

деловой вестник



Ваши личные финансы

№ 2 (67) февраль 2016 Томск

**ЛИЧНЫЕ
ДЕНЬГИ**

Наталья Гречихина:
**Мы запретили себе
брать кредиты.** Читайте на стр. 4



Тема номера:

Сколько стоит сегодня обучение за пределами России? И где можно поучиться бесплатно?
стр. 8

Инфографика:

Как ипотечному заемщику уменьшить сумму своего долга?
стр. 20

Инвестсовет:

Что делать россиянам, имеющим хоть немного денег на черный день?
стр. 27



Читайте в номере:



УРОКИ ФИНГРАМОТНОСТИ

КРЕДИТ НА ОБРАЗОВАНИЕ: КОМУ И НА КАКИЕ ЦЕЛИ ДАЮТ?

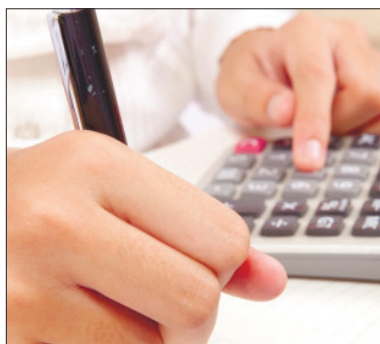
СТР. 12



ПРОВЕРКА ВЛФ

СЪЕДОБНАЯ ЗАКАЗУХА

СТР. 16



ТЕСТ

УЗНАЙТЕ УРОВЕНЬ ВАШЕЙ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

СТР. 37



Люди и деньги

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ ВОЕННЫЕ?

СТР. 38

12+

Ваши | личные финансы



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

Учредитель, издатель ООО «Р-консалт», 634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401
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 – главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Редактор Наталия ВОЛКОВА
Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайнер-верстальщик Софья ШАПОВАЛОВА

Редакция: Татьяна БОРОВСКАЯ, Юлия СОЛОВЕЙ, Юрий ГОЛИЦЫН, Павел ПАХОМОВ, Андрей ОСТРОВ, Сергей НЕГОДИН, Илья АВДЕЕВ, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Анна ВЕРЕТЕННИКОВА, Сергей ОЛЕСИН

Фото на обложке: Валерий ДОРОНИН
Интернет-сайт: <http://VLFin.ru>

e-mail: info@VLFin.ru

Адрес редакции:
634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401
тел.: (3822) 716-797, 716-787

По вопросам размещения рекламы:
тел. 716-797

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

Дата выхода в свет: 08.02.2016
Время подписания в печать:
по графику – 23.00, 05.02.2016
фактически – 23.00, 05.02.2016

Подписной индекс 54215 в каталоге
Межрегионального агентства подписки



Материнский капитал останется прежним

По уточненным данным Отделения ПФР по Томской области, в 2016 году размер материнского (семейного) капитала не изменился по отношению к 2015 году и составляет 453 026 рублей. В декабре 2015 года правительством одобрен законопроект о продлении материнского капитала еще на два года. Согласно ему право на оформление материнского капитала получают семьи, в которых до 31 декабря 2018 года включительно родится или будет усыновлен второй ребенок или последующие дети.



С 1 февраля соцвыплаты увеличены на 7%

Все социальные выплаты, ежемесячные денежные выплаты, все детские социальные пособия на федеральном уровне индексируются с 1 февраля этого года по фактической инфляции на 7%.

7% — это разница между фактической инфляцией, составляющей 12,9%, и показателем в 5,5%, который был заложен в бюджетном прогнозе.

Повышение инфляции обойдется федеральному бюджету в 30 млрд рублей.

На 4% с 1 февраля проиндексированы страховые пенсии и пенсии по государственному пенсионному обеспечению.



На букву «Б»...

Стартовал третий ежегодный межрегиональный конкурс видеороликов о финансовой грамотности «Азбука финансов».

Снимать и монтировать видео сегодня не только просто, но и полезно, особенно если тебе от 10 до 22 лет и ты принимаешь участие в межрегиональном конкурсе видеороликов «Азбука финансов». Можно победить сразу в трех номинациях:

- «Сберег — заработал!» — короткие (до 3 минут) ролики, раскрывающие тему разумного финансового поведения;

- «Золотая унция» — видеоазбука финансов. Конкурс видеороликов продолжительностью в 31 секунду, просто рассказывающих о сложных финансовых терминах на букву «Б»: банк, банкрот, бартер, биржа, бонд, бонус, брокер, бюджет;

- «700 лет рублю» — специальная номинация, посвященная юбилею главной денежной единицы России, который отмечается в 2016 году. Принимаются видеоматериалы до 1 минуты в любом жанре, которые раскрывают историю, настоящее и будущее российского рубля.

Итоги конкурса подведут в ходе VII выставки-ярмарки «Ваши личные финансы», которая пройдет в Томске 15-16 апреля 2016 года. Здесь же состоится награждение победителей. Призовой фонд конкурса — 66 тысяч рублей.

Межрегиональный конкурс видеороликов «Азбука финансов» проходит в третий раз. Он проводится Департаментом финансов Томской области в рамках областной программы повышения финансовой грамотности «Ваши личные финансы». В прошлом году среди десятков роликов жюри выбрало победителями молодых людей из Томска, Санкт-Петербурга, Татарстана. Школьники и студенты вместе с основами видеосъемки, монтажа, озвучивания и компьютерной графики осваивают финансовую грамотность и изучают модели разумного финансового поведения.



ЛЕГЕНДА РОССИЙСКОГО ПОДВОДНОГО ПЛАВАНИЯ, УМНИЦА И КРАСАВИЦА НАТАЛЬЯ ГРЕЧИХИНА, УСПЕШНАЯ БИЗНЕС-ЛЕДИ И МНОГОДЕТНАЯ МАТЬ, ЖИВУЩАЯ НА 4 ГОРОДА И 3 СТРАНЫ, РАССКАЗАЛА НАМ, КАК ЗАРАБОТАЛА ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ И ОТКУДА ТАКАЯ ЛЮБОВЬ К ИХ ТРАТЕ.

фото: Валерий Доронин

«Не моя сущность — сидеть и ничего не делать»

ВЛФ: — Родители вам в детстве рассказывали, что такое деньги, для чего они?

Н. Г.: — Жизнь всему учила. До 4-го класса я относилась к деньгам поверхностно, все было просто — каждый день нам с братом оставляли 1 рубль на школьные обеды. Но зато мы с ним очень рано стали получать спортивные талоны на питание и уже в раннем возрасте приносили домой продукты из столовых или ресторанов, которые получали в обмен на эти талоны.

В 6-м классе, отдыхая с мамой в Крыму, я увидела в санатории массажный кабинет с видом на море, на входе стояла улыбающаяся массажистка, приветствующая «вплывающую» в этот райский процедурный кабинет женщину в белом махровом халате, и я решила, что это как раз то, что мне нужно. Я спросила тогда маму, где можно выучиться на массажиста, чтобы так работать, или кем надо работать, чтобы ходить в такой кабинет на процедуры. Выходит, вопрос «Как жить или работать красиво?» заинтересовал меня уже примерно в 12-летнем возрасте.

ВЛФ: — А когда были заработаны первые деньги?

Н. Г.: — Первые деньги — это деньги за призовые места и мировые рекорды. В сборную СССР я попала еще десятиклассницей, в начале 80-х, то есть уже с 17 лет зарабатывала деньги, получая помимо призовых приличную зарплату инструктора по спорту при ДОСААФ. По тем временам это были немалые деньги (180 рублей в месяц). С 1-го курса университета добавилась еще стипендия 40 рублей, которую я получала все семь лет моей учебы. Несмотря на такое денежное изобилие, деньги разлетались в один момент, в юности я абсолютно не умела экономить. Можно сказать, что относилась к деньгам, как индейцы — с подругами по сборной сразу же после получения зарплаты могли пойти в ювелирный магазин «Янтарь» и купить всяких не очень нужных, но блестящих и дорогих цацек. Тем не менее, в 19 лет я уже осознавала необходимость приобретения собственного жилья, поэтому по совету родителей приобрела кооперативную квартиру.



ВЛФ: — *То есть женщина в тратах проявлялась во всей красе с самого детства?*

Н. Г.: — Да! Проявлялась и проявляется до сих пор, в разумных пределах, разумеется. Мы с мужем проповедуем девиз по отношению к финансам: «Деньги не надо больше экономить, а деньги надо больше зарабатывать». Пока получается. Правда, дело идет к пенсионному возрасту и нам, скорее всего, придется научиться жить в режиме экономии относительно того образа жизни, который мы ведем сейчас.



фото из личного архива

ВЛФ: — *А финансовый план у вас есть?*

Н. Г.: — Именно сейчас у меня есть финансовое планирование, хоть и условное, но тем не менее, мы с мужем должны распределять свои траты, учитывать доходы, все с расчетом на будущее, ставить цели и где-то уметь ужаться. Конечно, жесткого графика нет, но основные траты планируются, меньше стало расточительных и ненужных расходов. Когда в 90-е годы мы начинали свой семейный бизнес, было взято много кредитов, все в итоге отдали, но это было очень тяжело. С той поры мы себе запретили брать займы и сейчас стараемся жить и работать на свои средства.

ВЛФ: — *А кредитные карты?*

Н. Г.: — Я с удовольствием пользуюсь картами, привязанными к той или иной авиакомпании, это очень выгодно для нас, так как очень много летаем по миру. Это мой запасной кошелек. Например, началась распродажа билетов и нужны срочно деньги — под рукой всегда кредитка. Выходит тройная выгода: деньгами пользуюсь без процентов, покупаю дешевый билет, а потом еще и бонусы получаю.

ВЛФ: — *В образование детей вы вкладывали много денег, а вот про сами деньги с ними разговаривали или они сейчас дублируют вашу модель обращения с деньгами?*

Н. Г.: — Наши дети не такие, как мы, или пока не такие. Нам с мужем всегда нужно было много от жизни, дети в этом плане поспокойнее — наверное, потому, что росли уже в обеспеченной семье и все их насущные потребности удовлетворялись. При этом детей мы никогда не баловали, они были всегда загружены «по полной», даже 1 января у нас в семье было нормой назначить занятия по английскому языку, математике, причем договаривались они на эту дату сами. Даже когда болели и могли не пойти в школу, занятия с репетиторами не отменялись, что сыграло положительную роль в их воспитании и образовании. На репетиторов мы денег не жалели и к их выбору всегда относились очень щепетильно. Со многими учителями дружим до сих пор, так как они стали за годы работы у нас практически членами семьи.

ВЛФ: — *Деньги для сыновей были тем самым «пряником» в воспитании? Например, за достижения или пятерки в школе?*

Н. Г.: — Деньги не были основным критерием, они сами себе ставили цели и добивались их без всяких поощрений. Была одна история в Италии, когда средние сыновья были маленькими, лет по 6, а у нас в тот период был бизнес, связанный с детскими игрушками. Приехали на огромный склад детских игрушек, и его владелец разрешил детям выбрать в подарок все, что понравится. Они там «потерялись» на полтора часа, а когда вышли, вынесли по одной маленькой модельке машинок, причем различающихся только по цвету. Хозяин были в шоке, что дети выбрали самую малость, а для нас стало откровением, что наши дети оказались такими скромными.

Сейчас у троих уже взрослых сыновей до сих пор нет своих машин, есть только у старшего сына, так как ему просто необходимо быть мобильным по работе. Остальные иногда пользуются родительскими машинами. Они из того числа нынешней молодежи, которая спокойно относится к материальным благам типа дорогой машины, квартиры с фешенебельным ремонтом, для них самое главное — это их конкурентоспособность по отношению к своим сверстникам и востребованность в современном мире. Самое главное, что удалось нам с мужем, — дать им «ключи», которыми они теперь могут открывать практически любую дверь.

ВЛФ: — *Как в вашей семье относятся к теме страхования?*

Н. Г.: — В России страхуемся только на уровне



ОСАГО. А вот за границей у нас застраховано все. Правда, я хорошего мнения и о КАСКО в России. Мои друзья, которым довелось попадать здесь в аварии, получали выплаты полностью... правда, иногда приходилось приложить немало усилий. А лично мне всегда просто денег жалко на страховку.

ВЛФ: — *А жизнь и здоровье?*

Н. Г.: — Мы вынуждены страховать себя от несчастных случаев, потому что все время ездим за рубеж. Но к моей банковской премиальной карте прикреплена страховка на 3 года, что меня очень устраивает. Еще я часто оформляю документы для поездок за границу, туда тоже требуются страховки, поэтому они есть всегда, но только целевые. И так у всех членов семьи.

ВЛФ: — *Финансовая подушка безопасности у вас есть?*

Н. Г.: — Для непредвиденных случаев — да, всегда. Но подушку безопасности мы с мужем начали формировать, только когда осознали, что детям нужно дать хорошее, настоящее образование, это стоило денег, а учитывая, что у нас четверо сыновей, немалых. Инициатива принадлежала мужу, который по началу мне ничего об этом и не говорил, а просто потихонечку откладывал. А когда поставил меня в известность, я была приятно удивлена, ведь финансово на себе этого не чувствовала. А муж так и сказал: «Если бы я этого не делал, ты бы все равно не заметила, как потратила их». Сейчас дети, за исключением самого младшего, выучены, а привычка откладывать «на черный день» сохранилась. Эти деньги мы иногда используем для каких-то жизненных ситуаций, но тут же возвращаем потраченную сумму обратно. Ну, а как же? С нашей большой семьей нельзя иначе.



фото из личного архива

ВЛФ: — *Значит, главная распределительная функция в вашей семье принадлежит мужу?*

Н. Г.: — Да. Хотя есть и его и мои заработки, но я на общие нужды, разумеется, вытягиваю из его ко-



фото из личного архива

шелька. Мы знаем о тратах друг друга, просто его траты всегда гораздо больше моих.

ВЛФ: — *Обсуждаете какие-то крупные траты, расходы на поездки?*

Н. Г.: — Это обязательно. Все планируется, траты всегда происходят разумно. Правда, так было не всегда, неразумные траты у меня происходили лет до 40. А потом как переключилось. Могу даже точно сказать, когда: в августе 1998 года, в тот кризис произошло серьезное переосмысление нашей финансовой жизни. Ведь по молодости мы, не имея квартиры, могли купить себе, например, дорогие золотые часы. А кризис все-таки ломает психологию. В 1998 году с четырьмя маленькими детьми на руках... тогда было страшно.

ВЛФ: — *А сейчас в кризис от чего вы можете отказаться, чтобы сэкономить?*

Н. Г.: — В этом году мы с мужем серьезно сократили траты на отдых, отказавшись от дорогого тура на Таити в пользу Таиланда. То есть совсем отказаться от путешествий мы не можем, но пятизвездочный отель нам легко заменить просто на хороший обычный, который в 3-4 раза дешевле. И билеты на самолет покупались на распродаже. Получилось в 4 раза дешевле по сравнению с прошлым годом.

Я могу точно сказать, от чего мне трудно было бы отказаться. Во-первых, от хорошей, вкусной и качественной еды, хотя это дорогое удовольствие. В нашей семье все любят вкусно поесть, тем не менее, от походов по дорогим ресторанам мы отказались. Во-вторых, не могу отказаться от хорошей, а вследствие этого удобной, обуви, в-третьих, — от оздоровительных спа-процедур, включая баню. В кино могу не ходить, а в интернете скачать фильм и посмотреть дома.

Могу ограничить себя в покупке новой модной одежды, мне достаточно обновлять аксессуары.



ВЛФ: — *А вообще деньги в вашей собственной системе ценностей какое занимают место?*

Н. Г.: — Важное. Я боюсь остаться без денег. Эта мысль напрягает. Деньги для меня — один из немаловажных факторов, это инструмент, в том числе и для помощи другим людям. И если я не могу помочь, то начинаю сильно переживать.

ВЛФ: — *Говорят: полюби жизнь и жизнь полюбит тебя. С деньгами так же?*

Н. Г.: — Однозначно! Видимо, где-то в подкорке происходят изменения у человека, думающего о деньгах. Я даже заметила, что если думаю о том, что мне нужны деньги, какие-то решения приходят постоянно. Но стоит расслабиться, как становишься беспомощной. Отсюда вывод: мозг нужно постоянно тренировать, но и непреложная истина «деньги к деньгам» тоже работает.

ВЛФ: — *На пенсии рассчитываете только на себя?*

Н. Г.: — Исключительно на себя, но мне было бы приятно получать на закате жизненного пути хоть какое-то пенсионное обеспечение от государства, которому платила большое количество налогов.

ВЛФ: — *А на детей рассчитывали бы в старости?*

Н. Г.: — На детей мы всегда рассчитываем, потому что и сами сейчас своим родителям помогаем. И если где-то в разговоре упоминаем, что мы на них рассчитываем, то это скорее с тем смыслом, что они нам стакан с водой поднесут или лишний раз позвонят и поинтересуются, как себя чувствуем. Но, конечно, перекладывать на них обязанность поддерживать нам в старости тот уровень жизни, который мы себе сейчас позволяем, мы не стремимся.

ВЛФ: — *Сколько денег вам нужно было бы для счастья?*

Н. Г.: — Не очень много. Достаточно хорошей квартиры, примерно 2 000-3000 евро в месяц, полного отсутствия кредитов и небольшого количества денег на случай болезни. Это в идеале то, к чему мы стремимся.

ВЛФ: — *Женщине обязательно иметь много денег, чтобы выглядеть хорошо?*

Н. Г.: — Мне понадобилось выделять деньги на уход за собой лишь после 40 лет. До этого в арсенале была только русская баня, я даже кремами не пользовалась. Сейчас уходит, конечно, на «поддержание красоты» побольше, но я никогда в жизни не была у пластического хирурга и не собираюсь.



фото из личного архива

ВЛФ: — *А подводное плавание — дорогой спорт?*

Н. Г.: — Тренировки для начинающих спортсменов частично платные, на уровне новичков собираются так называемые добровольные пожертвования с родителей и составляют они не более 500 рублей ежемесячно, но с тех, кто не хочет или не может платить, такие пожертвования не собираются. А когда уже становишься спортсменом, имеешь 1 разряд, переходишь в спортивную группу, — оплаты ноль, только уже необходимо приобретать годовую спортивную лицензию. Главная инвестиция в этом спорте — это здоровье ребенка, отвлечение его от «улицы» и попадание в одну из самых лучших детских компаний в Томске.

ВЛФ: — *Что такое патриотизм, и что должен сделать в жизни настоящий мужчина?*

Н. Г.: — Я считаю себя настоящей патриоткой. В мою честь и в честь моих воспитанников на протяжении нескольких десятков лет сначала звучал гимн СССР, а теперь уже — гимн России. Меня многое не устраивает в современной России, но я все равно очень горжусь тем, что родилась и живу в одной из самых величайших и замечательных стран земного шарика.

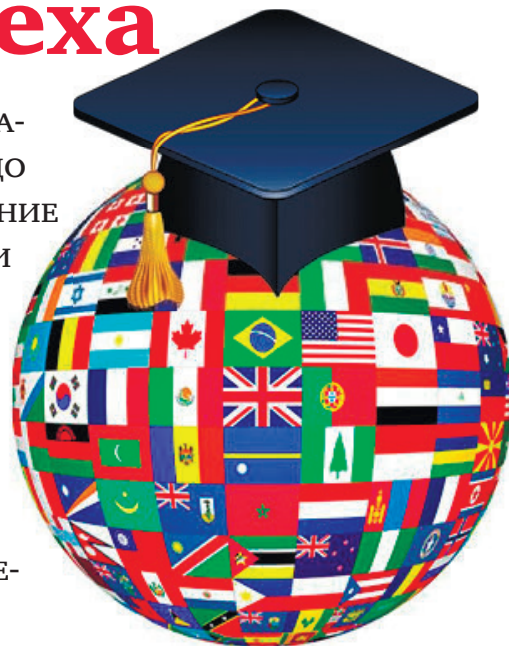
А каждый настоящий и здоровый мужчина, конечно, должен отслужить в армии, только и армия должна быть настоящая, которая защищает страну, а не просто тратит деньги налогоплательщиков и измывается над призывниками.*

* Полную версию интервью читайте на сайте VLFin.ru



Образование за рубежом: кризис — не помеха

Рубль дешевеет, заморские товары дорожают. Казалось бы, какое там заграничное образование? Не до жиру. Однако, как показал опрос экспертов, решение учиться в иностранном вузе принимается людьми и при нынешнем курсе валют. Тем более, что сегодня на зарубежном рынке достаточно возможностей получения как платного, так и бесплатного образования. Почему все-таки не Томск? Чем привлекательнее зарубежный диплом? Сколько стоит сегодня обучение за пределами России? И где можно поучиться бесплатно? Выяснял корреспондент «ВЛФ».



ПРИЧИНЫ

Больше практики

Томский предприниматель Павел в ближайшем будущем планирует отправить ребенка, пока учащегося школы, на дальнейшее обучение за рубеж, поэтому изучил вопрос досконально.

— Есть некоторое недовольство уровнем образования, которое дают у нас, — рассказывает Павел. — Здесь чтобы выбраться куда-то за рубеж, нужно быть очень и очень упорным, сильно стремиться. Часто у молодого поколения, получившего образование в России, происходит слом шаблонов, когда оно сталкивается с реалиями международного бизнеса. Это самое плохое. Для того чтобы грамотно работать на международном рынке, нужно знать, как он работает и каковы побуждающие мотивы у игроков на рынке. А из книжек таких знаний не получишь. Поэтому если мы планируем, что ребенок в дальнейшем будет развиваться в сфере менеджмента или высоких технологий, то это зарубежное образование.

Павел также отметил проблемы с пониманием цели образования: «У нас очень большой провал на уровне профориентации, ей никто не занимается. Сегодня даже в выпускном классе никто про конечные профессии не говорит. У нас же профориентация начиналась в школе со второго класса».

Шире выбор

У Натальи Гречихиной, президента региональной

федерации подводного спорта, четверо детей, двое из которых закончили вузы в России, двое — в Англии.

— Один ребенок обучался там, потому что он не мог учиться в наших заведениях, категорически отказывался выполнять формальные требования, которые предъявлялись. Он очень умный, ему просто было неинтересно, — говорит Наталья. — В Англии он учился на программиста, сейчас работает в Intel, его туда пригласили, когда он еще учился в университете, потому что был одним из трех лучших студентов. Оказалось, что зарубежные вузы приспособлены к тому, чтобы там занимались такие «нестандартные» дети, более того, это очень поощряется. Второй сын уехал учиться за рубеж, потому что в Томске и в России на тот момент не было такой специальности как менеджер по спорту. Эта индустрия очень интенсивно развивается сегодня во всем цивилизованном мире, но в России такой индустрии нет до сих пор, она очень привязана к государству. Поэтому сыну просто не с чем тут работать.

Второе образование бесплатно

Выпускница ТГУ Наталья Уткина решила сменить профессию кардинальным образом — стать преподавателем рисования начальной и средней школы, поэтому начинала все с начала — поступала на бакалавриат в чешском городе Брно. Причины поступления назвала прозаичные: «В России второе высшее



мне надо было бы оплачивать, а в Чехии я ничего не плачу. И стоимость проживания до недавнего скачка евро была такая же, как и в Томске. И потом, педагогическое образование в Томске меня не прельщало.

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА?

Оптимальная программа обучения

— Если сравнивать европейское и американское образование, на сегодняшний день больше нравится американское, — рассказывает Павел. — Оно более прикладное. Но расходы там кратно больше, начиная с перелетов. Преимущество в том, что зарубежная образовательная система позволяет получить именно то обучение, которое считается необходимым. Курс можно сильно корректировать, при этом есть достаточно много факультативов.

— В программе обучения нет лишних предметов, все было по делу, — говорит Наталья Гречихина. — Оба сына это отмечают. Например, в Англии шла подготовка к олимпиаде в Лондоне. Там их сразу же стали возить по спортивным объектам, рассказывать, как они устроены, все социальные аспекты объясняются — очень грамотный подход к нужности предмета. С профильными знаниями повышается твоя конкурентоспособность. Этим образованием дети пользуются до сих пор, оно востребовано.

— То, что меня шокировало сначала, я потом оценила — большой уровень самостоятельности студентов, — отмечает Наталья Уткина. — Очень многие предметы могут быть вообще на самоизучении, я могу явиться в семестре на две консультации. В Германии, куда я поехала на стажировку, мне удалось договориться, что я предпочитаю рисовать дома, и меня услышали, разрешили, нет такой «обязаловки», как в России. Неформальность отношений с преподавателем тоже удивляет и радует.

Признание диплома

— Зарубежный диплом больше признается, — уверен Михаил Елизаров, независимый консультант в области международного образования, исполнительный директор компании, специализирующейся на обучении за рубежом. — Если говорить о наших вузах, то высоко котируются дипломы двух десятков из них (ТГУ и ТПУ в них, кстати, входят). Признаются в

на заметку

*Средняя годовая стоимость обучения за рубежом**

- США: 1,5-7,5 млн руб. / 20-100 тыс. долл.
- Нидерланды: 1,28 - 1,6 млн руб. / 16 - 20 тыс. евро.
- Австралия: 1,2 - 1,5 млн руб. / 25-30 тыс. австралийских долларов, курс — 50 к рублю.
- Сингапур: 1,3 млн руб. / 26 тыс. сингапурских долларов, курс — 50 к рублю.
- Ирландия: 1 - 1,2 млн руб. / 13 - 15 тыс. евро.
- Новая Зеландия: 900 тыс. руб.-1 млн руб. / 20 - 23 тыс. новозеландских долларов, курс — 45 к рублю.
- Великобритания: 640 тыс. руб. - 2,5 млн руб. / 6 - 25 тыс. фунтов стерлингов, курс — 107 к рублю.
- Канада: 440 тыс. руб. / 8 тыс. канадских долларов, курс — 50 к рублю.
- Китай: 75 тыс. руб. - 3,7 млн руб. / 1 - 50 тыс. долл.
- Германия, Австрия, Финляндия, Норвегия, Чехия, частично — Франция: обучение бесплатное.

основном технари, с гуманитарными специальностями сложнее. Наше образование остается сильно изолированным от всего мира. Например, наша система преподавания менеджмента отлична от мировой, потому что лекции читают работники вуза. За рубежом более 50% занятий ведут практикующие специалисты, эксперты, а не просто преподаватели. Поэтому люди чисто интуитивно выбирают то образование, потому что оно дает больше возможностей.

Наталья Уткина подтверждает слова Михаила: «Российский диплом выпускника специалитета (5 лет) мне зачили за бакалавриат (4 года). А чешский диплом в рамках Евросоюза будет признаваться как эквивалент».

ПЛАТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ОСОБЕННОСТИ

— Среди наиболее популярных стран для учебы акцент перемещается на Северную Америку и





Австралию, — комментирует Михаил Елизаров. — Там простые и понятные правила: учащийся оканчивает вуз и может получить вид на жительство, гражданство. Хотя США сегодня — самая дорогая страна для учебы и проживания, да и стипендию нельзя получить заранее, а только после того, как поступишь и поучишься.

— Деньги совершенно разные. Все зависит от вуза, факультета, направлений, которые ты выбираешь, — отмечает Павел. — Однако стоимость обучения — это достаточно весомая, но не основная часть расходов. Большая их часть уходит на поддержание ребенка на нужном уровне. Это в том числе дополнительные образовательные расходы — спортивные секции и так далее.

— Очень дорогое образование в Испании, туда мало кто едет, — добавляет Михаил.

— Великобритания всегда была популярна в плане образования, но поток туда сегодня снизился, потому что ужесточились условия — там достаточно сложно остаться после обучения. В Канаде довольно лояльные цены, можно получить стипендию в рамках обучения. Еще там распространена программа assistantship — когда студент магистратуры помогает преподавателю и получает за это деньги. В Нидерландах образование качественное, но достаточно дорогое. Это немного странно, потому что у них под боком Германия, где образование бесплатное. Но зато в Нидерландах распространен английский — может быть, поэтому. В Австралии качественные программы, но образование все платное. Новая Зеландия чуть дешевле. Далее — азиатский рынок, там разброс очень большой. В Сингапуре образование стоит так же дорого, как и европейское.

Китайский вариант

В последнее время все больше китайских вузов открывают двери для обучения иностранных студентов. По словам Михаила Елизарова, в Китае можно пойти в хороший вуз за пару-тройку тысяч долларов в год. Там стало более комфортно, улучшилась инфраструктура, качество образования.

— Просто человек должен быть готов к Китаю — там вся жизнь сосредоточена в мегаполисах, где 15-20 млн людей. Там легко найти работу, но знание китайского — это основной останавливающий фактор. Есть обучение и на английском, но, конечно, надо ехать туда либо с намерением учить китайский, либо уже со знанием языка, — уверен Михаил.

— Китай на протяжении последних 4-6 лет крайне активно, даже агрессивно вытаскивает к себе профессуру, — делится мнением Павел. — Но школы формируются десятилетиями, за три года они не возникают. Поэтому если говорить об эпизодическом образовании — да, это интересно. Если я хочу «прокачать» своего ребенка, например, по какой-то годовой программе, — это вариант. Но если речь идет о получении какой-то степени — бакалавра или магистра, то — нет.

БЕСПЛАТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ВОЗМОЖНОСТИ

Правительство пока платит

В томском офисе компании Students International рассказали о правительственной программе «Глобальное образование», оператором которой выступает Сколково.

— По этой программе люди едут практически в любые англоязычные страны и даже в Китай. Также очень интересуются Европой, Канадой, Новой Зеландией, Австралией, выбирая себе желаемую





специальность и условия обучения и проживания», — рассказала представитель компании. — В рамках «Глобального образования» вам предоставляется оплата расходов на обучение за границей в пределах суммы 2 млн 700 тыс. руб. в год. Но с условием — надо вернуться и отработать три года в одной из 500 организаций-участниц программы (кандидат самостоятельно выбирает организацию из этих 500 и договаривается о трудоустройстве и условиях работы), иначе нужно будет выплатить большой штраф. Томские университеты, НИИ и предприятия также являются участниками программы.

В управлении международных связей ТГУ нам пояснили, что для студентов и выпускников вуза спектр возможностей получения образования за рубежом очень большой. Есть обменные программы, по которым можно поехать за рубеж на год, есть совместные магистерские программы, после которых студент получает два диплома.

«Шпрехать» — обязательно

— В Европе бесплатное обучение в Германии, Австрии, Финляндии, Норвегии, Чехии, частично — во Франции. Туда непросто поступить, так как много желающих, — отмечает Михаил Елизаров. Обучение идет на местном языке на уровне бакалавра (кроме Финляндии и Норвегии — там можно учиться на английском). Кроме того, на два года различается срок школьного образования — в Германии и Австрии нужно обязательно доучиваться в школе. А на уровне магистратуры все гораздо проще — много программ на английском. Что касается возможности остаться после обучения, правила постоянно меняются. Раньше в Европе это было очень сложно. Сейчас Германия упростила режим получения вида на жительство: сегодня выпускнику вуза дается 18 месяцев и открытое рабочее разрешение, поэтому поток студентов туда увеличился.

А КАК ЖЕ КУРС ДОЛЛАРА И ЕВРО?

В абсолютном большинстве наши респонденты ответили, что влияние подорожавшей валюты, конечно, ощущается, но оно не критично.

— Я работаю на международном рынке и выручка у меня в валюте, поэтому все нормально, — говорит Павел. — Хотя переживаем, потому что нестабильность в экономике вредно сказывается в первую очередь на науке.

— Несмотря на повышение курса доллара и евро, наше правительство не уменьшает количество квот по программе «Глобальное образование». И желающих достаточно. Если люди уже задумались об этом, то наверняка будут продолжать как-то

выкручиваться, — уверена представитель Students International.

По мнению Михаила Елизарова, «в последнее время желающих больше, но возможностей меньше. Раньше было наоборот. Да, расходная часть увеличилась в 2,5 раза, но так или иначе все заслоны в голове у человека. Если он может поставить цель, заняться изучением языка, плюс имеет некоторый бюджет, все получится».

Наталья Уткина отмечает, что найти подработку за рубежом для нее было достаточно легко, и это всегда выручало.

С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Пробуйте

— Существует много нюансов на этапе выбора, — подметил наш респондент Павел.

— Прежде чем отправить ребенка за границу, лучше всего сначала попробовать — поучиться в summer camp (летнем лагере). Начинать можно уже с 13-15 лет. В таком лагере достаточно много направлений образования, часто в игровом формате («гейминг»), а также спортивных, музыкальных, других творческих дополнений — можно подобрать нужные группы для ребенка. Месяц пребывания в таком летнем лагере обойдется в 4,5 - 8 тыс. долларов. Таким образом, вы сможете оценить подходы к образовательному процессу и определиться с выбором места дальнейшего обучения, — добавляет Павел.

Google и консультанты вам в помощь

— Все в интернете, все не так сложно, — уверяет Наталья Уткина. — Вариант я нашла самостоятельно. Подала заявку в университет Брно, три месяца до поездки учила чешский. Но, честно говоря, нервов было много, в том числе при передаче документов в Чехию через посредников. Никому не советую таким путем идти. Можно приехать поучить язык и осмотреться — так многие делают.

— Люди, конечно, могут все найти в интернете. Но человек, который не разбирается в системах образования, условиях, не знает о качестве, может быть, что-то найдет, но это как рулетка, — резюмирует Михаил Елизаров. — Можно обратиться к консультанту, который помогает в поиске оптимального варианта. Во всем развитом мире это большой бизнес. Мир образования огромен, чтобы выбрать конкретный вуз под потребности человека, надо знать специфику.

Что ж, кризис, говорят, — неплохое время для инвестиций. Тем более — в себя и своих детей. Поэтому удачи вам в выборе образовательной стратегии.

Анна ЯРОСЛАВЦЕВА



Кредит на образование: кому и на какие цели дают?



Классический образовательный кредит — это целевой кредит, который выдается непосредственно путем перечисления средств на расчетный счет учебного заведения. Кредит выдается на обучение в любом учебном заведении и даже на курсы повышения квалификации.

- **Цели кредита на образование:** учебные заведения в России и за рубежом: высшие и средние специальные учебные заведения, частные школы, учебные центры.
- **Форма обучения:** очная, заочная, очно-заочная, вечерняя.
- **Образование:** первое и второе высшее, среднее и среднее специальное, курсы профпереподготовки, курсы повышения квалификации, MBA.

КАК ПОЛУЧИТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ?

Образовательный кредит обычно перечисляется на счет учебного заведения траншами по семестрам или ежегодно. Возможна оплата только части обучения. При этом может быть предусмотрен льготный период, равный сроку обучения. Он предполагает сниженную финансовую нагрузку на заемщика, так как производится только выплата процентов.

После окончания обучения клиент начинает выплачивать стандартные платежи. Выплата кредита занимает обычно 5-10 лет. Если кредит выдается родителям обучающегося, то льготный период отсутствует.

При сумме кредита от 300 000-500 000 рублей банки могут требовать предоставления поручительства или залога.

В связи с целевым назначением и возможностью отследить использование средств кредит на образование дешевле нецелевого потребительского кредита. Ставки находятся в пределах 12-20%. Однако многие заемщики по незнанию оформляют дорогой нецелевой кредит, стоимость которого может достигать и 45%. На популярность образовательных кредитов также влияет малое количество специализированных целевых программ в банках.

Лишь немногие кредитные учреждения могут предложить подобного рода займы.

Государство попыталось простимулировать данный вид кредитования и в 2009 году ввело субсидирование части процентной ставки по займу. Таким образом, ставка по кредиту не может превышать 1/4 ставки рефинансирования плюс 3%. На сегодняшний день это чуть больше 5%. Согласитесь, заманчивое предложение. Кредит по указанной программе можно получить на обучение только в аккредитованных вузах страны, количество которых с каждым годом растет.

на заметку

Список вузов, попавших в данную программу, можно найти на сайте Минобрнауки минобрнауки.рф/документы/540.

Кредит по государственной программе выдают Сбербанк и Банк «Союз» лицам от 14 лет на срок их обучения плюс 10 лет. Страхование и залог в этом случае не требуются.

При получении кредита без субсидирования следует внимательно выбирать банк, так как разница в процентных ставках и условиях получения существенная. Для облегчения выбора можно воспользоваться интернет-сервисом sравни.ru

пример

Взяв 300 000 рублей на пять лет, в одном банке вы переплатите 155 000 рублей (при ставке 17,5%), а в другом — всего 91 500 рублей (при ставке 12% годовых).



КАКИЕ ДОКУМЕНТЫ НЕОБХОДИМО ПРЕДОСТАВИТЬ В БАНК?

Как правило достаточно:

- российского паспорта;
- справки о доходах 2-НДФЛ или по форме банка;
- оригинала договора с учебным заведением.

Если вы хотите пройти обучение за границей, то лучше обращаться в представительства иностранных банков. Например, при обучении в Италии вам поможет Банк «Интеза», в Австрии и Германии — Райффайзенбанк.

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА

① **В договоре четко прописывается назначение кредита** в связи с тем, что образовательный кредит является целевым. А именно: в каком учебном заведении, какого рода образование и в какой форме вы будете получать, каким образом будет происходить оплата — сразу или по частям и в какие сроки.

② **Банк может признать мошенничеством** расходование кредитных средств на другие цели. Это уже уголовная статья.

③ **Кредит в форме кредитной линии намного выгоднее** (когда кредитный лимит расходуется траншами по мере обучения), чем оплата всего обучения сразу одной суммой. В этом случае проценты начисляются на фактический долг, то есть на израсходованные средства на данный момент времени. Кроме того, существует вероятность перевода на бюджетное обучение в этом же, либо в другом учебном заведении. Тогда у вас останется неиспользованным кредитный лимит и вам за него платить не нужно.



④ **Образовательный кредит часто позволяет дифференцированное погашение.** А это намного выгоднее аннуитетных платежей, так как сумма долга в первом случае уменьшается быстрее, а проценты начисляются на остаток основной суммы кредита.

⑤ **Обязательство подтверждать обучение.** В договоре может быть предусмотрено обязательство заемщика ежегодно или несколько раз в год (при оплате по семестрам) предоставлять документы, подтверждающие обучение в указанном учебном заведении. Это может быть справка из учебного заведения, копия зачетной книжки и так далее.

⑥ **Требования к успеваемости студента.** Появляются они в договоре при получении кредита по государственной программе. В зачетной книжке допускается не больше одной тройки, а в конце обучения в банк необходимо предоставить копию диплома. При получении кредита без субсидирования может присутствовать более мягкое условие об успеваемости. Например, если студент не сдал сессию, договор считается расторгнутым и выплаты прекращаются.

⑦ **Нужны созаемщики.** При оформлении образовательного кредита обычно требуются созаемщики, в качестве которых могут выступать родители или другие родственники.

⑧ **Кредит выдается на неполный срок обучения,** но с возможностью дальнейшей пролонгации. Это связано с тем, что у банка нет уверенности в том, что студент доучится до конца.

⑨ **Дополнительные возможности.** К договору об образовательном кредите может быть заключен сопутствующий договор о кредитовании покупки учебников, проживания рядом с местом обучения и прочих трат.

⑩ **В договоре должны быть отражены все дополнительные комиссии.** Они возникают при получении и обслуживании кредита, например, комиссия за выдачу



кредита, обслуживание счета, за конвертацию (если она необходима). Должна быть указана эффективная ставка, которая показывает реальную стоимость кредита с учетом всех дополнительных расходов. К договору в обязательном порядке прилагается график платежей, по которому вы сможете оценить ежемесячную финансовую нагрузку на свой бюджет.

11 **Страхование жизни заемщи-**

ка является частым требованием в договоре образовательного кредита (за исключением программы государственного субсидирования).

Стоит просчитать полную стоимость кредита и оценить свои финансовые возможности. В идеальном варианте ежемесячный платеж не должен превышать 50% вашего регулярного дохода при условии, что оставшиеся 50% больше величины прожиточного минимума в вашем регионе.



КАКОВА ЗАЩИТА ОТ НЕКАЧЕСТВЕННОГО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГИ?

При получении образования часто могут возникнуть споры о качестве и полноте предоставления услуг со стороны учебного заведения. Особенно часто это встречается при прохождении различных курсов и повышении квалификации. На интернет-форумах часто можно встретить вопросы юристам о том, как защитить свои права. Например, такой:



«Я обучался на заочной форме в аспирантуре. В конце 4-го года обучения выяснилось, что диплома о высшем образовании недостаточно для защиты диссертации, необходимо еще сдать дополнительный экзамен за плату. Ранее об этом меня не предупреждали. После предоставления диссертации на кафедру для ее экспертизы было решено, что она не годится для защиты и все надо переделывать. И это несмотря на то, что руководитель — профессор и работал со мной 4 года. Мною заключен договор с университетом о ведении и руководстве диссертацией. Считаю, что это некачественное предоставление мне услуги, и я хотел бы вернуть свои деньги через суд. Возможно ли это сделать в соответствии с законом РФ?».

В таких случаях работает Закон РФ «О защите прав потребителей», а также нормы Гражданского кодекса в части правомерности включения тех или иных пунктов в договор об образовательных услугах.

Если учебное заведение не намерено в мирном порядке решать вопрос об исправлении ситуации или возврате денежных средств, вы имеете полное право обратиться в суд с требованием защиты своих прав. Если суд признает, что вам действительно некачественно предоставили услугу, то вы можете рассчитывать не только на возврат средств по договору, но также и на компенсацию расходов на получение кредита и выплаченных процентов.

По материалам совместного проекта РФ и МБРР «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».



В рубрике «Слово читателю» мы продолжаем публиковать ответы на интересующие вас вопросы. Компетентный ответ или пояснение вы можете получить, оставив свой вопрос на сайте VLFin.ru в специальном разделе «Задать вопрос» или напрямую позвонив в Региональный центр финансовой грамотности по тел. 716-787 для получения бесплатной юридической консультации по финансовому вопросу.



Сейчас нахожусь в сложной ситуации из-за своих долгов по трем кредитам, пытаюсь договориться с банками и получить поддержку в суде. Но суд как-то неохотно защищает мои права, например, отказал мне в расторжении кредитного договора по моей инициативе. Есть ли такие юристы или фирмы, которые все-таки помогут решить мои проблемы?

Раиса



ОТВЕЧАЕТ эксперт Регионального центра финансовой грамотности
Татьяна ИСАКОВА



Да, в некоторых случаях потребитель финансовых услуг может обратиться в суд и защитить свои права. Но суды в определенных ситуациях становятся на сторону банков, а заемщику как потребителю финансовых услуг практически невозможно вернуть, например, страховку по кредиту, уменьшить сумму долга по кредиту или, как в вашем случае, расторгнуть по своей инициативе кредитный договор.

Но у заемщиков всегда есть возможность побороться за отмену комиссий или за снижение неустойки. Эти направления защиты в суде работают в большинстве случаев.

Главное в этом вопросе — обратиться за помощью к порядочному юристу, который реально объяснит и подскажет правильный алгоритм действий, а не станет вводить клиента в заблуждение, говоря, что его дело выигрышное на 100%, и активно браться за него, даже если изначально будет знать, что дело провальное и бесполезное. Разумеется, платно.

Отсюда совет: не следует слепо доверять юристам и фирмам, предлагающим за небольшую плату решить все ваши большие проблемы с банками и гарантирующим победу в любом споре.

Научитесь фильтровать информацию, читайте законы и отзывы других людей на сайтах и форумах, посвященных решению проблемы, подобной вашей.



Съедобная заказуха

Новогодние праздники невообразимы без щедрого застолья, которое начинается незадолго до полуночи и продолжается до последней ложки оливье или кусочка хлеба, собирающего остатки «Селедки под шубой», — чего добру пропадать?! Но когда заранее приготовленная еда все же заканчивается, а желание приблизиться к плите появляться еще не собирается, возникает логичный вопрос: что делать?

Вариантов, на самом деле, немного. Первый — пересилить себя и сварить каких-нибудь пельменей, второй — отправиться к кому-нибудь в гости (не стопроцентный вариант, надо заметить) и третий — заказать готовую еду на дом. Как выяснилось, томичи в январе активно использовали все три возможности. Но мы сейчас поговорим о последнем варианте — о съедобной заказухе.

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА

Проблема выбора обычно заключается либо в его отсутствии, либо в невообразимом ассортименте предлагаемых товаров. В Томске царит последнее: всевозможные пиццы, суши, ролы, а также супы, второе, напитки и прочее можно заказать безо всяких проблем. Если даже не искать, а просто заглянуть в интернет, то вы устанете листать многочисленные страницы, призывающие вас заказать две пиццы и получить третью в подарок или же просто отведать наивкуснейшие ролы по необычайно низким ценам. И цены, надо заметить, действительно демократичные: совместить свои желания со своими же возможностями получится наверняка.

Так вот, по самым скромным подсчетам, в Томске работает не менее 150 компаний, занимающихся продажей всевозможной снэди на заказ. Подавляющее большинство из них имеют примерно одинаковый ассортимент — я имею в виду пиццу и японскую кухню. Среди них попадаются съедобные изделия и с «авторскими» начинками, но в основной массе это все же привычные всем, условно говоря, ролы «Филадельфия» и пицца «Пепперони».

Каких-то фирменных новогодних блюд в меню ресторанов и кафе с доставкой тоже замечено не было — все оставалось в основном по-будничному:



без фейерверков и хлопушек с сюрпризами. Видимо, компании рассчитывали на то, что постоянные клиенты все равно закажут привычные для себя блюда, а новичкам и так будет что попробовать. Да еще и со скидками и прочими бонусами, правда, не везде.

Итак, чему же в новогодние каникулы отдавали предпочтение томичи? Собственноручно приготовленной домашней курочке в духовке или же полукилограммовым пиццам с морепродуктами и прочими сосисками на заказ? Наверное, и тому и другому, потому что в целом по городу ажиотажа в сфере доставки еды не наблюдалось.

ЗАКАЗ ПРИНЯТ!

Сразу оговорюсь: многие крупные компании, занимающиеся приготовлением и доставкой еды, от комментариев по новогодним каникулам молча отказались. Молча — это пообещав перезвонить и поделиться информацией и затем потеряв номер мобильного телефона журналиста. Поэтому картина будет представлена без их участия. Но все их менее масштабные конкуренты — никоим образом не хочу вас обидеть таким сравнением — были практически едины в своем мнении, что «у них все нормально».

Так вот, участниками импровизированного опроса в итоге стали 8 компаний. Что интересно, их мнение относительно уровня спроса в новогодние каникулы поделилось на две равных части. Начнем с тех, у кого все было хотя бы чуть-чуть, но лучше, чем обычно.



Служба доставки N. Joy!:

— Перед Новым годом думали, что будет спад, народ на праздник деньги копит, но получился всплеск. Пик пришелся на 31-е и 1-е число, и потом тоже заказов было много. На каникулах люди заказывали и пиццу и суши. Ощутимо больше ели на новый год, если сравнивать с обычными праздниками и выходными. Самым популярным у нас был фирменный набор — 2,5 килограмма суши и ролов за 1000 рублей.

Служба доставки «Зеленый Медведь»:

— Помимо доставки у нас есть бар, по заведению есть спад, а по доставке наоборот — видим увеличение спроса. Люди себе не отказывают. Мы продаем дешевле, чем многие в Томске, и думаю, что мы забрали себе часть клиентов из более дорогого сегмента — в связи с кризисом. Еще один момент: мы появились недавно и для своих клиентов мы еще новые и неопробованные — это тоже влияет на спрос.



Служба доставки «Якудза суши»:

— В новогодние праздники заказов было больше, но незначительно, сейчас спрос пошел на спад — но это так и предполагалось. На праздники люди активнее заказывали. По доставке в основном заказывали суши, горячее — реже.



Ресторан доставки MIXX:

— В новогодние каникулы заказов было больше. Перед новым годом в течение всего дня был ажиотаж, 1 января мы не работали, а затем люди вновь начали очень активно заказывать.

Как видите, ажиотажа спроса на еду с доставкой в Томске, видимо, не было. С чем это связано — ответить затруднились все без исключения.

НОВОГОДНЕЕ ЗАТИШЬЕ

Вторая половина опрошенных компаний, как уже было сказано, ощутила в своей работе в новогодние каникулы «застой» или даже некоторый спад.

Служба доставки Bar-do:

— Если сравнивать с прошлым Новым годом, то больше заказов стало по купонам и меньше — от постоянных клиентов. В целом же, если сравнивать с ситуацией год назад, заказов стало ощутимо меньше. Если говорить о каникулах, то ажиотажа точно не было. В основном люди нам звонят и заказывают еду по купонам, со скидками 50%.



Служба доставки «Мистер Пицца»:

— Я бы не сказала, что нынче заказывали чаще. Если только чуть побольше, чем в обычные дни, но точно меньше, чем в прошлый Новый год. Чем это объяснить — не знаю.

Круглосуточный ресторан доставки «Эссен»:

— Особого ажиотажа не было, уровень спроса был примерно такой же. Если даже не меньше. Ассортимент по заказам был как всегда.

Служба доставки «Естьтудей»:

— Спрос в новогодние каникулы был примерно такой же, как в обычные дни. Единственное — по ночам люди активно ели, заказов было больше, чем днем.





РЫНКА ХВАТИТ ВСЕМ?

Чем можно объяснить такое вот относительное затишье на рынке доставки еды в новогодние каникулы? Которые к тому же выдались достаточно морозными, чтобы по горкам и на катках кататься.

В частных беседах топ-менеджеры нескольких служб доставки объясняют это просто и почти единодушно: клиенты «размазались» по многочисленным небольшим компаниям, предлагающим меньшие цены.

— Если год-два назад в нашем секторе работало порядка 50 компаний и почти у всех была сложившаяся клиентская база, то сейчас ощущается некоторый отток в пользу новичков, — считает один из руководителей компании. — Это не критично, количество заказов у нас остается примерно на одном, постоянном уровне. А вот на праздниках со всеми скидками и акциями, которые устраивают новые компании, они сумели привлечь к себе чуть больше внимания — и всего лишь. Но это мое личное мнение. И в скором времени все вернется на свои места.

На самом деле, «изобилие» служб доставки еды — это, наверное, хорошо для клиентов: есть из чего выбрать, можно и покапризничать. Но с другой стороны, постоянно появляющиеся компании действительно «размывают» рынок и сбивают с толку постоянных клиентов. Впрочем, как оставить постоянного клиента при себе и не отдать его другому поставщику — это задача самих компаний и уже отдельная тема для разговора.

ЛЕНЬ И ЛЮБОПЫТСТВО

А что думают про новогодние каникулы сами покупатели-потребители? Много ли ели? Привычный номер телефона набирали или решили попробовать чего-то новенького? Послушаем.

Алексей, 25 лет:

— Я люблю пробовать что-то новое, тем более, что выбор есть! Не всегда получается вкусно, но зато буду знать и в следующий раз точно не закажу! На самом деле, в Томске сейчас действительно огромный ассортимент пицц и всяких разных ролов. Опять же акции разные проводятся, купоны со скидками есть — так что голодным остаться очень сложно. Тем более, что цены благодаря конкуренции держатся на очень даже приемлемом уровне. Так что готовить в такой ситуации просто лень, а попробовать из любопытства — всегда — да!

Яков, 33 года:

— Я довольно часто заказываю еду в одной и той же проверенной компании. Там хороший ассортимент, причем не только всяких суши, но и нормальной еды — борщ, шашлыки и так далее. Утром 1 января привезли ухи — не тройной, конечно, но все равно было приятно! И так как проблем с ними никаких за несколько лет не возникало, то вряд ли буду заказывать что-нибудь у кого-то другого.

Анастасия, 19 лет:

— Мы с моим молодым человеком заказываем пиццу и ролы в одной и той же компании еще с позапрошлого года. Нас все устраивает, поэтому в другие службы доставки мы не звоним. На этих каникулах мы пару раз заказывали пиццу — выходить на улицу в мороз не хотелось, поэтому с удовольствием ужинали привезенной вкуснятиной.

P. S.

Итак, как показали новогодние каникулы, меньше заказывать еды томичи не стали. А некоторые колебания спроса в разных компаниях с определенной долей уверенности можно связать с появлением на рынке новых игроков, а никак не с покупательной способностью населения.

В общем, ели, едим и будем есть! Девушка, оформите заказ, пожалуйста...



Налоговый вычет: быстро и выгодно

Ежемесячно добросовестные работодатели перечисляют 13% заработной платы сотрудников в государственную казну — в качестве налога на доходы физических лиц. Налоговый вычет — это способ вернуть часть денег, потраченных на оплату обучения, лечения или покупку жилья, именно за счет уплаченного работодателем НДФЛ. Как это сделать?

ЧТО ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО?

Предоставить в налоговую инспекцию по месту прописки декларацию по форме 3-НДФЛ и документы, подтверждающие право на возврат уплаченного налога.

НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ДОМА

В 2016 году все эти документы можно направить в налоговую, не выходя из дома, — через Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц. Нужно всего лишь заполнить в режиме онлайн декларацию и подписать ее усиленной неквалифицированной электронной подписью, которую Личный кабинет предоставляет бесплатно.

Предоставить декларацию 3-НДФЛ теперь можно в электронном виде — через сайт Федеральной налоговой службы.

① Вычет при покупке жилья

Единственный налоговый вычет, который можно получить только один раз, — имущественный. Правда, если раньше он распространялся строго на один объект, то с 2014 года правила изменились: если налогоплательщик ни разу не пользовался этой возможностью, то он может оформить вычет на несколько объектов, но не более чем на два миллиона рублей. При этом сумма налога, возвращенная новоявленному владельцу квартиры, не может превышать сумму, удержанную и перечисленную в бюджет его работодателем. Иными словами, если зарплата работника за год составила один миллион рублей, значит, удержано с нее было 130 тысяч (13%). Следовательно, именно столько за год и можно вернуть. Оставшуюся сумму нужно будет возвращать в следующие годы, также предоставляя налоговую декларацию.

② Вычет за лечение или покупку лекарств

Вернуть 13% можно также с суммы, потраченной на лечение или покупку лекарств. Для этого необходимо соблюдение ряда условий. Так, медицинские услуги и лекарственные препараты, за которые на-

логоплательщик хочет оформить вычет, должны быть включены в специальный перечень, с лечебным учреждением должен быть заключен договор. Кроме того, налогоплательщику необходимо получить у врача справку об оплате медицинских услуг для предоставления в налоговые органы с кодом 2. Максимальная сумма расходов, с которой можно оформить вычет, — 120 тысяч рублей.

③ Вычет за оплату образования

Сумма затрат на образование, с которой можно вернуть 13%, также составляет 120 тысяч рублей в год. Для получения вычета необходимо, чтобы образовательное учреждение имело лицензию, с ним должен быть заключен договор. Важно знать, что если речь идет об оплате не своего образования (например, ребенка или родственника), то договор нужно заключать на имя того, кто оплачивает учебу и, соответственно, будет возвращать уплаченный НДФЛ.

- Срок подачи налоговой декларации на вычет ограничен тремя годами, не считая года, в котором были понесены расходы. Однако есть граждане, для которых предоставление декларации в налоговую службу — это обязанность. Речь идет о тех, кто продал имущество, бывшее в собственности менее трех лет, сдает имущество в аренду, получил в прошедшем году призы или выигрыши, а также иные доходы, с которых не был уплачен НДФЛ. Отчитаться в ИФНС им необходимо не позднее 30 апреля.

- Для того чтобы зарегистрироваться в Личном кабинете налогоплательщика для физических лиц, необходимо лично обратиться в любую налоговую инспекцию с паспортом. Кроме того, можно использовать логин и пароль портала госуслуг в том случае, если за регистрационной картой налогоплательщик обращался лично в отделение почты России, Многофункционального центра или Ростелекома.

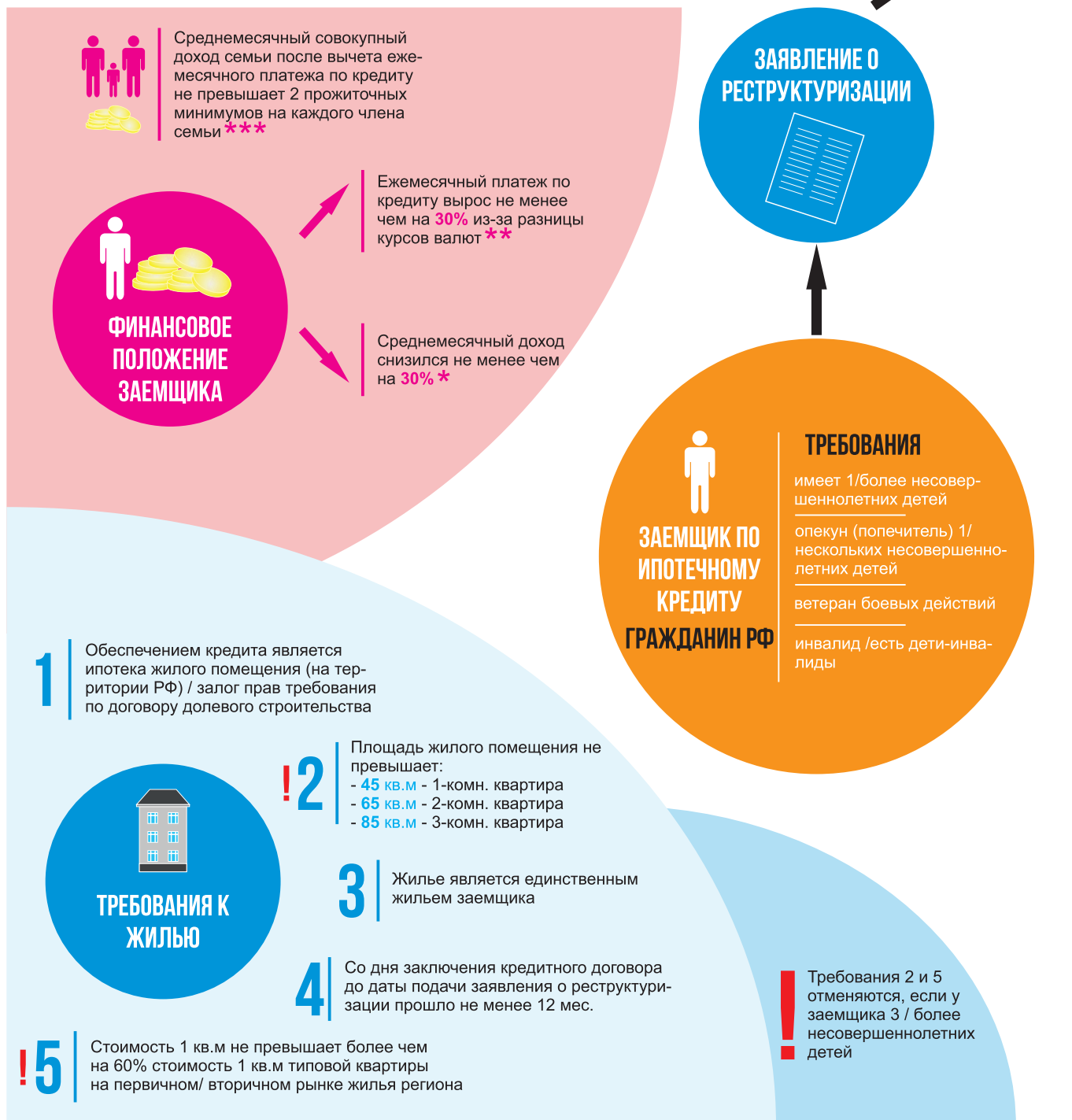
- Полный перечень документов, необходимых для оформления налоговых вычетов, а также ответы на самые популярные вопросы можно найти на сайте palog.ru в разделе «Физические лица» / «Получение налогового вычета».

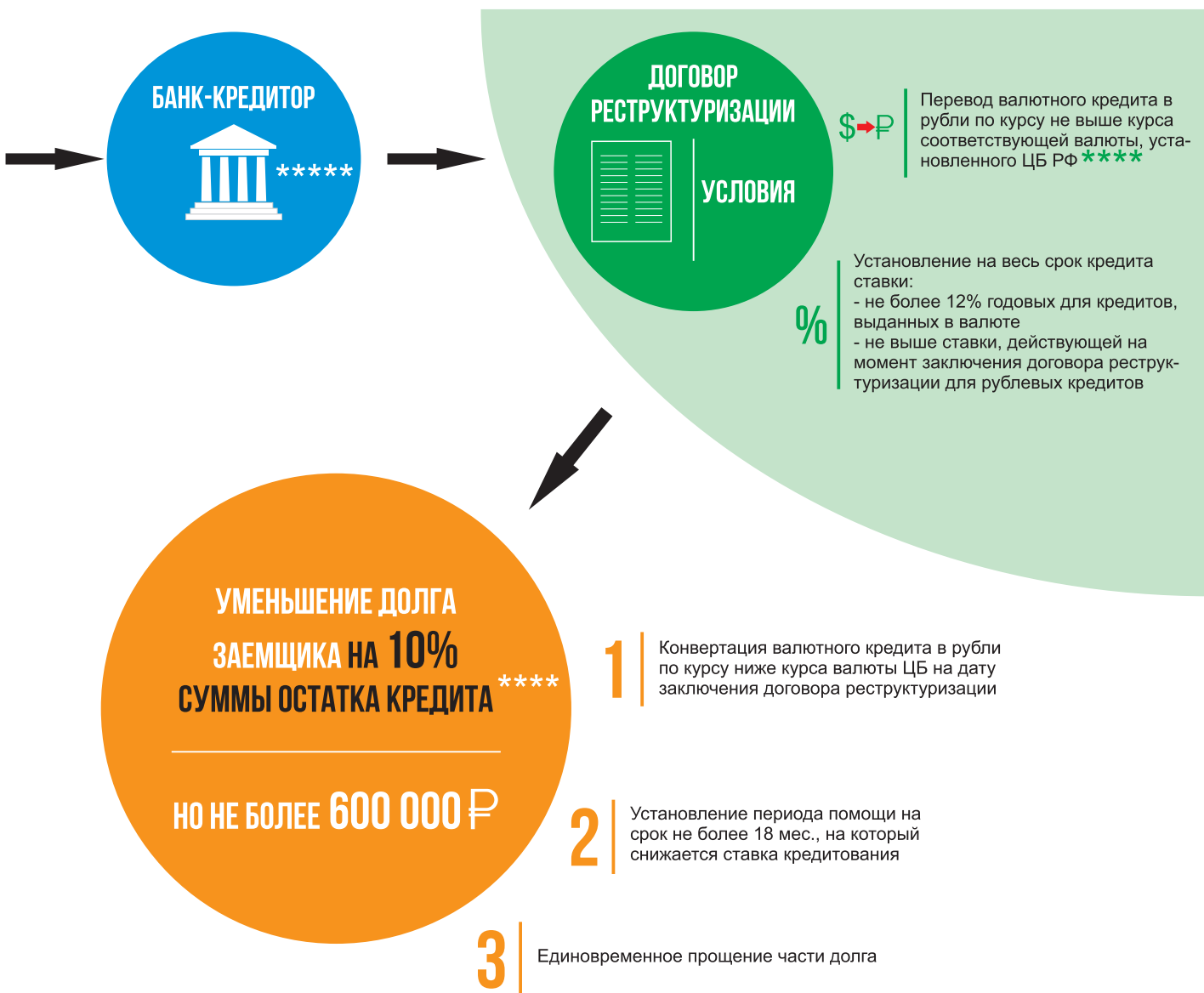
Наталья ЛОМЗОВА



Программа помощи заемщикам по ипотечным кредитам, оказавшимся в сложной финансовой ситуации

Ипотечные заемщики, оказавшиеся в сложной финансовой ситуации, могут получить помощь и уменьшить объем своего долга благодаря специальной программе





* Сравнивается среднемесячный доход за 3 месяца до даты подачи заявления о реструктуризации и среднемесячный доход за 3 месяца до даты заключения договора реструктуризации.

** Сравнивается платеж в рублевом эквиваленте, рассчитанный на дату подачи заявления о реструктуризации, с платежом на дату заключения договора реструктуризации.

*** Доход рассчитывается за 3 месяца до даты подачи заявления о реструктуризации, а платеж - на дату подачи заявления.

**** На дату заключения договора реструктуризации.

***** Перечень банков-участников программы есть на сайте АИЖК ahml.ru.



Добро пожаловать в загадочный мир денег!

часть 2

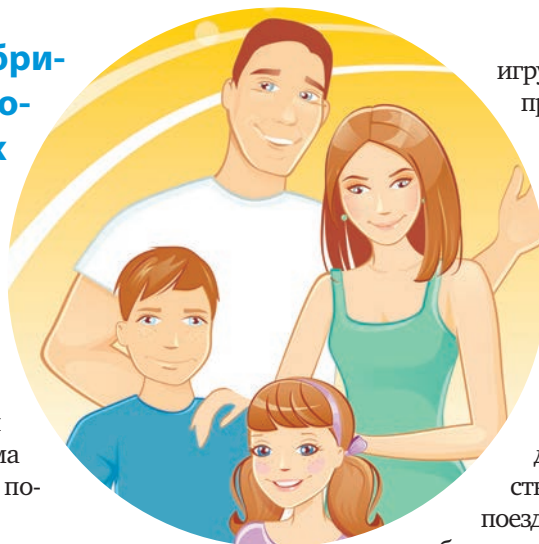
Эта рубрика — ПРАКТИЧЕСКИЙ УЧЕБНИК ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ ВАШИХ ДЕТЕЙ. Она поможет объяснить ребенку, что такое деньги и какова их ценность, сколько стоит труд, почему невозможно покупать все, что хочется, и ответить на другие сложные вопросы. ЧИТАЙТЕ В КАЖДОМ ВЫПУСКЕ ЖУРНАЛА!

Постоянные герои рубрики — семья Кузнецовых: Паша, Маша, их мама и папа.

КАК ЛЮДИ ОБМЕНИВАЮТСЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ СВОЕГО ТРУДА ПРИ ПОМОЩИ ДЕНЕГ?

Папа Паши и Маши работает автослесарем — он ремонтирует другим людям автомобили и получает за это деньги. Мама преподает в школе, за что тоже получает деньги.

Те деньги, которые они получают за свой труд, называют заработной платой или сокращенно зарплатой. Как правило зарплату выплачивают один раз в месяц.



игрушки? Конечно же, на фабрике по производству игрушек!

ОДНАКО НАМ НУЖНЫ НЕ ТОЛЬКО ТОВАРЫ...

Нам необходимы не только товары, но и услуги, например, обучение в школе или медицинские услуги. Они тоже — результат труда других людей.

Мы можем купить технику для дома, а если захотим путешествовать, то покупаем билеты на поезд или самолет, еще мы покупаем билеты в кино, театр, музей, на выставку...

СТОИМОСТЬ ТРУДА РАЗЛИЧНА

Стоимость производства вкусной булочки отличается от стоимости пошива модного пальто. А стоимость килограмма огурцов отличается от стоимости билета на автобус. Потому что каждая работа требует своего набора знаний, умений, навыков и опыта. И мера ответственности за каждую работу разная. Значит, различной будет и заработная плата.

ПРОФЕССИИ И ЗАРПЛАТЫ

В таблице ты можешь увидеть примеры зарплат разных специалистов*.

Врач	30 000 руб. в месяц
Менеджер	25 000 руб. в месяц
Пожарный	20 000 руб. в месяц
Журналист	20 000 руб. в месяц
Учитель	17 000 руб. в месяц
Парикмахер	15 000 руб. в месяц
Водитель	15 000 руб. в месяц
Продавец	12 000 руб. в месяц



КОГДА МЫ ПРИХОДИМ В МАГАЗИН...

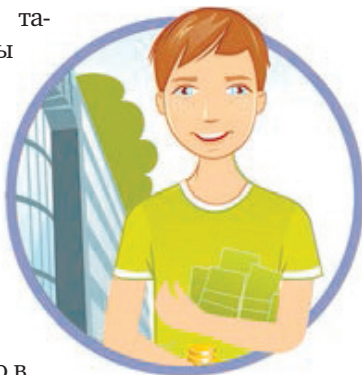
Когда мы приходим в магазин, мы можем поменять результаты своего труда на различные товары, созданные трудом других людей. Фрукты и овощи выращивают агрономы и другие работники сельского хозяйства, молочные продукты и мясо производят фермерские хозяйства, мебель собирают на мебельной фабрике, одежду шьют на швейных и трикотажных фабриках, а



КЕМ ТЫ ХОЧЕШЬ РАБОТАТЬ?

С помощью нашей таблицы найди, чем бы ты хотел заниматься, когда вырастешь. И найди зарплату, которая соответствует этой профессии.

Если ответ не нашелся в таблице, пожалуйста, задай вопрос своим родителям или поищи информацию в интернете.



СКОЛЬКО ТРУДА СТОЯТ НАШИ МЕЧТЫ?

Чтобы купить PlayStation для Маши и мопед Паше, родители должны работать 116 часов. В месяц папа и мама вместе получают 75 000 рублей, а работают 21 день в месяц по 8 часов ежедневно — это получается 336 часов общего рабочего времени в месяц.

Если разделить зарплату (75 000 рублей) на количество рабочего времени родителей в месяц (336 часов), то получим, что 1 час рабочего времени родителей стоит 223 рубля 20 копеек. Игровая приставка для Маши стоит 4 650 рублей — для этой покупки нужно более 20 рабочих часов папы и мамы.

А мопед, о котором мечтает Паша, стоит 21 500 рублей — значит, для того чтобы его купить, родителям нужно будет работать 96 часов, то есть вдвоем они должны трудиться 6 дней. А ведь это почти одна третья часть их рабочего времени за месяц!

Это время наши родители обменивают на деньги. А на эти деньги нужно покупать не только то, что является предметом наших желаний. Надо покупать еду, одежду, бензин для автомобиля, платить за сотовую связь, а также оплачивать наши кружки, секции, книги, развлечения и так далее.



• ЗАДАНИЯ •

ОБСУДИ: **Кем работают твои родители?**

① Попроси родителей рассказать про их профессии и о результатах их труда.

.....

.....

.....

.....

.....



ПОСЧИТАЙ: **Сколько времени родителям нужно работать для исполнения твоей мечты?**

② Посчитайте вместе.



.....

.....

.....

.....

.....

.....

Теперь мы узнали, откуда берутся деньги и сколько их нужно, чтобы исполнились наши мечты.

Но это еще не все секреты волшебного мира денег.

Идем дальше? Следующая наша задача — узнать, как умело распоряжаться деньгами и отличать настоящие деньги от фальшивых! **Читайте в марте!**



Такси по клику



СЕЙЧАС УЖЕ СЛОЖНО ПРЕДСТАВИТЬ, ЧТО КОГДА-ТО ОСНОВНЫМ СПОСОБОМ ВЫЗВАТЬ ТАКСИ БЫЛО ГОЛОСОВАНИЕ НА ОБОЧИНЕ — О ДИСПЕТЧЕРСКИХ СЛУЖБАХ РЕЧИ ТОГДА И НЕ ШЛО. НО ВРЕМЕНА ИЗМЕНИЛИСЬ, И ТЕПЕРЬ «ПОЙМАТЬ» ТАКСИ, СТОЯ НА ДОРОГЕ, ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО — ГОРАЗДО ПРОЩЕ И НАДЕЖНЕЕ ВЫЗВАТЬ МАШИНУ ПО ТЕЛЕФОНУ, «ПРИВЯЗАВ» СВОЕ МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ К КОНКРЕТНОМУ АДРЕСУ.

ОТ БОРДЮРА — К СМАРТФОНУ

Впрочем и телефон нынче уже не единственный способ заказать автомобиль — к услугам клиентов специальные мобильные приложения, позволяющие оформить заказ, «накликая» в своем смартфоне пункт отправления и пункт назначения. Как это работает и чем это может быть выгодно клиенту таксомотора?



UBER № 1

Думаю, что все вы как минимум слышали о компании UBER — именно с нее и началось крупномасштабное развитие разного рода мобильных приложений для вызова автомобиля. Принцип работы приложения прост: у водителя и у клиентов установлены однотипные приложения, которые позволяют пассажиру делать, а водителю — принимать заказы, минуя диспетчерскую службу в классическом ее понимании. Здесь в роли диспетчера-посредника выступает собственно гаджет со специальной программой.

Такой подход вызвал однозначно отрицательную реакцию со стороны профессиональных таксистов: ведь установить приложение и попасть в «штат» перевозчиков может любой водитель, не имеющий разрешения и лицензии на работу в такси. В связи с этим UBER часто попадала в конфликтные ситуации, особенно в Европе, а не так давно — и в России. В результате где-то деятельность компании была запрещена, где-то — приостановлена, а в Москве (на данный момент UBER в полной мере функционирует лишь в столице и Санкт-Петербурге) представители бизнеса сумели договориться с властью

и пообещали, что приложения будут устанавливать только на гаджеты лицензированных водителей — то есть легальных перевозчиков.

ПРИЛОЖЕНИЯ — В МАССЫ

Сейчас у UBER существуют десятки последователей — конкурентами их назвать пока еще сложно. Среди крупных приложений можно выделить международные GetTaxi, intaxi, Wheely, CityMobil и отечественный сервис Яндекс.Такси. На данный момент все они работают только в крупных городах и до Томска пока еще не добрались. По крайней мере, в том виде, в каком они должны выполнять все свои функции: от обозначения точек «А» и «Б» до выбора класса автомобиля и прочих нюансов.

В Томске же на данный момент наиболее часто используемым мобильным приложением можно назвать программу для вызова машины от «Максим» — одной из сетевых компаний, которая занимается сбором заявок и передачей их непосредственно исполнителям. То есть — и это важно — это не таксомоторное предприятие, а посредник между клиентом и перевозчиком. Со всеми вытекающими отсюда плюсами и минусами.

Еще не так давно в Томске агрессивно — в смысле, громко о себе заявив — заработало и приложение InDriver. Уверен, что многие видели желтые плакаты, призывающие установить приложение на свои айфоны и смартфоны, чтобы вызывать такси без диспетчеров и самостоятельно назначать цену за поездку. Насколько это соответствует действительности? Давайте посмотрим.

ЦЕНА НА ЗАКАЗ

Итак, что такое цена на заказ? В случае с InDriver вы, указав маршрут следования, действительно можете

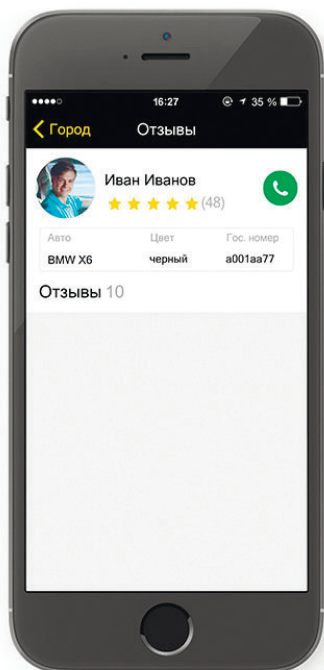


обозначить желаемую цену. И здесь несколько вариантов: с вашей ценой могут согласиться и перезвонить, не согласиться и оставить заявку без внимания или же не согласиться, но перезвонить и начать торговаться.

Один из моих знакомых «лицензированных» таксистов говорит об этой системе с недоумением: мол, как можно за 50 рублей куда-то уехать?

— В «Максиме» и «Лидере» цена поездки зависит от километража, в нашей компании — цены фиксированные, но тоже в зависимости от расстояния, — говорит Илья. — А как здесь водители работают и зарабатывают? Мы ради интереса оставили заявку, чтобы проехать метров 500 по проспекту Фрунзе, и выставили цену 10 рублей. Так нам сразу четверо перезвонили! Правда, все торговаться стали, но за 50 рублей реально можно было бы договориться.

Учтите, что в приложении InDriver вы можете обозначить только маршрут и предполагаемую стоимость, а подъедет к вам автомобиль, водитель которого согласен с вашей ценой и находится в нескольких минутах езды от вас. И что это будет за машина — предсказать очень сложно. Может быть, ухоженная иномарка, а может — «ушатанная» «шестерка». То есть с комфортом и сопутствующими ему атрибутами — детские кресла, некурящие водители, чистый салон, отсутствие мата и шансона — вам может не повезти.



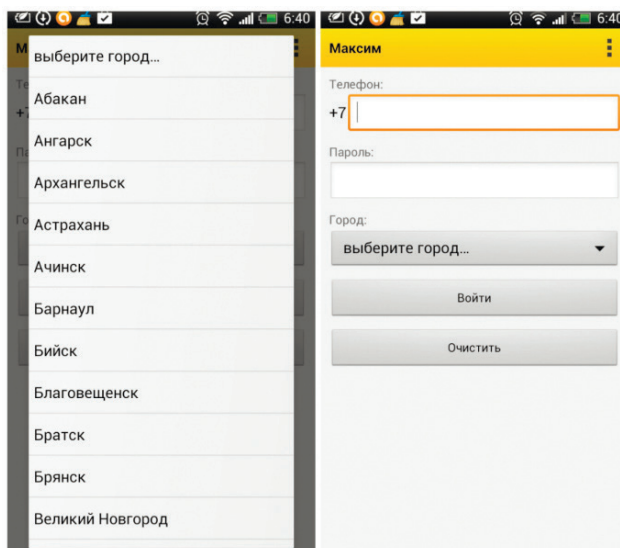
ПРОСТО И УДОБНО

Теперь о приложении для «Максима». Используя его в качестве «диспетчера», стоит знать одно: стоимость поездки никак не будет отличаться от стоимости заказа по

обычному телефонному звонку, и никаких систем накопительных и прочих скидок здесь не предусмотрено. По крайней мере, никто из опрошенных мною пользователей этого приложения с такими подарками не сталкивался. Оно создано сугубо для удобства клиентов, которые часто пользуются услугами этой компании и ездят по нескольким основным маршрутам. Кстати говоря, большинство мобильных приложений также не предполагает каких-либо скидок по стоимости поездки на такси.

По сути это приложение мало чем отличается от десятков приложений, созданных другими компаниями. Вы задаете маршрут движения, который может включать в себя несколько пунктов, обозначаете тариф (к примеру, минимальная стоимость по «легковому эконому» — 90 рублей, а по «легковому комфорту» — 150 рублей), а также указываете, есть ли у вас багаж и какие-то пожелания — это вы можете написать в заявке. К примеру, если вам срочно-срочно потребовался автомобиль, то вы можете добавить 50 рублей «сверху» к стоимости поездки и сообщить об этом в комментарии: «Плачу 50 за срочность». Может быть, кому-то из водителей такой бонус придется по душе.

Безусловное удобство всех без исключения приложений — отсутствие человеческого фактора. Диспетчер может ошибиться, не расслышать название улицы или номер подъезда, или же телефон заказа будет невероятно долго занят — в работе с приложениями такого не случится.



ИНТЕРНЕТ-СКИДКИ

Возвращаясь к теме скидок, надо сказать, что некоторые компании в Томске их все же предоставляют — либо напрямую, либо в качестве накопительных бонусов.

Так, приложение InTaxi, работающее в десятках городов России, в том числе и в Томске, помимо стандартно-



го набора опций позволяет клиенту потихоньку копить баллы на одну из следующих поездок. За каждый заказ пассажир получает 5% бонусов от стоимости поездки, которыми он сможет рассчитаться за один из последующих вызовов такси по этому приложению. Но такой подход, повторюсь, скорее исключение из правил.

А вот прямые скидки на поездки, заказанные через интернет, в Томске дает лишь одна компания — «Лидер». По крайней мере, в открытом доступе подобной информации прочие таксомоторные компании не предоставляют.

Так вот у «Лидера» на заказ, оформленный через официальный сайт — собственного приложения для клиентов у фирмы нет, предоставляется скидка 25%. То есть позвонил — заплатил, условно говоря, 120 рублей, подал заявку на сайте — и поездка обойдется в 90 «р». Помимо этого, заказ на сайте автоматически попадает в разряд приоритетных, что сокращает время ожидания подъезда машины.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Работая над этой статьей, я понял, что приложения — не такая уж бесполезная вещь, как мне это казалось. А что думают на этот счет постоянные клиенты таксомоторных компаний?

Олеся, 24 года:

— Такси я пользуюсь нечасто, когда возникает необходимость, вызываю машину по телефону: в «книжке» у меня защиты номера трех компаний, и хоть одна из них да отзовется. А что касается приложений, то я ими просто никогда не пробовала пользоваться. И ущербной себя из-за этого не считаю.

Максим, 34 года:

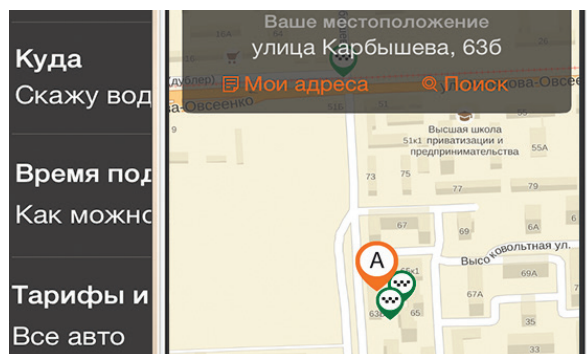
— Я уже года два вызываю такси только через приложения. Маршруты у меня «накатанные» и мне гораздо удобнее обозначить заказ парой «кликов», чем каждый раз проговаривать адреса по телефону. Деньги я плачу те же, но... Просто уже привык.

УДОБНО ИЛИ ВЫГОДНО?

Итак, подводя итог, можно отметить несколько плюсов при использовании разного рода приложений.

Один из незначительных, но «прикольных» — возможность отслеживать движение вызванной вами машины на экране гаджета. Далее — минимальный срок выполнения заказа, который составляет от 3 до 5 минут, а иногда и того меньше.

Еще один — это отсутствие человеческого фактора и возможность задать четкие координаты вашего местоположения, не повторяя адрес по буквам и не объясняя на пальцах, «где находится нофелет».



Ну, и кое-где заказ через интернет даст вам возможность сэкономить или же заработать на следующую поездку.

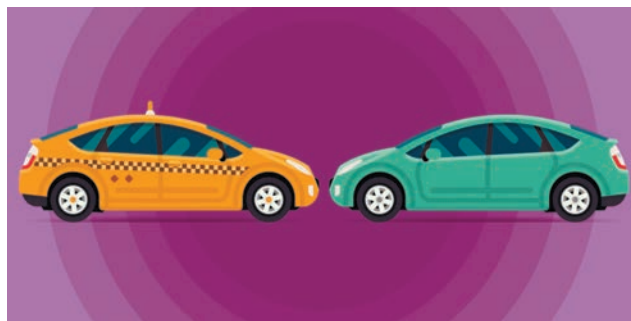
Получается, пользоваться приложением для вызова такси скорее удобно, чем нет, а иногда еще и выгодно.

P. S.

И еще один вопрос: а что выгоднее — вызывать такси или же эксплуатировать собственный автомобиль?

Возьмем минимальный вариант: две поездки в день — на работу и с работы, без учета выходных, загородных поездок и прочих преимуществ, которые дает вам личный автомобиль. Это будет обходиться вам (в зависимости от компании, где вы заказываете машину) примерно от 150 до 300 рублей в день. Теперь возьмем расходы на личное авто и начнем с бензина. Зимой, к примеру, вы в любом случае «сожжете» не меньше 10 литров за день, а это 300-350 рублей. Считайте — те же две поездки на такси.

А теперь прибавим неизбежные замены масла, техосмотры, всевозможные присадки, щеточки и прочие «некопеечные» обязанности, связанные со своим автомобилем, и становится понятно, что в режиме двух поездок в день такси выглядит гораздо предпочтительнее. И рисков никаких, и денег тратится минимум.



В любом случае выбор остается за вами. И как при случае вызвать такси, вы уже знаете. Можете по телефону, а можете — парой кликов.



SOS на финансовых рынках

Кризис, которого, по словам российского правительства, нет в России, кризис, пик которого, по словам Президента России, мы прошли еще полгода назад, все-таки пришел в наш дом. Еще не до конца понятно, чем он нам грозит и во что выльется, но уже вполне ясно — ничего хорошего ждать не приходится.



Павел ПАХОМОВ
Руководитель
Учебного центра
ОАО «Санкт-Петербургская
биржа»
Специально для журнала
«Ваши личные финансы»

Доллар стоил 75, затем 80... говорят, что 90 — это дело времени, а дальше может быть и 100? И что же делать бедному российскому гражданину, имеющему хоть немного денег на черный день? В кризис ответ на этот вопрос весьма и весьма актуален. Поэтому и попытаемся на него ответить.

Самая первая и наиважнейшая задача в кризис — не столько заработать, сколько сохранить. Запомните — сохранить!!! А если сохранить, то надо искать самые надежные активы.

Самая первая и наиважнейшая задача в кризис — не столько заработать, сколько сохранить.

Золото... Но надо помнить, что золото само по себе мало ликвидно. Покупая его, вы платите НДС 18%, а продать его потом будет очень тяжело, чаще всего приходится продавать с очень большой скидкой. Кроме того, его же надо еще где-то хранить! Так что золото годится только как инструмент инвестирования совсем уж на черный день — типа событий столетней давности. Но я надеюсь, что до такой разрухи и такого братоубийства мы все же не

дойдем! И поэтому с золотом надо быть поосторожней. Золото, конечно, манит нас, но оно также легко и обманет нас.

Золото само по себе мало ликвидно и годится как инструмент инвестирования совсем уж на черный день.

Недвижимость... Недвижимость будет дешеветь. Сильно дешеветь. И вообще недвижимость — это не инструмент для спасения своих денежных средств в кризис. Так что об этом можно забыть на ближайшие годы точно. Ну, разве что вам или вашим детям негде жить и вы давно планировали купить квартиру, то это можно сделать и сейчас. Но только для себя и ни в коем случае не для последующей спекулятивно-инвестиционной перепродажи. С последним точно сейчас прогорите и пролетите.

Недвижимость — это не инструмент для спасения своих денежных средств в кризис.

Вот на что можно сейчас обратить внимание, так это на финансовые инструменты, которые котируются в валюте и по которым все расчеты проводятся в валюте. Здесь некоторые могут возразить: как, в России? Какие в России расчеты в валюте? Ведь у нас разрешены расчеты только рублями! Так, да не так! В соответствии с федеральным законом «О клиринге и клиринговой деятельности», если сделка соверше-



на на бирже и все расчеты осуществлены Клиринговой палатой, то тогда допускаются расчеты между участниками сделки как в рублях, так и в любой иностранной валюте. Поэтому у российских инвесторов и появляются достаточно интересные варианты для инвестирования. Здесь я имею в виду покупку еврооблигаций на Московской бирже и иностранных акций на Санкт-Петербургской бирже. И о первом, и о втором вариантах инвестиций я уже писал в 2015 году, поэтому здесь особо останавливаться на этом не буду. Однако отмечу, что такие операции можно делать не просто на брокерском счете, но также и в рамках инвестиций через личный индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Чем это интересно? Прежде

всего тем, что по такому счету можно получить возврат вычета по НДФЛ в размере до 52 000 рублей. И вот тут я хочу поделиться нашим опытом.

В прошлом году Санкт-Петербургская биржа решила открыть в качестве примера модельный инвестиционный портфель, в который были включены наиболее ликвидные и известные американские акции, торгующиеся в настоящее время на Санкт-Петербургской бирже.

Старт расчета по этому портфелю был дан 1 марта, а сумма инвестиций была определена в размере 400 000 рублей, то есть максимально допустимой суммы для инвестиций через ИИС. И вот что у нас получилось.

Наименование акции	Отрасль	Текущая цена акций на 01.03.2015	Кол-во акций	Стоимость в \$	Стоимость в рублях*
Allergan	Биотехнологии	233	2	465	28 674
Pfizer	Медицина	34	12	412	25 369
Apple	IT-технологии	128	6	771	47 479
Micron	IT-технологии	31	4	123	7 557
Netflix	Медиа	475	1	475	29 254
Visa	Финансы	271	2	543	33 425
CME Group	Финансы	96	4	384	23 637
DuPont	Нефтехимия	78	3	234	14 387
DeltaAirlines	Авиaperезовки	44	4	178	10 970
Boeing	Самолетостроение	151	2	302	18 585
PhillipMorris	Потребительский сектор	83	4	332	20 441
Coca-Cola	Потребительский сектор	43	4	173	10 669
Wal-MartStores	Потребительский сектор	84	4	336	20 680
TheWaltDisney	Медиа	104	4	416	25 645
Starbucks	Рестораны быстрого питания	93	4	374	23 036
FirstSolar	Солнечная энергетика	60	4	239	14 720
Valero Energy	Электроэнергетика	62	6	370	22 801
VerizonCommunications	Телекоммуникации	49	6	297	18 277
				\$ 6 422	395 605

* Курс руб./\$ на дату формирования портфеля — 61,6.

Поскольку портфель был инвестиционный и формировался на срок от 3 лет и более, то не предполагалось его активное управление. Портфель нацелен был на пассивный стиль управления, который обычно сводится к тому, что раз в 2-3 месяца портфель «перетряхивается», то есть те акции, которые выросли больше всего, продаются полностью или частично, а те акции, которые упали больше всего или стали наиболее привлекательными, покупаются. За все время существования портфеля в 2015 году, то есть за 10 месяцев (напомню, что портфель был создан 1 марта), была проведена ребалансировка портфеля лишь однажды — 1 сентября. При этом были проданы все акции компании

Allergan, половина акций компании Netflix, а куплены акции компаний DeltaAirlines, Pfizer, Valero Energy, FirstSolar и Starbucks.

И вот теперь посмотрите, какого результата мы достигли в конце 2015 года в рамках нашего модельного портфеля (см. таблицу ниже).

Как видим, мы получили результат более чем достойный, несмотря на то, что основной американский индекс S&P500 закрыл год в небольшом минусе. Более того, 9 из 17 акций, включенных в модельный портфель, показали отрицательный результат. Однако результат по оставшимся 8 акциям с лихвой перекрыл полученный убыток. Что же касается рублевой доходности, то комментарии тут излишни.



А теперь к этому результату добавьте 52 000 рублей, которые вам вернут в виде налогового вычета по НДФЛ. Ведь у нас не просто модельный портфель, а портфель в рамках ИИС, по которому такие вычеты и полагаются. Не будем гадать, каков будет курс доллара в мае-июне, когда произойдет возврат 52 000 рублей, но рублевую доходность за 2015 год посчитать очень даже можно — она составит совсем уж фантастические 44,9%! Валютная доходность при этом вырастет еще как минимум процентов на 5.

Конечно, в такие портфели в период кризиса нельзя вкладывать все средства. Все-таки главное, о чем было сказано уже неоднократно, это не преумножить, не заработать, а прежде всего сохранить. Уже понятно, что нас ждут непростые времена, и поэтому будьте осторожны, держи-

Будьте осторожны, держитесь за каждую копейку, не рискуйте понапрасну и тогда вы и ваши близкие успешно переживете лихие времена.

тесь за каждую копейку, не рискуйте понапрасну и тогда вы и ваши близкие успешно переживете лихие времена. А они не бывают бесконечными, и даже самое плохое когда-нибудь заканчивается. И помните, не только и не столько в деньгах счастье. В жизни есть много гораздо более важных и ценных вещей. А посему — удачи вам в 2016 году и безопасных инвестиций!

Наименование акции	Цена покупки акций на 01.03.15	Цена закрытия на 31.12.15	Текущая цена в рублях	Кол-во акций	Стоимость в \$	Стоимость в рублях	Дивиденды за период владения*	ИТОГ с учетом дивидендов
Pfizer	34,32	32,28	2 359	20	646	47 187	12,6	
Apple	128,46	105,26	7 693	6	632	46 161	4,44	
Micron	30,67	14,16	1 034	4	57	4 140	0	
Netflix	67,84	114,38	8 360	6	686	50 160	0	
Visa	67,83	77,55	5 668	8	620	45 345	2,35	
CME Group	95,93	90,6	6 622	4	363	26 488	4,2	
DuPont	77,85	66,6	4 868	3	200	14 603	2,4	
DeltaAirlines	44,52	50,69	3 705	10	507	37 049	2,84	
Boeing	150,85	144,59	10 568	2	289	21 136	4,58	
PhillipMorris	82,96	87,91	6 425	4	352	25 701	8,57	
Coca-Cola	43,3	42,96	3 140	5	215	15 700	3,47	
Wal-MartStores	83,93	61,3	4 480	4	245	17 922	4,17	
TheWaltDisney	104,08	105,08	7 680	4	420	30 721	2,98	
Starbucks	46,75	60,03	4 388	9	540	39 488	3,78	
FirstSolar	59,74	65,99	4 823	5	330	24 116	0	
Valero Energy	61,69	70,71	5 168	10	707	51 682	10,5	
VerizonCommunications	49,45	46,22	3 378	6	277	20 269	7,12	

* С учетом налогов в 30%.

Курс руб./\$ на дату формирования портфеля — 61,6, текущий курс — 73,09.

	\$\$\$\$	РУБЛИ	ИТОГО в \$	\$\$\$\$	РУБЛИ
стартовая	6,422	396			
текущая	7,085	518	74	7	523
			ИТОГО в рублях		
Доходность с начала ведения портфеля	10,32 %	30,90 %	5409	11,48%	11,48%
Изменение индекса S&P за этот период	-0,73 %				
Свободный остаток			77\$		

И помните, не только и не столько в деньгах счастье. В жизни есть много гораздо более важных и ценных вещей. А посему — удачи вам в 2016 году и безопасных инвестиций!



А денежка-то ненастоящая!

Часть 5

В ЛЮБОЙ ЭПОХЕ ВСЕГДА ЕСТЬ СВОИ ГЕРОИ. И В КАЖДОМ ИЗ ВИДОВ ПРЕСТУПЛЕНИЙ НЕПРЕМЕННО НАЙДУТСЯ «ЛУЧШИЕ» — В НАШЕМ РАССКАЗЕ, РАЗУМЕЕТСЯ, АНТИГЕРОИ — БУДЬ ТО ЦЕЛОЕ ПРЕСТУПНОЕ СООБЩЕСТВО ИЛИ ЖЕ МАСТЕРА-ОДИНОЧКИ. ГОВОРЯ О СОВЕТСКОМ ПЕРИОДЕ НАШЕЙ СТРАНЫ, ПОРА ВСПОМНИТЬ О НАИБОЛЕЕ ЯРКИХ ИСТОРИЯХ ВЫПУСКА ФАЛЬШИВОК ТОГО ВРЕМЕНИ.

РЕЙТИНГ «ЛУЧШИХ»

Как говорится, не пойман — не вор. Следовательно, лучшие мастера подделок так и остались гулять на свободе. Но «крупной рыбы» в сетях социалистического правосудия и без того побывало немало.

Так, отдел по борьбе с хищениями социалистической собственности, именуемый кратко ОБХСС, отчитывался в 1940 году следующими цифрами: за год удалось раскрыть 4 группы фальшивомонетчиков, которые изготавливали фальшивки типографским и литографским способами, арестовано 23 человека. Также были раскрыты и арестованы 7 групп и 12 человек, занимавшихся подделкой денег ручным способом.



Довоенная «тридцатка» образца 1937 года.
Лицо и оборот (купюра подлинная).

Первенство в рейтинге этого периода принадлежало группе «мастеров» численностью 5 человек из г. Баку Азербайджанской ССР. На их счету — 10 блестяще изготовленных червонцев, отличавшихся от настоящих только по бумаге и не уступавших в ка-

честве настоящим банковским билетам. Появились эти деньги сначала в Баку, а затем география их распространения достигла Ростова и Саратова. После долгой охоты на авторов фальшивых десятков удалось задержать жительницу Баку Зейналову, работавшую травильщицей в типографии. Как оказалось, вместе с ней трудился и муж, по специальности цинкограф, он-то и изготавливал цинковые клише для типографской печати. Вместе с другими подельниками из группы они изготовили и распространили 80 банковских билетов, за что основные участники этого преступления по приговору суда были расстреляны.

В 1941-м году — вновь поддельные десятичервонные купюры, но изготовленные уже москвичами — отцом и сыном Лопуховыми. Безукоризненно сделанные фальшивки выдал чрезмерный блеск краски, который заметил бдительный сотрудник Государственного банка. Если бы не его внимательность, подделки так бы и ходили по рукам дальше, ведь до этого случая все торговые точки принимали ненастоящие купюры без проблем. Результат семейного творчества тот же — расстрел.

НОВАЯ РЕФОРМА — НОВЫЕ ФАЛЬШИВКИ

Даже Великая отечественная война не стала препятствием для продолжения расцвета преступной «отрасли». Купюры подделывались и во время войны и после ее завершения. Высшей точки этот процесс достиг накануне денежной реформы в 1947 году. Тогда соответствующие органы рапортовали тревожными цифрами:

Всего зарегистрировано 4 419 изъятий фальшивых денег на общую сумму 347 650 рублей. Из них: рублевых — 5 шт., 3-рублевых — 10 шт., 5-рублевых — 39 шт., 10-рублевых — 307 шт. (годом ранее — 361 шт.), 30-рублевых — 720 шт. (годом ранее — 613 шт.), 50-рублевых — 221 шт. (годом ранее — 128 шт.), 100-рублевых — 3 117 шт. (годом ранее — 1 638 шт.). К уголовной ответственности было привлечено 249 человек!

После проведения в период с 16 по 29 декабря 1947 года денежной реформы азарт у фальшивомонетчи-



ков несколько не остыл. Наоборот, их деятельность расцвела. Так как слухи о грядущей реформе распространились на территории Советского союза задолго до ее проведения, сохранить свои планы в тайне от населения власти не удалось. В результате уже с 16 по 31 декабря 1947 года было изъято 53 экземпляра подделок купюр нового образца на общую сумму 1 758 рублей, изготовленных из снимков, напечатанных в газетах и журналах.



Сторублевая купюра образца 1947 года (купюра подлинная).

ОБИДЕТЬ ХУДОЖНИКА МОЖЕТ КАЖДЫЙ

Количественно мошенники прирастали, а вот качество по закону жанра стало страдать. То тут, то там попадались те, кто изготавливал свои «шедевры» некачественно, либо не мог грамотно организовать их сбыт. Яркий тому пример — Эрнест Бурка, рижский художник. К нему милиционеров буквально «привела» его собственная мать, пойманная на попытке купить десяток яиц на поддельную купюру. При себе у нее нашли 21 фальшивую купюру достоинством 25 рублей выпуска 1947 года, а у ее «талантливого» сына при обыске обнаружили еще 51 купюру и средства для их производства: доску для отпечатывания фальшивых знаков, листы бумаги, красители и прочие приспособления. Ступить на «кривую дорожку» художника, как оказалось, вынудило его неважное материальное положение, которое он сам себе и подпортил, проводя время за пьянкой, а не за работой. Его метод подделки появился не сразу. После нескольких неудачных попыток копирования и переноса рисунка он пришел к другому способу: иглой на пластинке целлулоида наносить рисунок денежного знака, который становился шаблоном для изготовления нескольких клише, а затем опылать этот рисунок графитом для получения резкости изображения. Перевернув его, фальшивомонетчик получал зеркальное изображение, на него сверху накладывался еще один лист целлулоида, на котором иглой гравировалось изображение денежного знака, становившееся затем клише для отпечатки с него купюры. Таким способом Эрнест Бурка изготовил семь шаблонов и столько же клише.

Отпечатанные фальшивые деньги он покрывал жидким раствором обычного канцелярского клея для придания им лоска.

ЛОВКОСТЬ РУК И НИКАКОЙ КВАЛИФИКАЦИИ!

Но, как оказалось, столь трудоемкий процесс и талант художника были вовсе не нужны, чтобы изготавливать те самые новые рубли образца 1947 года. Способов их подделки оказалось множество, а самым опасным для государства органы правопорядка признали способ, заключающийся в двойном копировании с подлинных денежных билетов. Злоумышленникам нужно было лишь размягчить растворителем краску на настоящих купюрах и часть краски откопировать на чистый лист без ущерба для первоисточника, при этом удвоив количество денег в своем кошельке. Никакого высшего образования — только рецепт растворителя красок дензнаков и методика копирования. Это под силу даже начинающему «дизайнеру». А дальше набирал обороты, говоря современным языком, сетевой маркетинг. Попавшиеся на этом преступлении после вынесения им приговора отправлялись в исправительно-трудовые лагеря. А так как содержание этой категории преступников не было изолированным от прочих отбывавших наказания, способ изготовления фальшивок передавался из рук в руки другим осужденным, которые, выйдя на свободу, принимали эстафету. Опасность нарастала.

Замминистра внутренних дел СССР Т. Филиппов писал председателю Верховного суда СССР А. А. Волину: «Рецепт растворителя и методика изготовления фальшивок, применявшаяся фальшивомонетчиками, по мнению МВД СССР, должна быть сохранена в строжайшей тайне, так как ее распространение может нанести серьезный ущерб государству. А в целях предотвращения дальнейшего распространения изготовления фальшивых денег, особенно способами двойной перекопировки их с подлинных билетов, Министерство внутренних дел СССР просит дать указание республиканским, краевым, областным судам при рассмотрении уголовных дел на фальшивомонетчиков избирать меру наказания — содержание в тюрьме».

Все эти истории с перекопировками прекратились после очередной денежной реформы, проведенной в 1961 году.

СДЕЛАНО В СССР

И пускай Америка — страна возможностей, зато



Указом Президиума Верховного Совета СССР от 5 мая 1961 года «Об усилении борьбы с особо опасными преступлениями» была введена часть 2 — «совершение фальшивомонетничества в виде промысла» — в статью 24 Закона СССР «Об уголовной ответственности за государственные преступления», предусматривающую ответственность за подделку денежных знаков.



25 рублей
образца
1961 года
(купюра
подлинная).



50 рублей
образца 1961 года
(купюра подлинная).

Россия — страна гениев. Советский человек Виктор Баранов — единственный во всем мире фальшивомонетчик, который сумел после многолетних изысканий методом проб и ошибок повторить состав «денежной бумаги». Специалисты Гознака поначалу приняли его фальшивки за собственную продукцию, но только с нарушениями технологии. А оперативные службы и КГБ искали не одного человека, а банду фальшивомонетчиков, так как, по их мнению, изготовить такого высочайшего качества подделку было под силу лишь компетентному в денежной полиграфии коллективу! Под подозрение контрразведки попало даже ЦРУ, которое теоретически могло печатать эти рубли фабричным способом в США, а затем через агентуру распространять в СССР. Не отметалась и традиционная версия — о передаче фальшивомонетчикам технологии прямо из Гознака. В связи с этим почти весь год пятьсот с лишним сотрудников предприятия находились под круглосуточным наблюдением КГБ.

Уникальный человек, этот Баранов. Он сделал

множество полезных для человечества изобретений, но так и остался невостребованным в нашей стране. А так как он был человеком идейным, то не стал ждать милости от природы и государства, а пошел своим путем — решил изготавливать поддельные деньги, но не для самообогащения, а ради финансирования собственных изобретений. Баранов не на шутку заинтересовался полиграфией и многократно наведывался за свой счет в московские библиотеки, изучая этот вопрос вдоль и поперек. 12 лет было посвящено теории, подбору красок, бумаги, изготовлению клише и конструированию собственного уникального станка, на котором с 1975 года в собственном сарае и начал работу Баранов. За 2 года — 33 454 советских рубля! И не в каких-то, а в самых трудных для подделки купюрах — номиналом 25 и 50 рублей.

это интересно

После ареста Виктор Баранов раскрыл Гознаку собственный рецепт раствора для травления меди, которым Гознак в дальнейшем пользовался более 15 лет. А раствор так и называли — «Барановский». А еще в музее МВД Баранову посвящен целый стенд!

Следствие трудилось дни напролет. Наконец, было определено, что чаще всего подделки наивысшего качества обнаруживаются на юге России, а именно — в Ставрополье. Там за три месяца 1977 года «выловили» 86 поддельных 25-рублевков. Торговцев на рынках убедительно просили быть бдительными. И один такой нашелся. В г. Черкесске на колхозном рынке продавец своевременно сообщил милиционерам, что некий гражданин только что обращался к нему с просьбой разменять 25-рублевую бумажку.

Баранов получил 12 лет лишения свободы. После выхода на свободу он создал краски, которые очень ценились за границей, выпускал женские духи и ароматизаторы белья из натуральных масел.

это интересно

Самая большая проблема фальшивомонетчиков — подбор бумаги. Подлинная купюра имеет специфические свойства, обладает характерным хрустом, отсутствующим у подавляющего большинства фальшивок. Состав бумаги постоянно совершенствуется. На сегодняшний день новые (с 2010 г.) российские купюры выдерживают около 10 000 перегибов и не боятся 19 химических реактивов, в том числе спирта, ацетона, скипидара и хлора.



Альтернатива страховым компаниям — Общество взаимного страхования

ПРИБРЕТЕНИЕ КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКЕ — ОТВЕТСТВЕННЫЙ ШАГ, КОТОРЫЙ НЕСЕТ В СЕБЕ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ РИСКИ. Но эти риски можно существенно сократить, зная основные правила безопасной покупки.

НА ЧТО НЕОБХОДИМО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПЕРЕД ЗАКЛЮЧЕНИЕМ ДОГОВОРА УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ?

① Проверьте репутацию застройщика. Зайдите на его официальный сайт, почитайте отзывы на форумах. Лучше всего выбирать застройщика, у которого уже есть положительный опыт построенных и сданных в эксплуатацию объектов недвижимости.

② Внимательно изучите документы. Ознакомьтесь с проектной декларацией, которую застройщик обязан публиковать в СМИ или в интернете. В Федеральном законе «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости...» указан перечень документов, которые застройщик обязан предоставить любому обратившемуся лицу. Отсутствие данной информации или нежелание ее предоставить должны вас насторожить и, возможно, послужить основанием для отказа заключать договор участия в долевом строительстве с данным застройщиком.

③ Проверьте наличие договора страхования гражданской ответственности застройщика или поручительства банка.

С 1 января 2014 года застройщики, привлекающие денежные средства граждан для строительства новых объектов, обязаны страховать свою ответственность перед дольщиками. В противном случае договор долевого участия не будет зарегистрирован, а значит, будет недействительным. Данные изменения направлены на защиту прав граждан-участников долевого строительства от последствий банкротства застройщиков. Застройщик может выбрать один из трех предусмотренных законом способов страхования: банковское поручительство, коммерческое страхование или вступление в Потребительское общество взаимного страхования гражданской ответственности застройщиков (НО «ПОВС застройщиков»). При наступлении страхо-

вого случая дольщики получают возмещение от одного из трех перечисленных гарантов.

Общество взаимного страхования (ОВС) — единая в России организация, созданная в 2013 году по поручению Президента РФ. Общество учреждено тридцатью крупнейшими застройщиками из тринадцати регионов России. Миссия Общества — обеспечить страховую защиту средств, направленных гражданами России на приобретение жилья.

В Томской области представительство ОВС заработало с ноября 2015 года.

Общество — основной механизм страхования гражданской ответственности застройщиков.

Полноправными членами общества сегодня являются 334 организации в 50 регионах России. Томское представительство призвано обеспечить страховую защиту средств покупателей жилья.

Ведущие страховые компании, занимающиеся страхованием классических розничных и корпоративных продуктов, считают обязательное страхование ответственности застройщика очень рискованным сегментом рынка.

Причин для этого несколько — отсутствие перестраховочной защиты, высокие затраты для проведения детального скоринга и т. п. Аналогичная ситуация и с предоставлением банковских гарантий.

В то же время доходы, получаемые Обществом от взаимного страхования, направляются на повышение финансовой устойчивости ОВС и снижение страховых тарифов, то есть после накопления Обществом необходимых страховых резервов страховые тарифы для членов ОВС будут неизбежно снижаться.

Общество применяло и применяет реальные тарифы, хотя на остальном страховом рынке тарифы выросли в 7-8 раз. Примечательно, что в Обществе страхование осуществляется уже с нулевого цикла строительства, а не на уровне 40-50% готовности объекта.



www.ovsz.ru
Представительство в Томске: г. Томск,
ул. Гагарина, 10, оф. 6,
тел.: 8 (3822) 57-47-63.



«...По уважению пользы» (о начале деятельности сберегательных касс)

Первое в мире классическое сберегательное учреждение было открыто в 1778 году в Гамбурге (Германия). Учрежденная городским муниципалитетом касса принимала взносы в размере от 15 до 150 марок, выплачивая клиентам 2,75% годовых. В конце XVIII века в Германии действовало уже множество подобных учреждений, созданных в основном по частной инициативе с филантропическими целями.



Юрий ГОЛИЦЫН
Московская Биржа,
канд. ист. наук
Специально для журнала
«Ваши личные финансы»

ЕВРОПЕЙСКОЕ НАЧАЛО

Триумфальное шествие сберегательных касс по Европе началось после окончания наполеоновских войн. В 1814 году первая касса открылась в Англии, в 1818 — во Франции, в 1819 — в Австро-Венгрии, в 1820 — в Швеции, в 1822 — в Италии.

В этот же период (в 1817 году) английский парламент принял первый в мире закон о сберегательных кассах. В соответствии с этим документом сберегательные кассы должны были помещать собранные средства в государственные ценные бумаги. Кроме того, им запрещалось выдавать кредиты частным лицам. Верхний предел одного вклада был установлен в 150 фунтов стерлингов.

Впервые о необходимости открытия в России сберегательных касс заговорили в 1826 году: «Учреждение таковых касс... послужило бы способом бедному классу людей к лучшему себя обеспечению».

Если на западе сберегательные кассы возникали в основном по инициативе общественных организаций и частных лиц, то в Российской империи инициатором развития сберегательного дела было государство. Предшественницей сберегательных касс в России стала Сохранная казна, учрежденная в 1772 году по проекту президента Академии художеств И. И. Бецкого, долгое время жившего в Европе. По мнению Бецкого, Сохранная казна должна была стать разновидностью государственной ссудно-сберегательной кассы. «Всякий, кто пожелает, может вносить свои капиталы с получением процентов на срок, как соглашено будет. Вверяемые казне деньги всегда будут в готовности к удовольствию и к отдаче, когда их не потребуют», — писал этот вельможа. Помещенные в нее вклады Сохранная казна выдавала в качестве ссуд под залог имений с крепостными крестьянами, фабрик и каменных домов. Разовый взнос в казну был определен в размере не менее 10 рублей, что по тем временам было далеко не мелкой суммой. Постепенно Сохранная казна фактически превратилась в ипотечный банк для дворянства.

Аналогичный характер имело другое подобное учреждение — Либавская сберегательная касса, открытая в 1825 году группой частных лиц и находившаяся под контролем Либавского магистрата. Она также помещала вложенные в нее средства в ссуды частным лицам под залог ценных бумаг и векселей, а доходы от ее деятельности шли на поддержку местных благотворительных учреждений. Вклады принимались размером от 1 до 100 рублей серебром. Максимальный размер вклада составлял 500 рублей, при его достижении вклад возвращался вкладчику.



РОССИЙСКИЕ ПРОЕКТЫ

В 1826 году появился проект общероссийской организации сберегательных касс при Приказах общественного призрения, которые были основаны во всех губернских и некоторых уездных городах еще в 1775 году для содействия благотворительности. Рассматривавший этот проект Государственный совет Российской империи признал, что «учреждение таких касс при Приказах общественного призрения послужило бы способом бедному классу людей к лучшему себя обеспечению». А вот многие руководители местных приказов отозвались об этом проекте скептически, сомневаясь, что кассы смогут «получить достаточное количество вкладов от бедных людей».

Через несколько лет Государственный совет вновь рассматривал проблему организации в России сберегательных касс. Новый проект был представлен членом Совета графом А. Г. Кушелевым-Безбородко. В этом проекте предлагалось открыть сберегательные кассы во всех уездных городах страны. Собираемые вклады должны были переводиться в губернские кредитные кассы при Приказах общественного призрения, которые использовали бы деньги для выдачи ссуд под залог недвижимости. Но и это предложение не было реализовано, так как Министерства внутренних дел и финансов выдвинули целый ряд возражений, ссылаясь на неподготовленность населения, низкий уровень экономического развития страны и на трудность подбора необходимого количества квалифицированных работников для открываемых касс.

Первые сберегательные кассы были открыты в 1839 г. с целью «доставления верного способа к сохранению и приращению процентами денежных сумм, остающихся у крестьян без употребления».

Отметим, что среди противников сберегательных касс был и министр финансов Е. Ф. Канкрин. Теоретически признавая полезность подобных учреждений для накопления «самомалейших сбережений низших классов», он в то же время считал, что сберегательные кассы могут принести существенный вред правительству, если последнее возьмет на себя гарантию вкладов частных лиц. «Если кто хочет беречь, разве не может и сам делать это без посредства сберегательных банков, этих как бы опекунских учреждений», — писал Канкрин позднее.

Тем не менее, в 1839 году в рамках общей реформы государственных крестьян была начата реализация проекта графа П. Д. Киселева по учреждению среди этой категории населения сберегательных (по приему вкладов) и вспомогательных (по выдаче ссуд) касс. Они были открыты с целью «доставления верного способа к сохранению и приращению процентами денежных сумм, остающихся у крестьян без употребления». Первоначально Министерство государственных имуществ открыло такие кассы «в виде опыта» в пяти губерниях — Санкт-Петербургской, Московской, Ярославской, Тамбовской и Смоленской. В дальнейшем их число достигало нескольких тысяч.

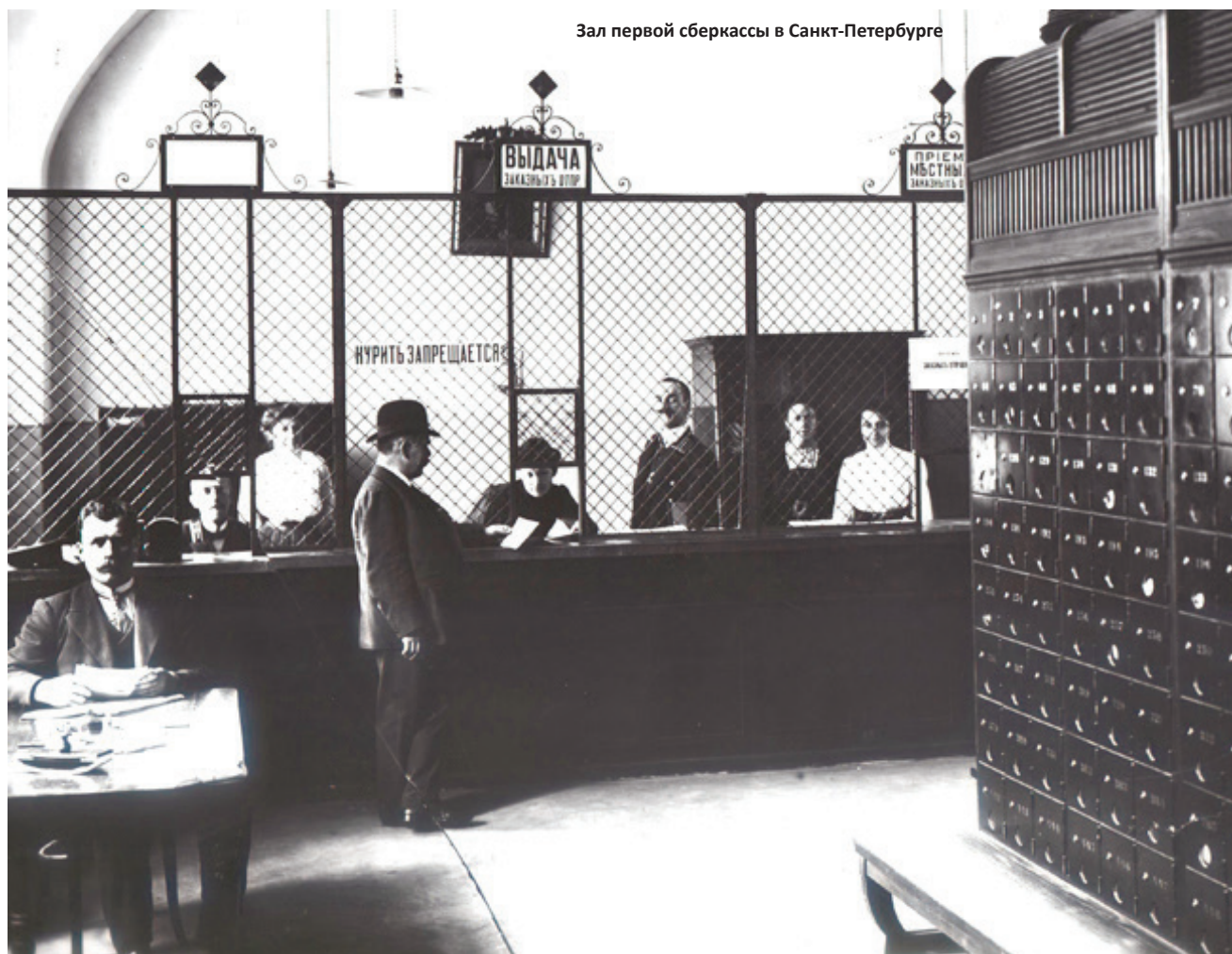


Первая сберкасса в Санкт-Петербурге

ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ

30 октября 1841 года императором Николаем I был подписан «Именной указ, данный Сенату», одобрявший проект устава сберегательных касс. «По уважению пользы, какую могут приносить сберегательные кассы как в хозяйственном, так и в нравственном отношении, — провозглашал указ, — Повелеваем: учредить на изъявленном в Уставе основании сберегательные кассы в первый раз при Петербургской и Московской сохранных казнах». Они создавались «для приема небольших сумм на сохранение с приращением процентов для доставления чрез то недостаточным всякого звания людям средств к сбережению верным и выгодным образом малых остатков от расходов в запас на будущие надобности».

30 октября 1841 года Николай I подписал указ о сберегательных кассах. Этот день считается днем основания старейшего российского банка — Сбербанки.



Зал первой сберкассы в Санкт-Петербурге

Этим требованием указа определялась конкретная деятельность сберегательных касс: размер вкладов, принимаемых за один раз, был определен в диапазоне от 50 копеек до 10 рублей, общая сумма вклада не должна была превышать 300 рублей серебром. Первоначально операции приема и выдачи вкладов производились только один раз в неделю — по вторникам. Однако вскоре две кассы, открытые в Санкт-Петербурге и Москве, доказали свою эффективность и нормы, ограничивавшие их деятельность, были расширены: предельный размер взноса был повышен до 50 рублей, а максимум общей суммы вклада увеличен до 750 рублей (в конце XIX века — до 1 000 рублей). Наличие лимита на вклады, сохранявшегося на всем протяжении истории российских сберегательных касс, определяло соответствующий духу указа круг вкладчиков и противодействовало превращению сберкасс в депозитные банки.

Законом от 21 октября 1846 года было намече-



Книжка московской сберегательной кассы. 1857 год.

но постепенное открытие сберегательных касс при Приказах общественного призрения, и с 1846 по 1860 год такие кассы были открыты практически во всех губернских городах.

В 1860 году одновременно с организацией Государственного банка сберегательные кассы были переданы в ведение Министерства финансов и стали государственными.



Тест: узнайте уровень вашей финансовой грамотности

1. Считаете ли вы необходимым регулярно записывать свои доходы и расходы, ведя учет семейного бюджета?

- A. Это необходимо, и я (моя семья) веду такой учет.
- B. Это необходимо, но такой учет я (моя семья) не веду.
- C. Это пустая трата времени, это бессмысленно.
- D. Это необходимо, если у человека или семьи нерегулярные доходы (нефиксированный размер заработной платы, доход, зависящий от выполнения какой-то работы), в остальных случаях это бессмысленно.

2. Представьте, что в предстоящие 5 лет цены на товары и услуги, которые вы обычно покупаете, увеличатся вдвое. Если ваш доход тоже увеличится вдвое, вы сможете купить меньше, больше или столько же товаров и услуг, как и сегодня?

- A. Меньше.
- B. Больше.
- C. Столько же.

3. В каких случаях вы считаете необходимым делать личные сбережения?

- A. Если доходы превышают расходы.
- B. В случае благоприятной экономической ситуации.
- C. Если у сбережений есть конкретная цель — накопить на дорогостоящую покупку, отпуск и т. п.
- D. Если заработок непостоянный.
- E. Необходимо во всех случаях.
- F. Личные сбережения делать необязательно.

4. Представьте, что вы положили 100 000 рублей на банковский вклад на 2 года под 15% годовых. По условиям договора капитализация процентов отсутствует. Как вы думаете, сколько денег принесет вклад за второй год: больше, чем в первый год, столько же или меньше?

- A. Больше.
- B. Столько же.
- C. Меньше.

5. Что из перечисленного ниже является кредитом?

- A. Заем, взятый у знакомых, коллег или родственников на условиях возвратности.
- B. Денежная ссуда, выдаваемая банком на опреде-

ленный срок на условиях возвратности и оплаты кредитного процента.

- C. Денежные средства, выданные ломбардом в размере стоимости заложенного предмета.
- D. Все перечисленное.

6. Если вы решили взять кредит, на что в первую очередь следует обратить внимание?

- A. На полную стоимость кредита.
- B. На условия досрочного возврата кредита.
- C. На величину процентной ставки.
- D. На ежемесячный платеж.
- C. На все вышеназванное.

7. Представьте, что вы хотите выгодно вложить имеющуюся у вас сумму свободных денег. Какой вариант действий позволит уменьшить риск потери денег?

- A. Вложить в один инвестиционный продукт.
- B. В несколько.
- C. Риск одинаковый.

8. Что из перечисленного вы рассматриваете в качестве «подушки безопасности» на случай непредвиденных обстоятельств?

- A. Это запас собственных денежных средств, служащий для погашения кредитов, долгов.
- B. Это запас собственных денежных средств, предназначенный для покрытия расходов в чрезвычайных ситуациях.
- C. Это все имеющиеся у меня сбережения — деньги, ценные бумаги, драгоценности, автомобиль.
- D. Это имеющиеся сбережения плюс кредиты, которые можно взять в случае крайней необходимости.

9. Представьте, что на вашем сберегательном банковском счете лежит 100 000 рублей и банк ежегодно начисляет 10% на остаток по счету. Сколько денег будет на вашем счете через 2 года, если вы не будете снимать со счета деньги?

- A. 101 000 рублей.
- B. 110 000 рублей.
- C. 121 000 рублей.
- D. 200 000 рублей.



Сколько зарабатывают военные?

Есть такая профессия — родину защищать! Но раз это профессия, то сколько платят профессионалам? Насколько человек, решивший посвятить свою жизнь служению отчизне и ее защите, обеспечен государством, а его жена и дети сыты и довольны... Посчитаем.

ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ ЗНАЛ

Зарплата военного в Российской Федерации называется денежным довольствием. У каждого служащего в вооруженных силах РФ оно состоит из оклада, зависящего от воинской должности и звания. Кроме этого, к сумме добавляются проценты за выслугу лет службы, а также и другие льготы, коэффициенты, премии, награды и куча других надбавок.



ЕЖЕМЕСЯЧНО:

Солдат-срочник — 2 000 рублей
 Рядовой-контрактник — 17 400 рублей
 Младший сержант, командир отделения — 33 365 рублей
 Старший сержант, зам. комвзвода — 49 764 рублей
 Старшина, командир взвода — 58 812 рублей
 Лейтенант — 58 500 рублей
 Капитан — 66 000 рублей
 Подполковник — 78 600 рублей
 Полковник — 94 700 рублей
 Генерал-майор — 116 508 рублей
 Генерал-лейтенант — 137 417 рублей

НАДБАВКИ К ЗАРПЛАТЕ:

- за секретность
- за высшее образование
- за заслуги (у генералов очень высокая)
- за красивые глаза (шутка)
- за боевые условия (нешуточная прибавка)

СКОЛЬКО ПОЛУЧАЕТ РЯДОВОЙ-КОНТРАКТНИК В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА (В ПЕРЕСЧЕТЕ НА РУБЛИ):

- США — 193 500
- Германия — 188 300
- Великобритания — 167 500
- Канада — 93 000
- Россия — 17 400
- Индия — 16 228
- Украина — 8 000
- Беларусь — 5 000

БЕСПЛАТНЫЕ УДОВОЛЬСТВИЯ РОССИЙСКИХ ВОЕННЫХ:

- бесплатное питание и обмундирование;
- право на бесплатный проезд в муниципальном общественном транспорте, транспортные льготы при переездах и поездках в отпуск;
- выходное пособие при увольнении из рядов ВС составляет 2 оклада, если прослужил менее 20 лет. 7 окладов, если прослужил более 20 лет;
- бесплатный контейнер на 20 т при переезде к новому месту службы;
- бесплатное обучение в гражданских вузах и сузах, если прослужили более 3 лет;
- право получать и проживать в служебном жилье в течение всего срока службы;
- право на бесплатное лечение и реабилитацию;
- право выйти на пенсию в 45 лет, если срок службы к этому времени составляет не менее 20 лет;
- военная пенсия зависит от разных факторов, но в среднем по стране составляет 21 000 рублей. Для сравнения: средняя гражданская пенсия — около 13 000 рублей.



ЖИЛЬЕ ДЛЯ ВОЕННЫХ

Военный, нуждающийся в жилье, получает бесплатно:

33 м² — если живет один;

42 м² — если есть супруга;

48 м² минимум — если в семье три человека.

Плюс **18 м²** положены каждому члену семьи военного, если в ней более 3-х человек.



Военный получает бесплатное жилье с помощью жилищных сертификатов, при этом учитывается не рыночная, а зафиксированная стоимость квадратного метра в разных регионах. Самая высокая расчетная стоимость — в Москве. Она составляет 34 350 рублей за квадратный метр. Таким образом, для покупки квартиры в Москве

семье военнослужащего из трех человек вручат жилищный сертификат стоимостью 1 648 800 рублей. Остальное придется добавлять из того, что удалось сберечь и преумножить за годы военной службы, ведь право на бесплатный жилищный сертификат имеют те, кто прослужил не менее 10 лет.

ЛИЦА, КОТОРЫХ НЕ БЕРУТ ЗАЩИЩАТЬ РОДИНУ:

- не имеющие общего образования;
- физически неразвитые;
- имеющие непогашенную судимость.

ВЫВОДЫ

Защищать родину выгодно, если вы — здоровый молодой человек без особых амбиций в бизнесе или искусстве, с общим или высшим образованием, которому нравится общение в мужских коллективах, стабильность в жизни и неприхотливость бытовых условий.

А также, если вы можете временами без труда обходиться без благ цивилизации, торговых центров и женских сплетен в офисе.

На военной службе вы будете получать гораздо больше, а тратить гораздо меньше, чем на гражданке.

При разумном финансовом поведении вы будете иметь возможность скопить серьезные средства, которые помогут вам при выходе на военную пенсию, которая также выше, чем у обычных пенсионеров.

Андрей ОСТРОВ

Ответы на вопросы теста (стр. 37)

1. **А** (Во всех случаях человеку необходимо вести систематический учет доходов и расходов: сколько и на что тратится. Это можно делать как на бумаге, так и в электронном виде, но учет должен быть обязательным — чтобы понимать, как можно оптимизировать семейный бюджет).

2. **С** (Если ваш доход увеличивается соразмерно инфляции (росту цен), то вы сможете покупать тот же объем товаров и услуг, что и сегодня).

3. **Е** (Независимо от экономической ситуации, уровня доходов и наличия целей. Регулярные личные сбережения — основа устойчивости личного бюджета и ключевое условие финансового благополучия).

4. **В** (По условиям договора вклада капитализации нет. Это означает, что начисляемые проценты не причисляются к сумме вклада. Поэтому размер вклада как в первый, так и во второй год составит одну и ту же сумму — 100 000 рублей. Следовательно, и получаемые проценты по вкладу на второй год останутся теми же).

5. **В** (Кредитом называется вид отношений между кредитным учреждением (в данном случае — банком) и заемщиком. Юридически кредитные отношения имеют фиксированный срок, по истечении которого заемщик должен вернуть как сумму

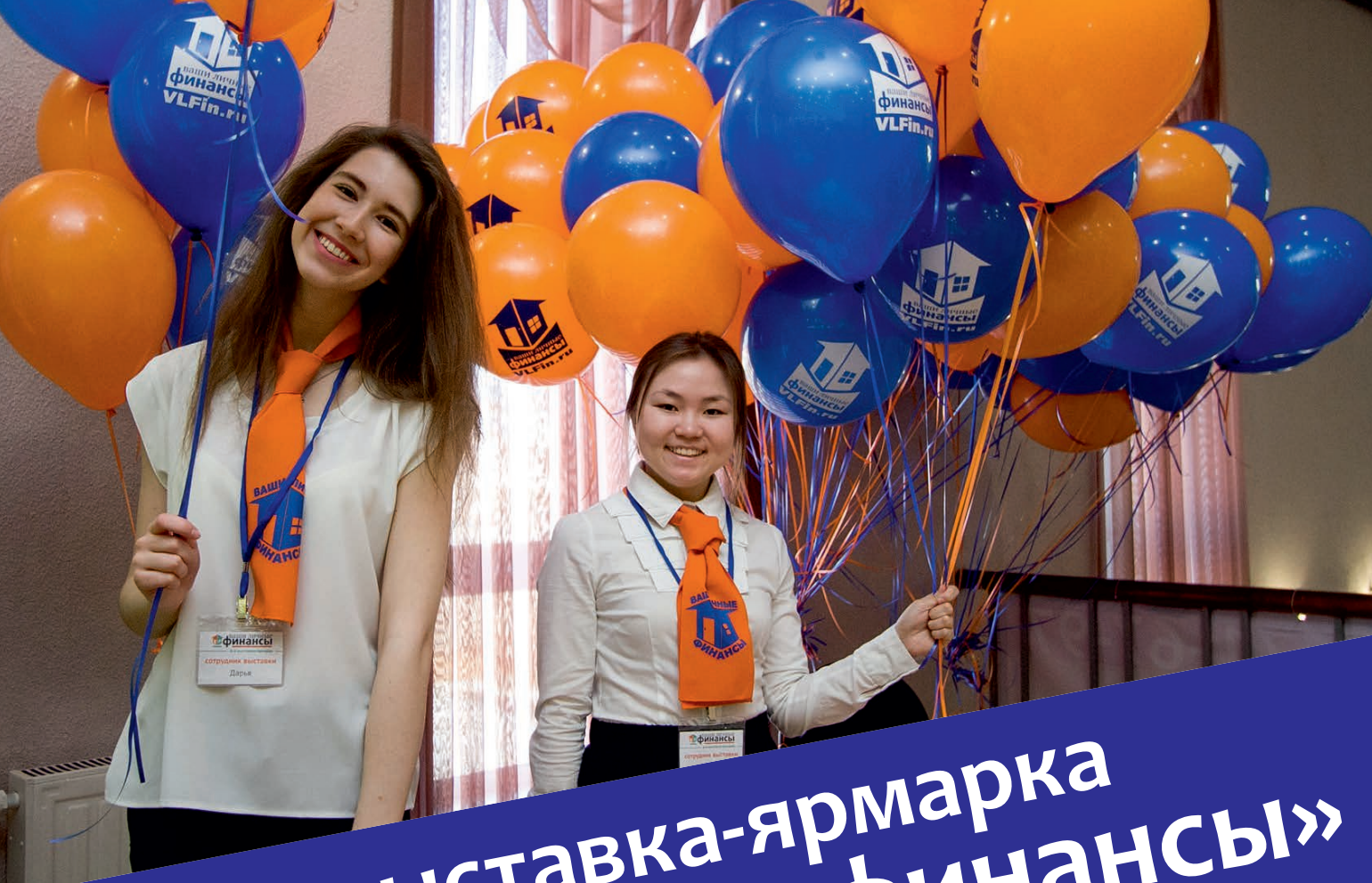
кредита, так и уплатить процент за пользование кредитом).

6. **А** (В первую очередь для понимания стоимости кредита и сравнения условий в разных банках следует обратить внимание на полную стоимость кредита, которая в обязательном порядке сообщается потенциальному заемщику до оформления кредитного договора. В любом случае при оформлении кредита заемщик должен внимательно изучить все пункты договора).

7. **В** (Основное правило для снижения рисков при инвестировании денежных средств — диверсификация (распределение) рисков. В данном случае это можно сделать, вложив денежные средства в несколько инвестиционных продуктов).

8. **В** (Помимо «внешнего» страхования серьезных имущественных или неимущественных рисков, человеку необходима финансовая «подушка безопасности», способная уберечь от непредвиденных рисков. Финансовая подушка безопасности — это стабильный запас сбережений как в форме денежных средств, так и в форме дорогих вещей, ценных бумаг, которые могут понадобиться в непредвиденных ситуациях).

9. **С** (После первого года банк начислит 10% от первоначальной суммы и на вашем счете будет 110 000 рублей. По окончании второго года банк опять начислит 10%, которые составят уже 11 000 рублей. Таким образом, по истечении двух лет на вашем счете будет 121 000 рублей).



7-я выставка-ярмарка
«Ваши личные финансы»

2016 | 15-16 | БКЗ
апреля



VLFin.ru / 71-67-97