий договора, связанных с невозможностью погашения обязательств иным способом.



Некоторые люди почему-то полагают, что кредит под залог недвижимости — это кабальный и достаточно рискованный вариант. На самом деле закон в равной степени защищает права кредитора и должника. Основной принцип, заложенный в законодательстве о залоге, — надлежащее исполнение своих обязанностей должником и обеспечение возможности удовлетворения требований кредитора в случае их неисполнения. Целевой кредит под залог приобретаемой недвижимости — единственный способ решения жилищной проблемы для многих граждан. Между банком и лицом, получившим такой кредит, возникают две группы обязательственных правоотношений — кредитные и залоговые. Основанием для возникновения кредитных правоотношений является подписанный с кредитной организацией

кредитный договор, а залоговые правоотношения вытекают из договора залога приобретенной недвижимости (закладной). Банк, предоставивший денежные средства, выступает залогодержателем, а должник по кредитному договору — залогодателем.

КОГДА ВСЕ «УПЛОЧЕНО»

После списания последнего платежа при погашении ипотечного кредита по графику заемщик имеет право требовать в банке письмо об исполнении обязательств по кредитному договору и закладную для снятия обременения с квартиры. О том, как поступить в случае досрочного погашения кредита, мы поинтересовались у руководителя ипотечного центра Томского офиса Промсвязьбанка Александры Воздвиженской: «Первое, что необходимо сделать, — уточнить в банке сумму задолженности для полного погашения ипотеки. Второй шаг — оформление заявления на полное досрочное погашение обязательств. Хочу обратить внимание, что это ключевой момент — именно заявление, а не внесение необходимой суммы в счет ипотечного кредита является для банка руководством к действию. Третий шаг — внесение денег на счет».

Во избежание каких-либо казусов лучше всего взять в банке справку о полном погашении кредита и выписку о состоянии ссудного счета (в случае, если на нем останется хотя бы несколько копеек, в операционной системе банка будет значиться информация о необслуживаемой задолженности, а кредитный договор де-юре будет продолжать действовать). Так вам будет гораздо спокойнее, а у банка уже не будет права что-то еще от вас требовать.

АЛГОРИТМ ДЕЙСТВИЙ

В соответствии со ст. 25 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» регистрационная запись об ипотеке погашается в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество в управлении федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр).

Как нам сообщили в управлении федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Томской области, для этого нужны:

- паспорт;
- ваше заявление (либо совместное заявление залогодателя и залогодержателя. В случае, если право банка на залог удостоверено закладной, то заявление банка-залогодержателя не требуется, в таком случае заемщик-залогодатель предоставляет закладную с отметкой банка о



погашении; если закладная не выпускалась, — заявление о снятии обременения подается совместно залогодателем и залогодержателем);

- оригинал и копия письменного подтверждения от банка о полном погашении обязательств (оформляется в виде письма на фирменном бланке банка);
- оригинал и копия закладной, полученной в банке;
- доверенность от представителя банка на снятие залога (если специалист банка не сопровождает вас в Росреестр);
- документы, подтверждающие ваши права на квартиру (свидетельство о собственности, договор купли-продажи);
- квитанция об уплате госпошлины (только если необходима выдача нового свидетельства о праве собственности без отметки об обременении) в размере 200 рублей.

Обратите внимание, что для снятия обременения не нужно подготавливать ни техпаспорт на недвижимость, ни оценку, ни нотариально заверенные копии учредительных документов банка, ни другие «дополнительные» документы. Нужны документы, которые у вас уже есть, и письмо из банка.

Как правило после внесения вами последнего платежа по ипотечному кредиту банк должен оформлять комплект документов для снятия обременения автоматически, так как процедуру следует произвести в определенный срок — в течение месяца. Однако заемщику необходимо обратиться за документами самому: эту информацию нам подтвердила руководитель ипотечного центра Томского офиса Промсвязьбанка Александра Воздвиженская: «Когда ипотечный кредит полностью погашен, банк передает заемщику следующие документы: закладную с отметкой о погашении обеспеченного залогом обязательства, копию доверенности представителя банка,

подписавшего документы, справку о полном погашении задолженности по ипотечному кредиту и письмо в Росреестр о снятии обременения. Однако эти документы мы готовим только по заявлению заемщика — такова процедура. Сроки их подготовки как правило минимальные — 1–2 рабочих дня».

Кроме того, у разных банков разная практика снятия залога: в некоторых банках в Росреестр едет лично сотрудник банка, либо выдается доверенность с полномочиями по прекращению залога на имя заемщика (или иное лицо, указанное заемщиком). Расходы, связанные с прекращением залога в разных банках тоже по-разному делятся между заемщиком и залогодателем: где-то расходы, связанные с удостоверением доверенности на прекращение залога, возлагаются на заемщика, а где-то банк покрывает их из собственного бюджета. Чаще всего эта процедура вообще бесплатна. Специалисты советуют обращать внимание на ответственность банка и сроки подготовки документов, прописанные в кредитном договоре.

Далее вы отправляетесь в Управление Росреестра (адрес ближайшего к вам филиала можно узнать на сайте <http://www.to70.rosreestr.ru>) и проходите к специалисту в порядке электронной очереди.

ВО ЧТО ОБОЙДЕТСЯ СНЯТИЕ С ЗАЛОГА?

Обычно письмо о полном погашении обязательств выдается банком бесплатно (в этом нас уверили в ипотечном центре Томского офиса Промсвязьбанка), но могут быть и исключения. Кроме этого, если юрист банка отправляется с вами, возможно придется оплатить услуги такси. Добавьте сюда госпошлину 200 рублей (опять же только если вам необходимо новое свидетельство), а также стоимость копий документов.

Как видите, процедура относительно несложная и, что самое главное, недорогая.

Как правило снятие обременения происходит в срок от 3 до 5 дней. На официальном сайте управления Росреестра можно отследить состояние своего дела по номеру, который указан в расписке.

ЕСЛИ НЕТ ВРЕМЕНИ

Если у вас нет лишнего времени на сбор необходимых документов для вывода квартиры из-под залога, это могут сделать специальные посреднические службы (некоторые банки также предлагают такие услуги) за дополнительную плату.



КОНДОМИНИУМ — ТРУДНО ВЫГОВОРИТЬ, НО ЛЕГКО ПОНЯТЬ



Повышение тарифов, непомерные траты на общедомовые нужды и регулярные махинации УК — расплачиваться за коммуналку с каждым годом все сложнее. Но у собственников квартир в многоэтажках есть способы сэкономить на квартплате. Речь идет об использовании общего имущества в многоквартирном доме.

УЧИ МАТЧАСТЬ

Глава 6 Жилищного кодекса РФ наделяет собственников помещений в многоквартирном доме правом общедолевой собственности на общее имущество (помещения, не являющиеся частями квартир, помещения для удовлетворения социально-бытовых потребностей, крыши, несущие и не несущие конструкции, земельный участок). Всем этим богатством можно распоряжаться в пределах жилищного и гражданского законодательства. Для емкого обозначения такого права совместного владения в латинском языке есть трудно выговариваемое слово «кондоминиум».

СОБОР, СОБРАНИЕ, КОНСИЛИУМ

Теоретически у собственников есть большие возможности за счет использования общего имущества уменьшить свои жилищно-коммунальные расходы. Но на практике все упирается в сложность проведения общего собрания собственников как для выбора способа управления, так и для использования имущества. Собрать кворум собственников квартир многоэтажного и многоподъездного дома в одном месте и в

одно время невозможно чисто физически. Провести собрание в заочной форме — задача тоже не из легких. Для эффективного управления имуществом дома нужен или толковый управдом (председатель ТСЖ), или костяк собственников должен собираться как тимуровская команда из повести Гайдара по первому зову с грамотным оформлением протокола.

ИСТОРИЯ УСПЕХА

Тем, кому удастся взять ответственность за свою судьбу на себя, активность и изобретательность позволяют показывать поразительные финансовые результаты. Одно из немногих в Северске ТСЖ — товарищество собственников жилья «Высотка». За счет использования общего имущества жильцы оплачивают текущее содержание и ремонт по тарифу 99 копеек за квадратный метр (средний тариф у управляющих компаний — от 15 рублей и выше)¹. Бесплатно обходятся такие услуги, как домофон, радио, видеонаблюдение, телеантенна, диспетчерская служба, регистрационный учет, охрана, тревожная кнопка, формирование платежных документов. Всего



этого удалось достигнуть за счет удачного расположения дома и эффективного менеджмента. Крыша высотного 14-этажного дома используется для размещения оборудования операторов связи на договорной основе, стены дома — для рекламных баннеров. Земельный участок дома огорожен, организована платная парковка автотранспорта для жителей дома по тарифу 100 рублей в месяц. Однако при таких впечатляющих показателях есть и проблемы. Реализация права собственников на использование общего имущества вступает в противоречие с местными архитектурными и градостроительными нормами, местные власти не позволяют организовать на базе успешного ТСЖ территориальное общественное самоуправление. Получается, что самостоятельность жильцов в решении собственных

проблем ЖКХ искусственно ограничивается и тормозится, финансовая грамотность и организованность не трансформируется в гражданскую солидарность и далее — в политический запрос на помощь в создании класса ответственных собственников.

АЛГОРИТМ ДЕЙСТВИЙ

Для использования общего имущества собственников на их благо есть несколько рекомендаций:

- имущество должно быть оформлено, помещения должны быть зарегистрированы в Росреестре. Чтобы это проверить, необходимо запросить в УК договор управления с перечнем имущества;
- передача полномочий УК по использованию общего имущества должна быть отражена в договоре управления и зафиксирована в протоколе общего собрания собственников;
- целевое использование общего имущества должно отражаться в отчетах УК о ее деятельности;
- наличие общего имущества и неиспользование его управляющей компанией — повод заподозрить УК в недобросовестности, запросить документы и написать жалобу сразу в прокуратуру.

Природа не терпит пустоты. Если жильцы не используют собственное общее имущество, значит, его использует кто-то другой (даже если этот кто-то — никто).

Сергей КИПКО

Мастерская
СЕМЕЙНЫХ ФИНАНСОВ

3822 ЗАПИШИТЕСЬ НА КОНСУЛЬТАЦИЮ:

59-17-06

Консультации проводит независимый финансовый консультант, кандидат наук **Михаил Яковлевич Штейнбок**, экономист с 20-летним стажем руководящей работы в финансовой сфере.

Безболезненная экономия и накопление денег;

Необременительный контроль расходов;

Осознанное финансовое поведение

www.fin-fam.ru

Первая консультация **БЕСПЛАТНО!**

¹ <http://wisotka149.ru/tariffs.php> — Официальный сайт ТСЖ «Высотка»



Дифференцированные и аннуитетные платежи при расчетах кредитов

ЧЕМ ОТЛИЧАЮТСЯ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЕ И АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО КРЕДИТУ, КАК ОНИ РАССЧИТЫВАЮТСЯ, И ПОЧЕМУ ПОЛУЧАЕТСЯ РАЗНИЦА В ПЕРЕПЛАТЕ ПРОЦЕНТОВ? БОЛЬШОЙ ПЛЮС ДЛЯ ЗАЕМЩИКА, ЕСЛИ ОН НЕМНОГО РАЗБИРАЕТСЯ В ЭТИХ ВОПРОСАХ. НО ТАК КАК БОЛЬШИНСТВО КЛИЕНТОВ БАНКОВ, К СОЖАЛЕНИЮ, НЕ ИМЕЕТ ПОНЯТИЯ О СПОСОБАХ ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТОВ, ДУМАЕТСЯ, ЧТО НАШ МАТЕРИАЛ ПОМОЖЕТ ИМ РАЗОБРАТЬСЯ В ЭТОМ.

ВИДЫ ПЛАТЕЖЕЙ ПО КРЕДИТУ

Дифференцированный платеж — ежемесячный платеж по кредиту, постепенно уменьшающийся к концу срока кредитования.

Аннуитетный платеж — ежемесячный платеж по кредиту, который остается постоянным на весь срок кредитования.

Оба варианта платежа имеют две составляющие: первая идет в счет погашения основного долга, вторая — на погашение процентов за пользование кредитом.

Дифференцированные платежи отличаются от аннуитетных тем, что сумма первой части платежа постоянна на всем сроке кредитования, а сам ежемесячный платеж уменьшается к концу срока кредитования. В аннуитетном платеже постоянной является только общая ежемесячная сумма платежа, а обе части меняются от месяца к месяцу.

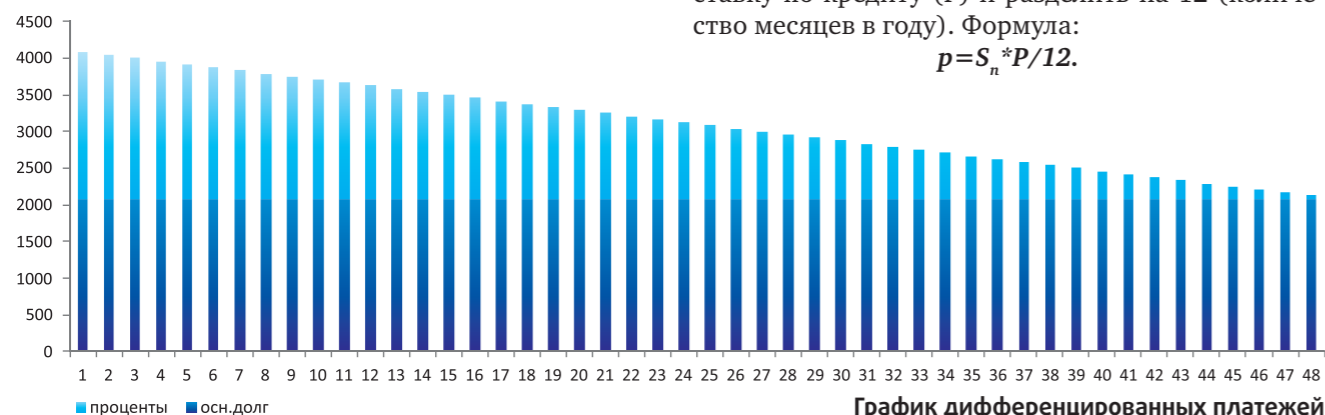


График дифференцированных платежей

РАСЧЕТ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ПЛАТЕЖА

Дифференцированные платежи рассчитываются очень просто по 3 простым формулам.

Первая часть платежа (идет на погашение основного долга) рассчитывается следующим образом: нужно разделить сумму кредита на срок кредита (в месяцах). Формула:

$$b = S/N,$$

где b — основной платеж, S — размер кредита, N — срок кредита (1Ф1с).

Для примера рассмотрим кредит в 100 000 рублей на 4 года со ставкой 24%. Подставив параметры в формулу, получим первую часть платежа, равную 2 083,33 рубля. Эта часть платежа будет постоянной на всем сроке кредита.

Чтобы рассчитать вторую часть платежа (идет на погашение процентов за пользование кредитом) необходимо остаток кредита на указанный период (S_n) умножить на годовую процентную ставку по кредиту (P) и разделить на 12 (количество месяцев в году). Формула:

$$p = S_n * P / 12.$$



Остаток задолженности рассчитывается так же просто: размер основного платежа (b) умножаем на количество прошедших периодов (n) и полученное значение вычитаем из суммы кредита (S). Формула:

$$S_n = S - (b * n).$$

В нашем примере вторая часть платежа будет уменьшаться с 2 000 рублей (в 1-м месяце) до тех пор, пока не будет погашен кредит.

Таким образом, ежемесячный платеж — это сумма двух частей, которые описаны выше. Дифференцированный платеж по кредиту будет уменьшаться с каждым месяцем, но в первые месяцы он будет выше, чем аннуитетный. (В нашем примере первый платеж — 4 083,33 рубля, последний — 2 125 рубля).

Переплата при дифференцированных платежах всегда будет меньше, чем при аннуитетных.

РАСЧЕТ АННУИТЕТНОГО ПЛАТЕЖА

Итак, чтобы понять, как рассчитываются аннуитетные платежи, достаточно знать всего три формулы, по которым рассчитываются выплата на погашение основного долга (первая часть платежа), процентов по кредиту (вторая часть платежа) и ежемесячный платеж.

Формула начисленных процентов в текущем месяце (можно рассчитать на любой интересующий вас месяц) не зависит от срока кредита. Она зависит от остатка задолженности и величины процентной ставки. Формула имеет вид:

$$p_n = S_n * P / 12,$$

где p_n — начисленные проценты, S_n — остаток задолженности на период, P — годовая процентная ставка.

Для примера рассмотрим тот же кредит в 100 000 рублей под 24% сроком на 4 года. Начисленные проценты в первом месяце равны

$$p_1 = 100\,000 \text{ руб.} * 0,24 / 12 = 2000 \text{ руб.}$$

Такая сумма начисленных процентов в первый месяц будет при любом сроке кредита. В следующих месяцах эта сумма будет уменьшаться до тех пор, пока кредит не будет погашен.

Наиболее сложная формула при аннуитетных платежах — это формула расчета месячного платежа, которая имеет вид:

$$x = S * (P + P / ((1 + P)^N)),$$

где x — месячный платеж, S — первоначальная сумма кредита, P — 1/12 годовой процентной ставки, N — срок (количество месяцев).

Если подставить параметры нашего кредита в данную формулу, то получим ежемесячный платеж, равный 3 260,18 рубля. Как видно, эта сумма меньше первых выплат при дифференцированных платежах и выше, чем в последний месяц.

И, наконец, часть выплаты основного долга в месячном платеже равна $s = x - p_n$, где s — часть выплаты, идущая на погашение основного долга, x — месячный платеж, p_n — начисленные проценты на момент n -й выплаты. В нашем примере эта часть будет увеличиваться от 1 260,18 рубля в первом месяце и до 3 196,53 рубля в последнем.

При аннуитетных платежах по кредиту сроком более четырех лет в первые месяцы выплачивается минимальная сумма основного долга (менее 40% платежа составляет сумма на погашение основного долга). При сроках свыше 20 лет доля части выплаты основного долга в месячном платеже в первые месяцы составляет менее 1%.

При помощи независимого калькулятора на сайте финкалькулятор.рф вы можете просчитать различные варианты кредитов при различных сроках и видах платежей и сравнить их между собой. Калькулятор является разработкой проекта «Ваши личные финансы».

Александр КОЗЛОВ

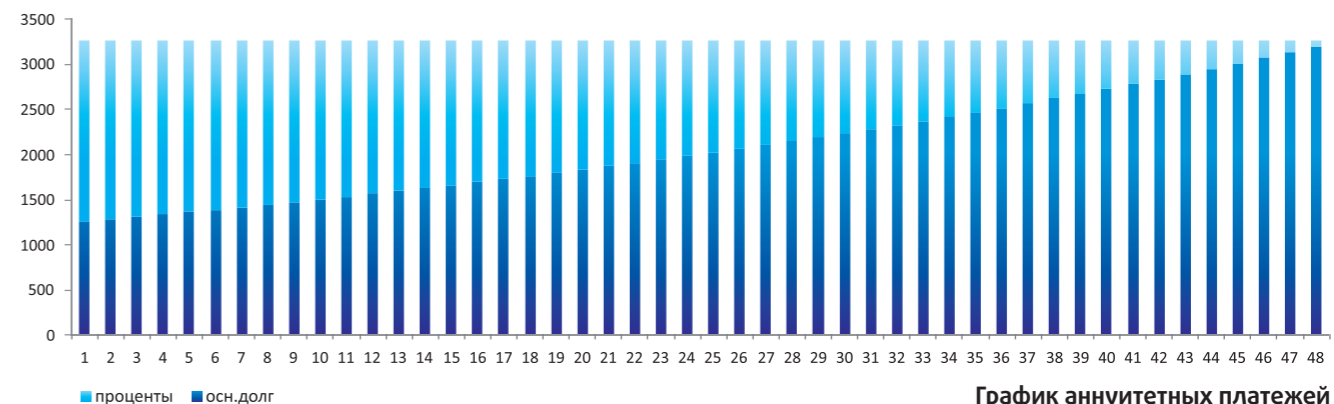


График аннуитетных платежей



Налоги, которые по осени считают

Меньше месяца осталось у жителей Томской области для уплаты имущественных налогов. Всего в 2014 году налогоплательщикам нашего региона начислено 898 миллионов рублей, из них 415 миллионов составил налог на имущество, 132 миллиона — земельный налог и 351 — транспортный. Для сравнения: у наших соседей — Новосибирской и Кемеровской областей — по сумме начислений лидирует транспортный налог физических лиц.

ЗЛОСТНЫЕ И ЗАБЫВЧИВЫЕ

По словам заместителя руководителя Управления Федеральной налоговой службы по Томской области Ларисы Самоделовой, в прошлом году жители региона заплатили более шестисот миллионов рублей имущественных налогов. При этом общая задолженность, накопленная за несколько лет, к началу года составляла 378 миллионов рублей. А ведь эти деньги могли бы пополнить местный бюджет: имущественные налоги полностью остаются в регионе. К первому августа сумма задолженности уменьшилась на треть.

«Злостных неплательщиков совсем немного, — говорит Лариса Самоделова. — Чаще попадаются просто забывчивые. Получил такой человек налоговое уведомление летом, а срок уплаты — 1 ноября. Кажется, что еще столько времени! Можно положить на полочку и забыть...



Забывать, однако, нельзя. За неуплату налога или просрочку платежа начисляются пеня и штраф. Только в прошлом году инспекции региона направили в мировые суды почти 18 тысяч заявлений о взыскании с физических лиц неуплаченных имущественных налогов и начисленных в связи с этим пеней и штрафов на 196 миллионов рублей. Судебными приставами было возбуждено 13 тысяч исполнительных производств. В этом году в судах уже находится более десяти тысяч заявлений налоговиков на общую сумму 121 миллион рублей.

Правда, практика показывает, что среди тех, кто однажды сходил в суд из-за неуплаченного налога, процент забывчивых уменьшается.

В субботу 25 октября с 9 до 18 часов во всех налоговых органах пройдет День открытых дверей. В Томске налогоплательщиков будут ждать в городской инспекции на Нахимова 8/1 и в инспекции по Томскому району на Бердской 11-а.



533 тысячи жителей Томской области должны заплатить в этом году налог на имущество. Плательщиками земельного налога являются 225 тысяч человек, транспортного — 239 тысяч.

ЧЕЙ ДОЛГ?

Каждый год налоговики сталкиваются примерно с одними и теми же вопросами граждан. У кого-то есть льготы, кто-то продал имущество и думает, что налоговых обязательств у него больше нет.

Тут нужно помнить, что льготы, например, носят заявительный характер и должны быть подтверждены документально. То есть инспектор, начисляя налог, может не знать, что некий Иван Иванович Иванов в прошлом году вышел на пенсию и теперь может платить налоги по сниженной ставке. Для получения льгот нужно принести

Имущественные налоги составляют основу местных бюджетов: земельный налог и налог на имущество физических лиц полностью остаются на территории муниципалитетов, транспортный налог перечисляется в бюджет Томской области.

в инспекцию документы, подтверждающие соответствующее право, и сумму налога пересчитают. Причем если право на смягчение налоговой нагрузки у вас есть давно, но вы о нем не знали, перерасчет сделают за последние три года.

А что делать, если имущества уже нет, а налог начислен? Такая ситуация может возникнуть в нескольких случаях. Во-первых, надо помнить, что налог всегда начисляется за предыдущий год. То есть в 2014 году граждане платят налог за 2013-й. Таким образом, если машина была продана в феврале 2013 года, то налог за нее все равно придется в этом году уплатить. Кроме того, гражданин мог не уведомить о факте продажи/утраты имущества регистрационные ведомства. Пока это не будет сделано и пока в инспекцию не поступят документы, подтверждающие факт отчуждения квартиры, авто или земельного участка, налог будет начисляться его предыдущему владельцу.

Добавим, что для жителей Томской области в этом году последний день уплаты налога на имущество — 5 ноября, транспортного налога — 10 ноября, земельного налога — с 1 ноября по 1 декабря в зависимости от муниципального образования.

Наталья ЛОМЗОВА

тележурнал



ваши личные
финансы

**КАЖДЫЙ
ВТОРНИК
НА ТЕЛЕКАНАЛЕ
В 20:00**

РОССИЯ 24

**ТРАТЬТЕ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕТЕ, —
ВОТ ВАМ И ФИЛОСОФСКИЙ КАМЕНЬ.
БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН**

**Учимся грамотно
и правильно распоряжаться своими финансами**



20 лет на высоте!

Лидирующая на российском рынке страхования и в рейтинге Томской области Страховая Группа «СОГАЗ» отпраздновала свой 20-летний юбилей! Не останавливая движения в собственном развитии, генерируя новые идеи и воплощая их в жизнь, компания идет своим путем, усиливая позиции во всех сферах страхования: имущества физических и юридических лиц, автострахования, страхования ответственности и других. О том, как все начиналось, о факторах высокой конкурентоспособности и многом другом рассказал Филипп Кектышев, директор Томского филиала СОГАЗа.



КАК «ПОДНИМАЛИ ЦЕЛИНУ»

— С 2000-го года, когда пришел работать в компанию специалистом, отлично помню, как все начиналось. Поначалу коллектив был небольшой, но сделать ему удалось многое. Маленький филиал рос за счет открытия отде-

лений в местах расположения линейных производственных управлений «Газпром Трансгаза», а потом уже отделения начали открываться повсюду — в Новосибирске, Барнауле, Омске, Красноярске, Кемерове, Новокузнецке, Югре, Чите, Якутске, Улан-Удэ и даже в г. Краснокаменске Читинской области, а это 500 км от границы с Китаем. Ездили в эти города сами, набирали команды. В тот период практически ни у кого не было подобного опыта работы, мы были первыми и не боялись пробовать что-то новое. В результате такой широкой региональной сети, как в Томском филиале СОГАЗа, в то время не имела ни одна страховая компания из работающих в Томской области.

Да, вначале было очень сложно, списки договоров передавались по факсу, бухгалтерию вели в Томске. В то время мы обслуживали корпоративные интересы компаний, и лишь небольшая доля дого-

воров приходилась на физических лиц. Изначально так сложилось, что люди в коллективе подобрались ответственные, все делалось отлажено, включая выплаты на местах. Со временем в крупных городах отделения переросли в самостоятельные филиалы. И вот, спустя 20 лет Томский филиал Страховой Группы «СОГАЗ» стал гарантом страховой защиты по более чем ста видам страхования для более 500 предприятий и организаций Томской области, их сотрудников, а также членов их семей.

ЛИДЕРСТВО ВО ВСЕМ

— С 2005 года СОГАЗ остается стабильным лидером страхового рынка в Томской области и по итогам первого полугодия 2014 года филиал занимал I место с долей 21% по общему объему страховых премий, а это 404 млн рублей. Среди наших клиентов много сотрудников предприятий, крупные нефтегазовые компании, доверившие СОГАЗу свою страховую защиту. Но это не означает, что мы закрыты для всех остальных: с гражданами активно работает агентская сеть, предлагая застраховаться от несчастного случая (НС) и болезней, застраховать имущество, приобрести полис по разным видам гражданской ответственности. К слову, каждый десятый россиянин — клиент Группы «СОГАЗ».

Но самая лучшая рекомендация для страховой компании — ее выплаты как физическим, так и юридическим лицам. Томичи наверняка помнят сообщения о пожаре в декабре прошлого года в зда-



нии птицефабрики «Томской», расположенной в поселке Молодежном. Тогда сгорели промышленные инкубаторы и прочее оборудование производства. По договору страхования этого имущества СОГАЗ выплатил 48 млн рублей!

КАК УДАЕТСЯ ДЕРЖАТЬСЯ В ПЕРВЫХ СТРОЧКАХ РЕЙТИНГА?

— В первую очередь благодаря всему коллективу, работающему как одна команда, и агентам в том числе. Штат сотрудников постоянно увеличивается, за два года увеличился вдвое и заметно «помолодел». И это положительно отразилось на работе: наша молодежь — прекрасные новаторы. Многих берем, как говорят, «с нуля», для новичков организована хорошая школа, поэтому и штатные специалисты и агенты — настоящие профессионалы. А иначе у нас невозможно, так как компания динамично растет, формируются новые подразделения, и если человек хочет развиваться в любом из направлений, ему всегда оказывается поддержка. Попасть в нашу команду не сложно, было бы желание работать, а корпоративный дух мы всегда поддерживаем.

Во-вторых, хорошая продуктовая линейка, которая постоянно совершенствуется. Нового мы не изобретаем, но всегда стараемся улучшить качественно уже знакомые клиенту продукты. Например, страхование выезжающих за рубеж — хорошо продуманный продукт, особенно в части медицинской страховки.

Некоторые наши страховые продукты стали понятнее и проще. Например, при страховании квартиры для многих срабатывает фактор цены. Но ведь это не должно отражаться на финансовой защите! Поэтому с июля текущего года мы запустили программу «Страхование имущества — всего от 1 тысячи рублей в год». Заплатив такую небольшую сумму, человек получает защиту своей квартиры с лимитом в 200 000 рублей на год. И это без документов, осмотра и с оптимальным набором рисков: «огонь», «вода», «стихийные бедствия» и «противоправные действия третьих лиц». Полис уже готовый, страхователю остается только вписать фамилию. Эти 200 000 рублей делятся на три части: имущество, конструктив, отделка. Можно даже застраховать таким образом своего соседа или просто подарить ему такой полис.

СМЕЛО О ПЛАНАХ

— Основная задача на будущее — сформировать сбалансированный страховой портфель. Филиал строит большие планы по укреплению компании в регионе, открытию дополнительных точек в крупных районах области. Пока работаем только со Стрежевым и Северском, в ближайших планах — к 2016

году стать полезными для клиентов в городах Асино и Колпашево и селах Кожевниково, Бакчар, Мельниково, Каргасок, Тегульдэт и Зырянское. В любом случае наши амбиции связаны с качеством и удобством сервиса для клиентов — от момента покупки полиса до процедуры урегулирования убытка.

ВАШЕ ПОЖЕЛАНИЕ КОМПАНИИ НА БЛИЖАЙШЕЕ БУДУЩЕЕ?

— У нас уже есть пятилетний план, есть утвержденная стратегия, и, как показывают предыдущие годы, компания всегда идет с опережением плана. Отсюда и пожелание — не останавливаться, поддерживать многолетние традиции компании, всегда оставаться для клиентов надежным гарантом обеспечения комплексной защиты их интересов. Быть активными — это относится к коллективу в первую очередь, ведь тогда можно успешно конкурировать, когда находишься впереди! Повышать уровень своего профессионализма и компетентности, действовать единой командой, где каждый работает с полной отдачей, проявляя инициативу!



«С помощью агентской сети мы активно развиваем направление продаж страховых продуктов, предназначенных для физических лиц, — отметила Евгения Генкель, заместитель директора Томского филиала СОГАЗ по партнерским и рознич-

ным продажам. — Имеются как стационарные точки продаж, где агенты работают полный рабочий день, так и мобильные, где работа строится по звонку, на выездах. К сотрудничеству с нами могут подключаться любые предприятия со штатом более 300 человек, с возможностью организовать на их территории работу страхового агента. На сегодняшний день у нас обслуживаются уже 106 предприятий, и мы всегда рады освободить клиентов от необходимости сидеть в общей очереди и тратить время на оформление, к примеру, полиса ОСАГО.

Нашему большому дружному коллективу в юбилейный год хочется пожелать только расти и молодеть! Молодежь — это креативность и энергия, это всегда интересные идеи, благодаря которым компания регулярно проводит различные интересные акции для предприятий-партнеров».

г. Томск, ул. Загорная, 4, тел. 284-900, 284-906

Наталья ВОЛКОВА



«Пять кошельков». Часть 4

В прошлом номере Делового вестника мы ответили на очень серьезный вопрос — каковы границы фондов оплаты труда нашего персонала. Отметим нижнюю планку, ниже которой не следует опускаться, так как персонал будет недостаточно простимулирован, и верхнюю, «перепрыгивать» через которую не стоит, если мы желаем своему бизнесу процветания и благополучия в долгосрочной перспективе. Сегодня мы продолжим разговор о заработной плате и обсудим, как распределить общий фонд оплаты между всеми участниками «процесса по созданию ценности». А начнем, пожалуй, с вопроса — из каких составляющих, собственно говоря, состоит этот самый фонд оплаты труда?

**Евгений ДЯДИЧКО**

Руководитель
Лаборатории
стратегического
планирования
«ИнтеллФинанс»

ОКЛАД, НДС, ВЗНОСЫ В ПФР И ФСС

Понятно, что в общей заработной плате, которую работник получает «на руки», есть какая-то базисная основа, назовем ее окладом, необходимая человеку для того, чтобы он был в состоянии удовлетворять свои первичные потребности. Существует даже такой термин — минимальный прожиточный минимум. Соответствующие органы его ежеквартально пересчитывают и публикуют. В Томской области, например, он составляет в III квартале 2014 года 8 815 рублей. Одновременно этот показатель служит как бы сигнальным маяком для предпринимателей в определении минимального размера оплаты труда. Мы же в своих сегодняшних расчетах за минимальный размер труда примем 10 000 рублей и разберемся с тем, сколько в этом слу-

чае получит «на руки» работник, сколько областной бюджет и различные фонды, и вообще — сколько в итоге один работник «стоит» для бизнеса.

Для начала твердо уясним, что 10 000 рублей — это так называемая начисленная заработная плата, которая делится на две части. 13% от нее работодатель обязан перечислить в региональный бюджет как налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Оставшиеся 87% — это реальный доход работника «на руки».

Далее работодатель обязан перечислить социальные взносы в различные фонды (пенсионный фонд, региональный и федеральный фонды социального страхования) в общем размере от 26% до 34% от суммы начисленной заработной платы. То есть в нашем примере — от 2 600 рублей до 3 400 рублей. Размер взносов зависит от вида деятельности. Причем есть и курьезы. Например, если вы обучаете кого-то работе на компьютере, то вы «попадаете» под 26%, а если вы будете делать то же самое, но по договору консультирования, то уже заплатите 34%.

В итоге мы получаем следующее: чтобы выплатить одному работнику 8 700 рублей, мы должны понести расходы в размере от 12 600 до 13 400 рублей. Причем одну треть этих расходов (31–35%)



мы отдаем в виде налогов и взносов. Величина приличная, и не мудрено, что часть предпринимателей не желает показывать государству реальные выплаты работникам, ограничиваясь «минималкой». Напомню, что несколько лет назад (до 2011 года) суммарный размер взносов в фонды для большинства категорий малого бизнеса составлял не более 15%.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ

Понятно, что на одной окладной части работник долго «не протянет». Необходимо заинтересовать его еще какой-то частью, причем желательно, чтобы эта часть зависела от результатов его труда. Это может быть и премия, и проценты от продаж, и сдельная оплата труда, и прочие меры, стимулирующие работника к увеличению производительности и качества труда. Вообще и в литературе и в интернете описаны различные взгляды на то, что такое мотивация и стимулирование и чем они отличаются друг от друга. Для «Правил пяти кошельков» важно следующее:

- мотив — нематериальное побуждение (стремление) работника удовлетворить свои потребности, то, зачем он это делает;
- стимул — четко выраженный в деньгах материальный показатель, то, за что он это делает.

Система стимулирования, таким образом, включает в себя все виды материального вознаграждения (оклад + проценты + премии + компенсации + путевки в санаторий + прочие виды, требующие финансовых расходов). То есть все то, из чего состоят «зарплатные» кошельки бизнеса.

Система мотивации к труду, соответственно, состоит из нематериальных побудителей — карьерный рост, грамоты, авторитет и уважение. Безусловно, все это необходимо, но это не экономическая задача, поэтому оставим данную систему на совести «персональщиков», а сами будем оперировать только материальными расходами.

Итак, сделаем важный для предпринимателя вывод: «зарплатный» кошелек — это не только заработная плата, это суммарные расходы «содержания» и стимулирования наших работников. Причем, как показывает практика, стимулирующая часть заработной платы работника становится эффективной и на самом деле стимулирующей, если она как минимум равна окладной (постоянной) части или вообще превышает ее. То есть, если возможности бизнеса (создаваемой стоимости) позволяют нести расходы на какого-нибудь работника в 50 000 рублей, то:

1. отнимем взносы в фонды (26%) — 10 318 рублей;
2. отнимем НДФЛ (13%) — 5 159 рублей;
3. оставшиеся 34 523 рубля разделим на три.

Получится, что 11 507 рублей мы можем смело обещать работнику как базовую, постоянную часть зарплаты, столько же — как стимулирующую, при условии эффективного и качественного выполнения работником своих задач или обязанностей. А остаток — это, во-первых, «подушка безопасности» (вдруг бизнес заработает меньше ожидаемого), во-вторых — еще одна стимулирующая часть в виде премии за достижение общих результатов (выполнение бизнесом запланированного).

Закономерный вопрос: а как узнать, что на конкретного работника мы можем позволить себе запланировать определенную сумму?

РАЗДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА

Разберем этот вопрос на примере старой доброй разрядной системы. Для удобства опять же возьмем цифру 10, то есть в нашем абстрактном примере будет 10 разрядов сотрудников. Конечно, в жизни вы можете оперировать и другим количеством, но 10 — это наиболее удобно, так как:

- а) оставляет для «нижних» разрядов приличную мотивационную карьерную лестницу;
- б) разрыв зарплаты «нижнего» и «верхнего» звена не превышает десятикратный, что настоятельно рекомендуется многими авторитетными исследователями вопросов управления организацией и персоналом.

Понятно, что в разных организациях могут быть разные названия должностей и профессий, но примерная структура состава работников может быть такой:

Наименование должности АУП* производственного предприятия	Разряд	Наименование должности ОПП консалтинговой компании
Директор	10	Управляющий партнер
Заместитель директора	9	Партнер
Начальник отдела	8	Младший партнер
Специалист 1 категории	7	Руководитель проектов
Специалист 2 категории	6	Старший консультант
Специалист 3 категории	5	Консультант
Руководитель технического персонала	4	Младший консультант
Техперсонал 1 категории	3	Ассистент консультанта
Техперсонал 2 категории	2	Стажер
Техперсонал 3 категории	1	Практикант

* Административно-управленческий персонал



Согласен, что порой сложно понять, а какой категории (какому разряду) соответствует тот или иной работник, поэтому давайте для нашего абстрактного примера позаимствуем армейские звания (кстати, в дореволюционной России все штатские чины — действительные статские и тайные советники — приравнивались к определенному воинскому званию). Итак, штатное расписание в нашей абстрактной организации следующее:

Наименование должности	Разряд
Генерал	10
Полковник	9
Майор	8
Капитан	7
Старший лейтенант	6
Лейтенант	5
Младший лейтенант	4
Сержант	3
Ефрейтор	2
Рядовой	1

Вы занимаете верхнюю строчку в этом таблице о рангах, являясь генеральным директором (генералом). У вас есть заместитель по экономике, он же — ваш компаньон, которому соответствует чин полковника. Кроме вас, есть наемный персонал: опытный специалист и руководитель персонала (майор), один специалист с высшим образованием и опытом работы более пяти лет (капитан), второй — с высшим образованием и опытом до трех лет (старший лейтенант), два выпускника ВУЗа без опыта (лейтенанты), технический специалист со средним профессиональным образованием (сержант), один разнорабочий (ефрейтор) и стажер (рядовой).

Сложим все разряды нашего персонала:
 $10 + 9 + 8 + 7 + 6 + (5 \times 2) + 3 + 2 + 1 = 56$.

Предположим, что ваш бизнес создает в среднем по 1 200 000 рублей и 1/6 от этого общего вы направляете на оплату труда АУП, т.е. 200 000 рублей. Таким образом, каждому будет из этой суммы причитаться доля в соответствии с его разрядом:

Наименование должности	Разряд	Доля	max расходы на з/п
Генерал	10	10/56	35 714
Полковник	9	9/56	32 143
Майор	8	8/56	28 571
Капитан	7	7/56	25 000
Старший лейтенант	6	6/56	21 429
Лейтенант	5	(5 x 2)/56	35 714
Младший лейтенант	4	0	0
Сержант	3	3/56	10 714
Ефрейтор	2	2/56	7 143
Рядовой	1	1/56	3 571

Расходы на лейтенантов при этом составляют 35 714 «на двоих», т.е. по 17 857 рублей на одного. Спланировав такое штатное расписание, вы с партнером понимаете, что не удовлетворены своей заработной платой (треть нужно еще отдать государству и фондам), и принимаете решение, что обязанности майора распределите между капитаном и старшим лейтенантом, а одного из лейтенантов и стажера пока брать рановато. В этом случае штатное расписание примет следующий вид (сумма всех разрядов составит 42):

Наименование должности	Разряд	Доля	max расходы на з/п
Генерал	10	10/42	47 619
Полковник	9	9/42	42 857
Майор	8	0	0
Капитан	7	7/42	33 333
Старший лейтенант	6	6/42	28 571
Лейтенант	5	5/42	23 810
Младший лейтенант	4	0	0
Сержант	3	3/42	14 286
Ефрейтор	2	2/42	9 524
Рядовой	1	0	0

Какие установить работникам оклады, как стимулировать эффективность и качество труда и создать «подушку безопасности», мы уже разобрали выше. Так как окладная часть зарплаты некоторых работников получается ниже «минималки», то принять их на работу официально мы можем только на какую-то часть ставки (0,5 или 0,25). Или опять же взять выполнение их функций на себя как создателя бизнеса, применяя правило «Потного капитала».



Виртуальные документы для бизнеса

Электронный документооборот сегодня — уже не новость для российского бизнеса. Все чаще мы слышим от предпринимателей слова «дистанционные сервисы», «удаленный доступ к услугам», «электронный обмен данными». Больше года назад Сбербанк предоставил корпоративным клиентам и государственным учреждениям возможность перевести гигантский объем документации в виртуальное пространство, запустив услугу электронного документооборота E-INVOICING*.

ЭЛЕКТРОННАЯ СТЕПЕНЬ СВОБОДЫ

Благодаря E-invoicing клиенты могут обмениваться между собой юридически значимыми первичными документами, возникающими при осуществлении договорных отношений (счета, счета-фактуры, товарные накладные и т.д.), и направлять отчетность в государственные органы (Федеральную налоговую службу) в электронном виде без последующего оформления на бумажном носителе.

Согласно п. 3 ст. 80 Налогового кодекса для ряда компаний установлена обязанность представлять отчетность в налоговые органы в электронном виде.

Одним из важнейших достоинств электронного документооборота является высокая скорость получения документов, уменьшение затрат на их хранение и транспортировку, а также обеспечение сохранности всех договоров, отчетностей и прочей корреспонденции.

Тысячи клиентов Сбербанка проявили интерес к E-invoicing: в виртуальном пространстве для руководителей предприятий и главных бухгалтеров предоставлен весь спектр услуг по электронной подписи, при этом совершенно отпадает потребность посещения отделения банка. В рамках системы «Сбербанк Бизнес Онлайн» запущен новый сервис — «облачная» электронная подпись, с помощью которой клиент получает доступ к E-invoicing без приобретения электронного ключа (токена-«флешки»). Для получения этого сервиса достаточно зарегистрироваться в системе «Сбербанк Бизнес Онлайн» и заполнить заявление о выдаче «облачной» электронной подписи. После получения SMS-сообщения о выдаче подписи (в течение трех дней) клиент может продолжать работать в привычном ритме. В отличие от обычной «облачная» электронная подпись не требует установки специализированного программного обеспечения на компьютер. Она хранится на защищенных ресурсах Удостоверяющего центра компании-партнера банка, имеет необходимую сертификацию Федеральной службы безопасности и Федеральной службы по техническому и экспортному контролю и разрешена к использованию в целях осуществления электронного документооборота (в том числе передачи отчетности в контролирующие органы).

В рамках услуги E-invoicing клиенты могут обмениваться с контрагентами электронными первичными документами, которые сохраняют при этом свою юридическую значимость. Также, используя данную услугу, предприниматель может оптимизировать бизнес-процессы внутри своего предприятия, оперативно взаимодействовать с фирмами-партнерами и налоговыми органами. При этом руководство компании в состоянии контролировать процесс ее работы, без задержек принимать рабочие решения, а клиенты и заказчики компании могут гораздо быстрее получать ответы на свои вопросы. В наши дни, когда время является самым большим капиталом в бизнесе, продуктивность всей компании при работе с услугой E-invoicing может возрасти на порядок.

ВЫГОДЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Использование системы E-invoicing ускоряет и упрощает взаимодействие с налоговыми органами в отчетный период.

Немаловажным фактором для компаний малого бизнеса является цена услуги электронного документооборота. Сбербанк предлагает привлекательные тарифы — в 295 рублей в месяц включена не только услуга направления отчетности в ФНС, но и осуществление электронного документооборота со своими контрагентами без ограничения по количеству отправленных документов. Более того, до 31 января 2015 года действует специальное предложение: в первые 5 месяцев после заключения договора на обслуживание в рамках услуги E-invoicing клиенты Сбербанка получают скидку 50%, то есть данный сервис обойдется им всего в 147,5 рубля в месяц.

Каждый месяц все больше и больше компаний делают выбор в пользу E-invoicing. Это является лучшим подтверждением эффективности услуги для оптимизации бизнеса и сокращения издержек на ведение документации, что в итоге может повысить конкурентоспособность малых предпринимателей на рынке.



Телефон для справок: 24-91-78

*E-invoicing (от англ. «invoicing» — выставление счет-фактуры) — универсальная система электронного документооборота Сбербанка, доступная юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, являющимся пользователями системы «Сбербанк Бизнес Онлайн». Специальное предложение по услуге действует в период с 01.09.2014 по 31.01.2015 включительно. В рамках специального предложения по услуге E-invoicing скидка в размере 50% на ежемесячное обслуживание составляет 147 рублей 50 копеек (вкл. НДС) и действует в течение пяти календарных месяцев, следующих за месяцем подключения к услуге и получения сертификата квалифицированной подписи, если данный месяц совпадает с периодом проведения специального предложения. «Сбербанк Бизнес Онлайн» — система дистанционного банковского обслуживания для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, позволяющая клиентам банка получать через интернет широкий спектр банковских услуг. Подробную информацию об условиях и перечне необходимых документов для подключения к услуге E-invoicing, а также к системе «Сбербанк Бизнес Онлайн» вы можете получить в отделениях банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по телефону Контактного центра или на сайте банка. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012.



Сохранить деньги просто и доступно

Нет денег — плохо. А вот проблема, как их сохранить и приумножить, — еще хуже. Чего вообще хотят люди? Заработать быстро, много и при этом еще и ничем не рисковать и ничего не потерять. Так бывает, но очень-очень редко. Чаще всего деньги приходят медленно, а с рисками потерять их мы сталкиваемся чуть ли не ежедневно. Поэтому сегодня в новой экспертной рубрике «Инвестсовет» Делового вестника «Ваши личные финансы» мы начнем разговор о вариантах сохранения денег.



Павел ПАХОМОВ

Руководитель Учебного центра
ОАО «Санкт-Петербургская биржа»
Специально для Делового вестника
«Ваши личные финансы»

ЧТО ДОСТУПНО РЯДОВОМУ ГРАЖДАНИНУ?

1. Банковский депозит

Первое, что приходит на ум, — это, конечно же, банковский депозит. Надежно, доходно... Первое, безусловно, — да, но... только в рамках сумм с гарантированной защитой системой страхования вкладов. На сегодняшний день это 700 тысяч рублей или эквивалентная сумма в валюте. Именно на эту сумму надо ориентироваться, когда несете

деньги в банк. И даже если это самый надежный из всех надежных банков, все равно ограничьтесь 700 тысячами.

Кроме того, учитывая сложную ситуацию, складывающуюся на валютном рынке, разбейте свой вклад на 3 части в 3-х основных валютах — например, рубли (50%), доллары (25%) и евро (25%). И дальше не совершайте резких движений! Независимо от того, как меняются курсы валют. Запомните: чем больше будете «дергаться» — тем больше потеряете!

Итак, с первым вариантом разобрались. Чем он хорош? Доступен абсолютно всем, независимо от величины находящихся в ваших руках денежных средств. И банк в принципе может быть любой — главное, чтобы он входил в Систему страхования вкладов и ваши деньги были защищены государством.



2. Недвижимость

Ну, а если не банковский депозит, тогда что? Недвижимость. Покупка недвижимости в инвестиционных целях действительно может быть достаточно привлекательным делом.

С точки зрения инвестиций, есть несколько вариантов работы с недвижимостью. Можно купить квартиру с целью перепродажи по более высокой цене и можно купить квартиру с целью последующей сдачи ее в аренду.

Однако и в том и в другом случае есть несколько больших «но»...

Во-первых, стоимость «входного билета». При покупке недвижимости тремя рублями уже не обойдешься. Здесь требуются уже сотни тысяч и миллионы, и далеко не всем доступны такие суммы.

Во-вторых, ликвидность этого актива не всегда хороша. Иными словами, не всегда можно легко и вовремя продать имеющуюся у вас недвижимость и зафиксировать прибыль.

В-третьих, кажущийся исключительно выгодным вариант со сдачей квартиры в аренду на самом деле будет приносить доход всего лишь в 3–5% годовых. И это при ставках банковского депозита в 8–10% годовых! Согласитесь, выглядит это не очень привлекательно. Однако, несмотря ни на что, этот вариант инвестиций привлекает прежде всего тем, что на руках у вас остается квартира, а не быстро обесценивающиеся деньги. Так что, если у вас все же есть крупные суммы денег, то часть из них, конечно же, можно вложить в покупку недвижимости. Только сначала надо хорошенько посчитать и просчитать все варианты.

3. Драгоценные металлы

Золото манит нас всегда. Что может быть надежней золота? Поэтому очень многие задаются вопросом: а не купить ли его, чтобы сохранить свои сбережения? Да, покупка золота, а также серебра, платины и палладия может быть инвестиционно привлекательна. Однако и тут есть свои нюансы и сложности.

Вариант №1. Открытие ОМС

Наиболее простой вариант — это открытие ОМС — обезличенного металлического счета в банке, привязанного к какому-либо драгоценному металлу (золоту, серебру, платине, палладию). Понятно, что наиболее востребованы ОМС, привязанные к золоту.

Фактически ОМС — это аналог вклада, и оформляется он аналогично. Но... если копнуть глубже, то мы увидим существенные различия между денежным вкладом и ОМС.

Во-первых, ОМС не подлежат страхованию в рамках Системы страхования вкладов.

Во-вторых, по вкладу вам гарантирован какой-то процент дохода, а по ОМС вы можете получить доход только в том случае, если рыночная цена драгоценного металла вырастет за время действия ОМС.

Следует отметить, что ОМС все же бывает депозитным, когда банк начисляет небольшие проценты (0,5–2% годовых). Однако депозитный счет не позволяет маневрировать. Так, например, если вдруг цена на золото резко вырастет и клиент захочет зафиксировать прибыль, а срок вклада еще не истек, то проценты по нему получить не удастся. В случае досрочного закрытия ОМС банки как правило проценты не выплачивают.

И все же депозитные ОМС — это редкость. Большинство банков такой услуги не предоставляют и ограничиваются открытием текущих беспроцентных ОМС, когда клиент может забрать деньги в любой момент. В таком случае есть возможность быстро отреагировать на текущую рыночную ситуацию и, например, оперативно избавиться от обесценивающихся металлических активов или зафиксировать прибыль при резком взлете цен, закрыв счет и получив наличные. Минусом является беспроцентность такого вклада, доход получается только за счет роста курсовой стоимости золота.

То есть надо понимать, что никто не гарантирует вам доход по ОМС. Более того, если цена металла снизится, то вы получите убыток.

Теперь еще ряд особенностей ОМС.

В рамках открытия ОМС вы как бы получаете обезличенное золото (серебро и т. д.). В переводе на простой русский язык это означает, что никакого золота физически на руки вы не получаете и фактически пытаетесь заработать на разнице в цене драгметалла на начало действия ОМС и на его конец.

Кроме того, следует отметить, что вы «покупаете» драгметалл так же, как и валюту, то есть у банка есть курс покупки и курс продажи, которые могут существенно отличаться друг от друга. Вот пример котировок одного из ведущих банков на утро 16 сентября 2014 года:

	*Покупка	*Продажа
Золото Au	1 531	1 558
Палладий Pd	1 030	1 059
Платина Pt	1 677	1 722
Серебро Ag	23.07	23.66

* Цена в безналичных рублях РФ за 1 г по ОМС для частных лиц



Как видите, спред (разница) между ценой покупки и продажи составляет 3–5%. А это означает, что эти 3–5% и будут стоимостью вашего ОМС. Или иными словами, чтобы получить хоть какой-то доход, необходимо, чтобы стоимость драгметалла за время действия ОМС выросла более чем на 3–5%. И только после этого начнется ваша прибыль.

Вариант №2. Покупка слитков

В этом случае вы действительно покупаете настоящее золото (серебро, платину). Слитки могут быть самые разные по весу — от 1 г до 12 кг. Могут быть также слитки в тройских унциях. Так что вы можете выбрать слиток, который вам «по карману» в прямом и переносном смысле этого слова.

Вроде бы это здорово — купить настоящее золото и держать его в руках. Что может быть надежнее? Однако у этого варианта инвестиций есть свои минусы.

Первый — уплата НДС. То есть надо прибавить к цене золота еще 18%, что, согласитесь, не есть хорошо!

Второй: если при открытии ОМС спред между покупкой и продажей у банков составляет 3–5%, то при работе с физическим золотом вы столкнетесь с гораздо более широкими спредами, достигающими иногда 10 и даже 15%! То есть даже если цена на золото вырастет на 10%, то еще не факт, что вы получите прибыль.

Следует иметь в виду, что когда вы покупаете золото, к слитку должны в обязательном порядке прилагаться документы, подтверждающие происхождение слитка (сертификаты и паспорта завода-изготовителя), а в кассовых документах должны быть указаны наименование металла, масса, чистота, номер, цена слитка, общее количество слитков золота, а также дата заключения сделки купли слитков и общая сумма, уплаченная покупателем.

Итак, золото купили, а что дальше? Ведь его надо будет где-то хранить. Если храните дома, то при продаже надо будет пройти экспертизу — и за это придется платить! Если храните в банке, то за экспертизу платить не надо, но вы будете платить

за хранение. То есть в любом случае будете платить. Эти расходы небольшие, но в любом случае они уменьшают доходность ваших инвестиций в драгоценные металлы.

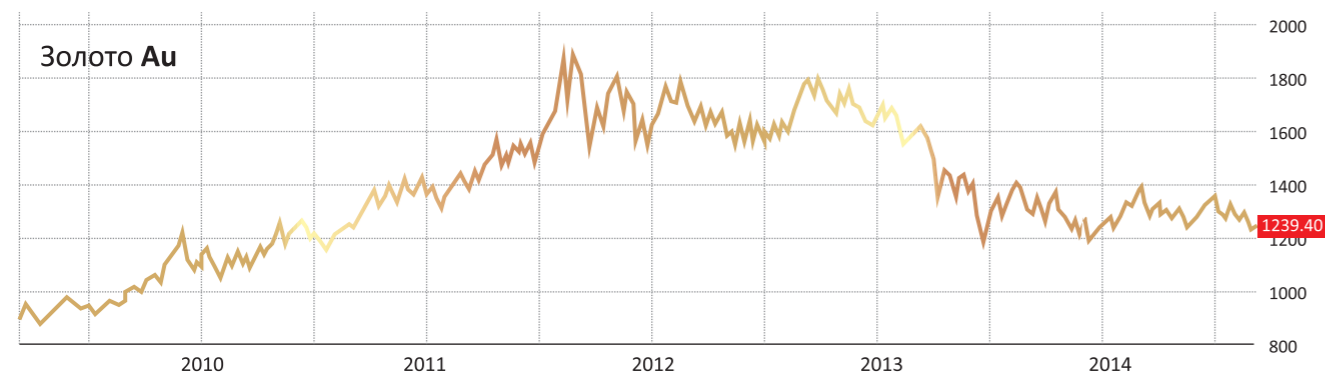
И наконец, **вариант №3 — это покупка инвестиционных монет**. Объектом инвестиций могут быть не только золотые слитки или обезличенные металлические счета. Можно инвестировать также и в золотые монеты. Их называют инвестиционными или тезаврационными весовыми монетами. Инвестиционными бывают не только золотые, но и серебряные, платиновые, а также палладиевые монеты.

Золотые инвестиционные монеты обладают всеми признаками слитков. Но при продаже золотых монет, в отличие от слитков, не взимается НДС (18%). Прибыль от сделок с золотыми монетами облагается только обычным подоходным налогом (13%). Как видим, это действительно может быть интересней покупкой золотых слитков.

Однако если покупая золото в слитках, вы платите исключительно за золото, то, покупая инвестиционную монету, вы платите еще и за ее изготовление. Каждая такая монета имеет свою индивидуальную инвестиционную ценность. Одни монеты выпускаются большими тиражами и имеют незначительную инвестиционную ценность, а другие уникальны и стоят в десятки, сотни и тысячи раз дороже, чем масса заключенного в них золота. В этом желательнее разбираться, что, согласитесь, не каждому дано.

Подводя итог всему выше перечисленному, хочется отметить, что вложение в драгоценные металлы, какой бы вариант вы ни выбрали, эффективны при долгосрочном инвестировании, то есть на периодах однозначно более 5 лет. Как пример неудачных инвестиций в золото можно вспомнить 2011 год, когда золото стоило более 1900 долларов за 1 тройскую унцию.

Как видите, с тех пор цена на золото была гораздо меньше этой отметки и пока не собирается



Сравнительная доходность некоторых инвестиционных инструментов за 2009–2014 гг.

(все данные в % годовых, кроме последнего столбца)

Инвестиционные инструменты	2009	2010	2011	2012	2013	9 мес. 2014	Доход за 2009–2014 (в %)
Средневзвешенные ставки по рублевым депозитам	9,1	8,5	5,6	7,5	8,5	8,8	158,6
Рублевая доходность долларовых вкладов	16,1	1,8	4,9	-1,8	13,0	20,8	166,2
Золото	35,3	17,8	14,3	3,1	-27,3	3,2	140,9
Изменение курса \$ к рублю	15,6	0,5	4,2	-3,2	11,8	18,7	155,5
Индекс акций ММВБ	160,8	20,4	-15,2	4,9	0,5	0	280,7
Инфляция (данные Росстата)	9,1	8,8	6,1	6,6	6,5	8,1	154,6

подниматься. Поэтому прежде чем инвестировать в золото, надо хорошенько подумать — зачем? На какой срок? Если вы хотите сделать подарок своим внукам, то это очень хороший вариант инвестиций. Если же вы откладываете деньги на крупную покупку, которую собираетесь совершить в следующем году, то лучше пройти мимо золота и просто положить деньги на депозит.

Итак, мы с вами рассмотрели варианты сохранения наших свободных денежных средств путем размещения на банковских депозитах, через покупку недвижимости или же инвестирования тем или иным способом в драгоценные металлы. Какие еще варианты остались? К сожалению, их не так и много.

Бизнес. Классная вещь — свой собственный бизнес. Если вы сможете его «развернуть» и вести, то... отлично! Но, к сожалению, иметь свой бизнес в нашей стране — удел единиц, и далеко не все способны этим заниматься.

Коллекционирование всего и вся... Да, возможно. Но все же это скорее хобби и явно не массовый вариант сохранения свободных денежных средств. Так что и это оставим в стороне.

И что — это все?

4. Акции и облигации

Да, как видите, выбор невелик, но в нашем списке не хватает еще одного значимого и чрезвычайно важного «колесика» — инвестирования в инструменты фондового рынка. Под такой «заумной» фразой как «инструменты фондового рынка» однозначно понимается покупка акций и облигаций на длительный период. Не ФОРЕКС и не так называемое «инвестирование» в супердоходные финансовые пирамиды суперуспешных трейдеров! Только акции и только облигации. Настоящие, зарегистрированные государством... Как покупать акции, что надо знать при этом, на что обращать внимание — это тема отдельного большого разговора, который будет продолжен в самом ближайшем будущем.

Пока хочется напоследок отметить только одно: главное — сохранить, а потом уже приумножить. Поэтому кто бы и какие бы золотые горы вам ни сулил — не верьте! Не рискуйте своими кровными деньгами, которые копили всю свою жизнь. Помните, желающих забрать ваши деньги много, а вот отдать их вам да еще и с прибылью — единицы. Поэтому поговорка «Семь раз отмерь и один раз отрежь» при инвестировании как никогда актуальна. Помните об этом и успешных вам инвестиций!

ваши личные
финансы
VLFin.ru

Стать финансово грамотным никогда не поздно!

Подпишись на Деловой вестник
«Ваши личные финансы»

Во всех отделениях почтовой связи Томска и области

Подписной индекс издания в каталоге
Межрегионального агентства подписки

54215





Структура личных (семейных) финансов — ясно и удобно



Семейные финансы — это не только доходы и расходы. Даже если мы сумеем тщательно подсчитать, сколько денег тратим и сколько получаем, наше понимание собственных финансов будет, мягко говоря, неполным.



Михаил ШТЕЙНБОК

Финансовый консультант,
г. Томск

Давайте посмотрим на свои финансы иначе, шире. Посмотрим на них как на систему связанных между собой элементов. Забегая вперед, скажу, что такой более широкий, системный подход позволяет контролировать свои финансы без больших затрат времени, без ежедневного внимания к этой теме и без самоограничений. Зато позволяет ясно и, главное, постоянно понимать, к чему мы идем и к чему хотим прийти. А такое понимание, в свою очередь, приводит к осознанному финансовому поведению.

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ КАК СИСТЕМА

Личные (семейные) финансы как система включают в себя четыре основных элемента, связанные между собой:

- активы;
- обязательства;
- доходы;
- расходы.

(Такая модель несколько отличается от того, что принято в обычном бухгалтерском учете. Но она лучше подходит для целей контроля и управления личными финансами и при этом не противоречит общепринятой модели.)

АКТИВЫ

В разных книгах и статьях по личным финансам понятие «активы» определяют по-разному. Очень популярным является определение активов как имущества, которое работает на нас, приносит нам доход в виде процентов или дивидендов. Это вклады в банках, инвестиции в ценные бумаги или в бизнес и т. д.

А то имущество, которое не работает на нас (скорее, мы на него работаем), имущество, которым мы



пользуемся в своей жизни, предлагается за активы не считать. Наши квартира, машина, дача и прочее — это вроде как и не активы вовсе. Американский предприниматель, инвестор, писатель и преподаватель Роберт Кийосаки вообще назвал это пассивами! Ничем иным, кроме как желанием увеличить объемы продаж своих книг, я этот «переворот» объяснить не могу.

Давайте не поддаваться такой путанице. Активы, безусловно, — это все, чем мы владеем, что находится в нашей собственности. И квартира, в которой мы живем, и банковский вклад — это активы. Просто активы бывают разные.

Активы, которыми мы сами пользуемся в своей жизни, которые не приносят нам доход, а, наоборот, требуют затрат на их содержание (мы же ими пользуемся — вот и платим за это), я предлагаю называть неработающими активами.

Активы, которые уже работают на нас (вклады, инвестиции), а также активы, которые могли бы работать на нас, но сейчас не работают (деньги на текущих счетах в банках и на банковских картах, наличные деньги), назовем рабочими.

Часто рабочие активы перетекают в неработающие. Если мы забираем деньги из банка, где они лежали во вкладе, и покупаем машину, то рабочий актив «вклад» трансформируется в неработающий актив «автомобиль». Бывает и наоборот: мы продаем имущество, которым перестали пользоваться, а вырученные деньги вкладываем куда-то под проценты. В этом случае неработающий актив у нас исчез, но появился рабочий.

Хуже, когда какой-то актив исчезает, а другой не появляется. Это означает, что мы просто израсходовали эти деньги, они из активов перешли в расходы. Обратная ситуация — когда появляется новый актив и источником его появления являются наши доходы.

Элементы системы личных финансов взаимосвязаны!

Есть один технический момент, который надо упомянуть. Если активы — это все то, что нам принадлежит, то и мебель в квартире и даже белье в шкафу являются активами. Но учитывать это в своей финансовой системе, загромождать ее не имеет смысла и даже вредно.

Давайте уточним: активы — это все, что нам принадлежит и имеет ликвидную рыночную стоимость. То есть имущество относится к активам только в том случае, если мы хотя бы теоретически можем его продать и получить за него реальные деньги.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Обязательства — это наши долги. От ипотеки на 15 лет до долга соседке до полочки. Тут все проще, чем с активами — долг есть долг. Стоит упомянуть лишь два технических аспекта.

Если мы берем в банке кредит, то обязательством является лишь сумма основного долга. Проценты за кредит не относятся к обязательствам. Они относятся к расходам на обслуживание этого долга, это наша плата за пользование деньгами банка. Правда, если не заплатить проценты вовремя, то они тоже станут долгом, обязательством. Но это будет уже другое обязательство.

Примерно так же дело обстоит с разными регулярными платежами, например, с коммунальными. Это не обязательства, а расходы. Но если их не платить вовремя, то они станут обязательствами.

ДОХОДЫ

Не претендуя на строгую научность, можно предложить следующее определение доходов, полезное с точки зрения управления личными финансами.

Доходы — это деньги или иные активы (материальные ценности), которые мы получили в свою собственность из какого-то внешнего источника. Это зарплата, доходы от бизнеса, проценты по вкладу, подарки, пенсия, выигрыш в лотерею и т. д.

Здесь важно подчеркнуть два момента:

- доходы мы получаем именно в собственность, без необходимости их возвращать. Полученный нами доход, во-первых, обязательно формирует новый актив, новые деньги и, во-вторых, не формирует нового обязательства. Деньги, полученные в кредит, не являются доходом. Они хотя и формируют новый актив, но при этом возникает и новое обязательство;
- доходы возникают именно из внешнего источника. Если мы поменяли валюту на рубли (денег в кошельке стало больше) — это не доход. Мы просто один свой собственный актив — валюту — преобразовали в другой свой актив — рубли.

РАСХОДЫ

Расходы — это, наверное, наиболее важный с практической точки зрения элемент системы личных (семейных) финансов. Расходам посвящена статья в сентябрьском выпуске журнала № 9 (50). Здесь отметим лишь, что не все то, что «уходит» из нашего кошелька, является расходом. Если мы открыли вклад в банке и положили туда деньги, это не расходы, не трата денег, а инвестиции. Один актив



— деньги — трансформировался в другой актив — вклад. Точно так же не является тратой денег покупка квартиры или машины, хотя в отличие от вклада здесь рабочий актив — деньги — преобразовался в неработающий актив — машину или квартиру. Иная ситуация, когда деньги направляются на погашение обязательств, долгов. В этом случае исчезает актив — деньги, но в той же мере исчезает и обязательство. Это тоже не трата денег, а исполнение обязательств.

КАПИТАЛ И РАБОЧИЙ КАПИТАЛ

Связь между активами, обязательствами, доходами и расходами ясно отражается с помощью элемента, стоящего «над» четырьмя перечисленными. Этот элемент называется «собственный капитал» или «общий капитал» или просто — «капитал». Величина капитала — это стоимость всего, чем мы будем владеть, если вернем все долги. Если продать все свое имущество, все свои активы и погасить все обязательства, то на руках останется сумма, равная собственному капиталу.

Математически собственный капитал равен стоимости всех активов за минусом суммы всех обязательств.

КАПИТАЛ = АКТИВЫ – ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Доходы увеличивают капитал, расходы (затраты) его уменьшают. Инвестиции (открытие вклада в банке, например) не изменяют капитала, поскольку при этом не меняется ни сумма активов, ни сумма обязательств. Также капитал не изменяется, когда мы направляем деньги в погашение своих обязательств. В этом случае активов становится меньше (деньги уходят), но и обязательства уменьшаются в той же степени. Таким образом, разница между активами и обязательствами (капитал) остается неизменной.

Если из капитала вычесть стоимость неработающих активов, то получим еще один, очень важный для контроля и управления личными финансами элемент — рабочий капитал. Иначе рабочий капитал можно вычислить, отняв обязательства от рабочих активов.

**РАБОЧИЙ КАПИТАЛ = КАПИТАЛ – НЕРАБОТАЮЩИЕ АКТИВЫ
ИЛИ
РАБОЧИЙ КАПИТАЛ = РАБОЧИЕ АКТИВЫ – ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**

Рабочий капитал показывает, сколько у нас останется рабочих активов, если погасить все долги. Действительно, вряд ли мы будем оплачивать свои долги за счет имущества, которым пользуемся, — квартиры, машины и т. д., то есть за счет неработающих активов. Скорее всего, источником погашения обязательств будут являться именно рабочие активы — деньги и инвестиции.

Если математически получается, что рабочий капитал меньше нуля, то считается, что он равен нулю. В этом случае рабочего капитала у нас просто нет. Это значит, что никто и ничто не работает на нас, кроме нас самих.

Подведем итог. Предложенная в этой статье структура личных финансов обладает целым набором полезных свойств:

- объединяет все аспекты финансов — активы, обязательства, доходы и расходы — в единую систему, элементы которой связаны друг с другом, влияют один на другой. Это позволяет не только разобраться с тем, сколько мы тратим денег, но и что происходит с нашими финансами в целом с течением времени;
- позволяет рассчитать показатель, который является основным для оценки финансового состояния семьи, — рабочий капитал. Именно его имеет смысл рассчитывать периодически, желательно — ежемесячно, чтобы понимать, в каком направлении мы движемся, — в направлении к нашим целям или нет;
- на основе этой системы можно создать простые и эффективные алгоритмы, позволяющие очень гибко контролировать свои финансы, при необходимости осуществлять детальный контроль, либо в большинстве случаев тратить на это минимум времени.

Этим алгоритмам будет посвящена следующая статья.



Руян-город — идеальное пространство для работы

В Кожевниковском районе, на высоком берегу Оби находится удивительный Руян-город, где легко живется и ... работается. Причем работается не так, как в обычном городе, а намного плодотворнее и успешнее. Этому способствует атмосфера самого города и «ОФИС НА ТРАВЕ» КАК НОВАЯ АЛЬТЕРНАТИВА УСПЕШНОГО БИЗНЕСА. Под открытым небом обсуждаются идеи и зарождаются новые проекты.



Здесь легко встретиться и обсудить современные бизнес-технологии с инвесторами, успешными предпринимателями, франчайзерами и людьми с опытом и знаниями, полученными на практике. В Руян-городе легко организовать бизнес-конференции, мастер-классы и тренинги. Полностью оборудованные площадки и свежий воздух лишь способствуют принятию важных решений и поиску новых перспектив.

Основная идея создания такого проекта заключается в принципиально новой модели социального, экономического и культурного пути развития региона. Город — эффективная модель взаимодействия креативных, амбициозных и патриотически настроенных граждан с одной стороны, представителей всех уровней органов власти — с другой и простых жителей городов и сел — с третьей. В итоге каждая из сторон получает прекрасный опыт для развития дальнейшей деятельности, и, конечно, все работают в консенсусе друг с другом как на территории Руян-города, так и за его пределами.

В деловом центре под открытым небом есть место и для романтики, праздников и фестивалей. Организаторы предлагают отпраздновать здесь свадьбу, дни рождения, юбилеи или просто провести романтический ужин. Пикник на высоком берегу с захватывающей панорамой или праздничный банкет в пятизвездочной юрте оставят в памяти яркие воспоминания. В городе можно найти всевозможные программы и занятия для любимого хобби. Ры-

балка, «тихая охота», сбор березового сока, лесных ягод и трав — это далеко не все, что предлагается гостям. Изюминка любого вечера — попариться в сибирской бане, поужинать на маяке и расслабиться у костра под звуки гитары.

В период школьных каникул в Руян-городе работает детский лагерь. Одна смена принимает от 15 до 20 человек, что гарантирует индивидуальный подход к каждому ребенку. Для ребят подготовлена специальная развивающая программа, походы в лес, экскурсии, конкурсы и творческие мастер-классы. Для размещения гостей на территории Руяна есть теплый деревянный дом, который может вместить до 30 человек, 2-местные домики и юрта.

Город представляет собой идеальное место для деятельности молодых творцов. Молодых не по возрасту, а по духу — для любознательных, деятельных и талантливых людей, знающих, чего они хотят и как этого достичь. Город живет в гармонии с природой и использует ее красоту во благо, сохраняя ее.

Для справки

Руян-город находится в Кожевниковском районе Томской области, рядом с селом Уртам. Город представляет собой главный духовный проект компании «Руян» (владельца брендов «Экспедиция», «Экспетро», «1+1», «Наша Аляска», «Гамаюн»).



Импортные банки в российской упаковке

Проникновение

Банковская система Российской империи с самого начала своего существования тесно взаимодействовала с международным финансовым рынком. Иностранные учреждения весьма охотно становились учредителями русских банков, имели с ними разнообразные деловые связи, направляли в них своих служащих и т.д. Так, хотя основателями первого русского акционерного банка, С.-Петербургского частного коммерческого, в 1864 г. стали в основном российские банкирские дома, но за ними «негласно» стояли английские, шотландские и немецкие капиталы.



Юрий ГОЛИЦЫН

Московская Биржа,
канд. ист. наук
Специально
для Делового вестника
«Ваши личные финансы»

Тем не менее, опасаясь конкуренции со стороны зарубежных банков и опасаясь, что учрежденные в России их филиалы будут способствовать оттоку из страны капиталов, государство не разрешало прямую деятельность иностранных банков и запрещало открытие их филиалов на территории России. Исключение было сделано только для одного из крупнейших французских банков — банка Лионский кредит (Credit Lyonnais), который оказал царскому правительству большие услуги в получении займов во время Балканской войны. Этому банку было разрешено открыть свои отделения сначала в Петербурге, а затем в Москве и Одессе. Уже после Февральской революции в 1917 г. в России был учрежден филиал еще одного иностранного банка — американского Нэйшнл Сити бэнк.

Большинство иностранных банков имели в Петербурге своих представителей или агентов, которые постоянно сообщали о финансово-политических событиях в России.

В конце XIX в. в России сложилось несколько банковских группировок. К банкам французской ориентации относились Русско-Азиатский, С.-Петербургский и Московский частные коммерческие банки, Русский торгово-промышленный, Азовско-Донской банк и др. Германские капиталы присутствовали в Русском для внешней торговли банке, Сибирском, С.-Петербургских Международном и Торговом банках и др. Английские инвесторы контролировали только Русско-Английский банк.

Банки, возглавлявшиеся французскими финансистами, в свою очередь, подразделялись на две группы. Одна из них — «Societe Generale» — избрала в качестве объекта финансирования угольную и горно-металлургическую промышленность Юга России, другая — «Banque de Paris et Pays-Bas» — участвовала в учреждении горно-металлургических предприятий.

Роль германских банков была не столь очевидна. Однако, когда в 90-е годы XIX в. действовавшие в России филиалы германских фирм стали преобразовываться в формально самостоятельные российские общества, обнаружилось, что почти во всех из них участвовали германские банки. Среди них выделялись своими связями в России «Deutsche bank» и «Dresden bank».



Тем не менее, на протяжении второй половины XIX в. в высших эшелонах власти России постоянно шла, иногда подспудно, иногда открыто, борьба за и против иностранных капиталов.

АКТУАЛЬНЫЙ ВИТТЕ

Одним из самых активных сторонников привлечения иностранных инвестиций был глава российского правительства С. Ю. Витте. Он призывал ускорить «процесс образования вполне независимой национальной промышленности». Однако для этого, по мнению Витте, нужны были «капиталы, знания и предприимчивость», но прежде всего капиталы, ибо без них «нет и знаний, нет и предприимчивости». Отсюда вывод: раз Россия бедна капиталами, значит надо искать их за границей. При этом не надо бояться использовать их на благо страны.



Витте писал: «Весь процесс притока иностранных капиталов в Россию происходит под самым контролем правительства, как центральных его органов, так и местных, от усмотрения коих и создания общественной пользы и зависит усиление или сокращение или даже полное прекращение этого притока. При таком положении можно говорить скорее о слишком большом подчинении иностранных капиталов, рискующих направлять в Россию, ее властям, о слишком серьезных ограничениях свободы их обращения, нежели об опасности, что у правительства, имеющего право в любое время прекратить действие иностранной компании, не достанет средств побороть ее вредное значение, если оно когда-либо проявится».

Между прочим, именно вследствие тех затруднений и мытарств, которые приходится претерпевать иностранным учредителям в России, всевозможных ходатайств, прошений, которые приходится подавать и в губернские и в центральные учреждения, постоянной зависимости не только от закона, но и от административных учреждений прилив

иностранного капитала в Россию, несмотря на его оживляющее и производительное значение для всего нашего народного хозяйства, имеет еще слишком небольшие размеры».

Витте доказывал, что «если страна не богата собственными капиталами, а в них настоятельно нуждается и государство и промышленность, то нет другого выхода из такого положения, как привлечение капиталов из-за границы... Этот процесс прилива чужих более обильных, а потому и более дешевых сбережений, по своим широким размерам новый для России, у многих вызывает некоторую тревогу именно вследствие своей новизны. Между тем история всех современных богатых стран показывает, что первоначально развитием своей промышленности они были обязаны в значительной мере притоку иностранных сбережений и предприимчивости иностранных капиталистов». Он ссылаясь на пример Англии, Соединенных Штатов Америки и других государств, добившихся создания своей промышленности с помощью иностранных капиталов.

В то же время Витте предсказывал потерю Россией самостоятельности и положения великой державы, если в течение «ближайших десятилетий» русская промышленность окажется не в состоянии «своими продуктами покрыть» не только внутренние потребности, но и потребности азиатских стран, «которые находятся или должны находиться» под влиянием России. «Владычество метрополий над колониями, — писал Витте, — укрепляется ныне всего более силою не оружия, а торговли, и слуге вашего величества неотрадно думать, что, может быть, медленный рост нашей промышленности затруднит выполнение великих политических задач монарха, что продолжающееся промышленное пленение русского народа ослабляет его политическое могущество, что неполнота экономического развития может повлечь за собою и политическую, и культурную отсталость страны».

Таким образом, Витте связывал экономическое развитие России при помощи иностранных капиталов с активной борьбой за рынки сбыта на Востоке, рассчитывая, что в течение нескольких лет русская промышленность достигнет высокого уровня развития и сумеет занять там прочные позиции. А это сделает русские товары не только конкурентоспособными на международной арене, но и даст возможность «проценты на капиталы, полученные в Европе, выплачивать из выручки от вывоза в Азию».

Именно такая позиция в конечном итоге во многом предопределила судьбу Витте и его реформ. Почти вся царская «номенклатура» выступила кате-



горически против столь «рискованных» начинаний. Сановники обрушились на Витте с обвинениями в стремлении «распродать Россию». В результате предложения Витте были «похоронены».

ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОВЫЕ ФИНАНСЫ

Несмотря на отставку Витте, его идеи продолжали осуществляться, лишь видоизменяясь в зависимости от складывавшейся экономической ситуации.

Разразившийся на рубеже XIX–XX веков экономический кризис стал переломным моментом в кредитно-эmissionsной деятельности иностранных банков в России. Самые тяжелые испытания выпали на долю тех отраслей промышленности, в которых были наиболее заинтересованы иностранные банки (добыча угля и нефти, черная металлургия, машиностроение). В итоге иностранные банки изменили свою стратегию в России: перейдя к пассивным капиталовложениям в промышленность, они стали усиливать свое влияние на российские банки.

До конца XIX в., несмотря на участие некоторых иностранных кредитных учреждений в акционерных капиталах петербургских банков, они не претендовали на участие в оперативном управлении ими. Но уже в 1901 г. созданный Северный банк фактически стал филиалом Societe Generale. Его акции парижский банк разместил среди своей клиентуры. Президентом и директором правления стали французы. Для согласования интересов всех сторон был создан особый комитет, который немало сделал для спасения предприятий, в которых была заинтересована французская сторона. Тем не менее, в дальнейшем этот банк оказался в тяжелом финансовом положении и слился с Русско-китайским банком, став Русско-Азиатским банком. Председателем совета нового банка стал вице-президент «Banguie de Paris» Э. Нецлин. Председателем правления, состоявшего из трех русских и трех французов, был назначен бывший директор-распорядитель Русско-китайского банка А. И. Путилов.

Первоначально Русско-Азиатский банк представлял собой искусственное соединение двух разнородных частей, отличавшихся как своими интересами, так и структурой. После длительных согласований Путилов получил свободу действий, в результате чего банк превратился в хорошо сбалансированное кредитное учреждение универсального типа, успешно работавшее вплоть до начала Первой мировой войны.

В предвоенные годы заметно активизировались партнерские отношения между российскими и иностранными банками на основе совместного финансирования ими различных предприятий в



России и за границей, а также взаимного участия в капиталах друг друга. К примеру, Азовско-Донской банк приобрел крупный пакет акций парижского банка «Banguie de Pays du Nord», в результате чего представитель совета банка Б. А. Каменка вошел в Административный совет банка. Некоторые российские банки создали за границей дочерние финансовые структуры для скупки и держания пакетов акций промышленных компаний и банков. В частности, покупка в 1911 г. лондонским биржевым маклером крупного пакета акций Русского торгово-промышленного банка и учреждение им в Лондоне «Anglo-Russian bank», который стал держателем этого пакета, явно были осуществлены при участии Русско-Азиатского банка.

Складывание антагонистических военных союзов в Европе не мешало реализации крупных совместных международных проектов. Так, накануне Первой мировой войны при увеличении акционерного капитала С.-Петербургского международного банка французские банки взаимодействовали с немецкими. В банковских синдикатах по распространению государственных, городских и железнодорожных займов французские, немецкие, английские, австро-венгерские и русские финансисты также действовали в тесном контакте.

На конец 1913 г., по некоторым данным, из 19 крупнейших акционерных банков России 11 были основаны фактически на иностранные капиталы, из них 4 — на германские, 2 — на английские и 5 — на французские. К 1917 г. доля иностранных акционеров-держателей ценных бумаг российских банков достигла 1/3 (34%), причем конкурентами здесь выступали французские (47%) и германские (35%) банки. Эти цифры показывают, насколько глубоко российская банковская система была включена в международные финансовые отношения.



Я, финансы, мир

Представление детей о деньгах как правило формируется в семье и затем собственное обращение с личными финансами почти под копирку дублируется по примеру собственных родителей. Областной литературный конкурс «Я, финансы, мир» был задуман организаторами для того, чтобы дать возможность детской аудитории поделиться собственным пониманием места денег в жизни человека и человека в мире денег. На конкурс прислались сочинения, эссе, рассказы, стихотворения, сказки, оды, песни. Несмотря на некоторую сложность темы, ребята писали с удивительной глубиной и в то же время лаконичной простотой. Октябрьский номер журнала «Ваши личные финансы» открывает серию публикаций лучших творческих работ участников этого ежегодного конкурса.

СКАЗКА ПРО ДЕНЬГИ

Жили-были на свете деньги. У них были золотые и серебряные головы. Каждый человек любил деньги, но не каждый знал цену им, поэтому с ними они играли злую шутку. Но те немногие, кто действительно понимал и ценил их значимость, получали огромные силы.

Очень часто люди, получая заветные монетки, меняли их на мешок картошки, одежду и другие предметы быта, а деньги обижались на людей. Они считали это предательством и уходили от них. Скоро сказка сказывается, да не скоро дело делается. Уж много развелось на земле неблагодарных людей, и деньги стали бумажными, а вскоре и электронными. Люди перестали ими восхищаться, но не перестали любить их. Деньгам стало грустно и обидно, решили они, что лучше иметь одного хозяина, чем много, но самое главное — чтобы он о них заботился и не приносил вреда.

Стали исчезать деньги со всего света, а люди начали горевать, ведь без денег нет ни еды, ни одежды, ни счастья. Надоели Ивану Кузьмичу горевания русского народа и решил он отправиться на поиски денег. Шел он, долго ли коротко ли, по болотам, лесам, дорогам, долго он искал пропавшие деньги, да все не мог найти их. Вдруг видит, стоит на опушке теремок, а из окна выглядывает монетка, и говорит он: «Монетка, монетка, возвращайся к нам, грустно народу без тебя!». А монетка отвечает: «Нет, Иван Кузьмич, не вернемся мы, перестали вы нас ценить и уважать, предавать начали, а нам обидно и за людей стыдно стало, вот мы и ушли».

Иван Кузьмич долго думал, ходил вокруг теремка, как вдруг пришла в его голову светлая мысль, и

Конкурс проходил с сентября 2013 года по апрель 2014 года и собрал более 200 участников — школьников и студентов из 11 районов Томской области. Организатором выступила Томская областная детско-юношеская библиотека при поддержке Департамента финансов Томской области и Департамента по культуре и туризму Томской области.

говорит он: «Монетка, монетка, а если ты не будешь жить только у одного, но заботливого человека?». Подумала монетка и отвечает: «Хм, интересная мысль, Иван Кузьмич, но ведь другие люди будут голодать, бедствовать, что же им делать?». Иван подумал, подумал и решил: «Монетка, ты со своими друзьями будешь жить у меня, но иногда мы будем ходить в народ и делиться вами!». Монетка решила посоветоваться со своими сестренками, спорили они, спорили, но все-таки согласились. Скоро сказка сказывается, да не скоро дело делается. Отправились обратно в деревню. Шли они, долго ли коротко ли по полям ли, по лугам ли, по болотам ли, по лесам ли, и, наконец, пришли. С тех пор появились на Руси миллионеры, которые знали применение деньгам, но не всегда ими правильно распоряжались.

Вот и подошла наша сказка к концу, а я хочу добавить: знайте цену деньгам и не тратьте их впустую, тогда, возможно, и к вам они попадут в руки!

Автор — Деева Светлана,
г. Колпашево, МАОУ СОШ №2, 8-й класс



Работа, участвовавшая
в конкурсе детского
художественного творчества
«СТРАНА ФИНАНСОВ»

Карина Гутгачикова, 10 лет, п. Мирный
Томская область, «Древо семейного бюджета»