



# ваши личные финансы

№ 6 (59) июнь 2015 Томск



## Ремонт нетбуков!

Поломка компьютерной техники может превратиться в долгую и весьма затратную историю для тех, кто не отличает жесткий диск от материнской платы. Активные обсуждения в сети историй пострадавших от «Срочной компьютерной помощи» заставили журналиста «ВЛФ» рискнуть своим нетбуком и немножко нервами. Читайте на **СТР. 8**



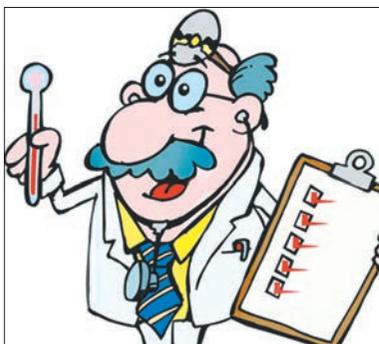
## Читайте в номере:



**Люди и деньги**  
**Личные финансы**  
**ИНОСТРАННОГО СТУДЕНТА**  
**СТР. 12**



**КОШЕЛЕК ТУРИСТА**  
**ДОРОГОЙ ДЕШЕВЫЙ**  
**ПЕРЕЛЕТ**  
**СТР. 20**



**Здорово живем**  
**НЕБЕДНАЯ МЕДИЦИНА**  
**СТР. 28**



**Проверка ВЛФ**  
**В ПОИСКАХ ПЕНСИИ**  
**(ОКОНЧАНИЕ)**  
**СТР. 34**

12+

## ваши | личные финансы



**Деловой вестник «Ваши личные финансы»** – ежемесячный журнал о финансовой грамотности.

Издается с 2010 года.

**Учредитель, издатель** ООО «Р-консалт», 634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15  
Зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Томской области.

Свидетельство о регистрации  
ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

**Руководитель проекта** Михаил СЕРГЕЙЧИК

**Редактор** Наталия ВОЛКОВА

**Корректор** Юлия АЛЕЙНИКОВА

**Дизайнер-верстальщик** Наталья ФЕСКОВИЧ

**Редакция:** Татьяна БОРОВСКАЯ, Александр КОЗЛОВ, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Юрий ГОЛИЦЫН, Павел ПАХОМОВ, Андрей ОСТРОВ, Илья АВДЕЕВ, Варвара СОКОЛОВСКАЯ, Дмитрий ЛАПШИН, Сергей ОЛЕСИН, Андрей МИХАЙЛОВ.

**Интернет-сайт газеты** <http://VLFin.ru>

**e-mail:** [info@VLFin.ru](mailto:info@VLFin.ru)

**Адрес редакции:**

634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15,  
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: 4.06.2015

Время подписания в печать:

по графику – 23.00, 2.06.2015

фактически – 23.00, 2.06.2015

Подписной индекс 54215 в каталоге  
Межрегионального агентства подписки



## В Томске пройдет конференция по лидогенерации

20-21 июня в Томске пройдет «ЛидФест 2015» — конференция, посвященная лидогенерации<sup>1</sup> — молодой практике в маркетинге, которая завоевывает все большую популярность. Она позволяет добиваться впечатляющих результатов, несмотря на растущую конкуренцию за клиента практически во всех рыночных отраслях и нишах. Концепция конференции — широкий и компетентный взгляд на вопросы привлечения клиентов онлайн и офлайн: новые подходы, практические инструменты. Формат мероприятия — открытая площадка для обмена мнениями с привлечением ведущих экспертов. На конференцию приглашаются как руководители и владельцы бизнесов, так и специалисты, отвечающие за развитие, сервис, маркетинг, интернет-продвижение, продажи. Живые выступления будут чередоваться с трансляцией выступлений московских экспертов.

Рустам Назипов, организатор конференции, предприниматель, основатель тренинг-школы



«Академия Лидогенерации»: «Почему бы владельцам бизнеса не тратить время и деньги на поиск и эксперименты, а за 2 дня получить работающие и проверенные методики для быстрого внедрения в свой бизнес и привлекать в разы больше «теплых» клиентов без увеличения бюджета?».

Регистрация, состав спикеров и темы выступлений на сайте [www.tomsk.leadfest2015.ru/](http://www.tomsk.leadfest2015.ru/). Телефон оргкомитета конференции — 50-66-33.

Информационный партнер — проект «Ваши личные финансы».

Лидогенерация (англ. lead generation) — маркетинговая тактика, направленная на поиск потенциальных клиентов с определенными характеристиками, которым с наибольшей степенью вероятности нужен тот или иной продукт.

## Блоги о деньгах

## новый раздел на портале VLFin.ru

Читать полностью и комментировать: <http://vlfin.ru/>



Андрей Остров

Я научился зарабатывать, но не умею ни хранить, ни сберегать, ни преумножать деньги... В своем блоге я буду рассказывать о том, как перевоспитаю себя и учусь экономить и разумно тратить деньги. Возможно, у меня получится даже копить их...



Наталья Волкова

Умею разумно тратить деньги, жертвовать своими желаниями ради ближнего своего... но тем не менее то, что я — женщина, я не забываю никогда и строка расходов «Любовь к себе» никогда не вычеркивается из моего списка обязательных трат.



Татьяна Тихонова

Если есть «свободные» деньги, стараюсь их пристроить хоть в небольшой, но вклад. Со временем это переросло в привычку — вести свою личную бухгалтерию, анализировать расходы, планировать большие траты и следить за процентными ставками по вкладам... Считаю себя маленьким инвестором в мире огромных финансовых возможностей.



Анастасия Принцева

Взрослая жизнь не за горами — нужно быть разумной и по мере возможностей начать получать мало-мальские навыки обращения с этими вездесущими бумажками. Но это я поняла относительно недавно, а ведь даже год назад не могла сказать, сколько мы примерно платим за квартиру и за свет, где купить фрукты получше и подешевле — было попросту неинтересно.



# Обратная связь

В рубрике «Слово читателю» мы продолжаем публиковать ответы на интересующие вас вопросы. Все вопросы нашей дорогой читательской аудитории мы адресуем специалистам, которые могут дать квалифицированный ответ или пояснение. Свои вопросы вы можете задавать по телефону редакции 716-797, либо на сайте VLFIN.RU в специальном разделе «Задать вопрос эксперту».



## ВИКТОР:

Почти полгода прошло, как я подрался с соседом. Он тогда две недели в больнице пролежал. Мы уже забыли те разборки, а тут получаю регрессный иск от прокуратуры на возмещение затрат по оказанию медицинской помощи пострадавшему на 24 230 рублей! Что это?

**ОТВЕЧАЕТ** директор Территориального фонда обязательного медицинского страхования Томской области Виктор КОЗЛОВ:

Если один гражданин наносит в ходе бытовой ссоры побои или ножевое ранение другому, к уголовной ответственности он может не привлекаться в связи с примирением сторон, однако от гражданской ответственности перед государством это его не освобождает. В соответствии со ст. 31 Федерального закона N 326-ФЗ расходы на оплату оказанной медицинской помощи застрахованному лицу вследствие причинения вреда его здоровью подлежат возмещению лицом, причинившим вред здоровью застрахованного лица. Часто люди попадают в хирургическое отделение стационара или реанимацию в результате бытовых ссор, ДТП, драк и уличных разборок. Естественно, каждому человеку оказывается вся необходимая медицинская помощь. В среднем лечение одного пациента обходится от 20 до 40 тысяч рублей. Самые высокие затраты несут отделения реанимации, экстренной травматологии, хирургии. День пребывания там оценивается значительно дороже, чем в ином стационарном отделении. В подобных ситуациях на лечение пациента используются средства бюджета ТФОМС, поэтому ТФОМС совместно с прокуратурой предъявляет иск виновнику.

В состав расходов, подлежащих возмещению, входят затраты на диагностику, лечение и прочее. При желании пациент может подать иск для возмещения собственных средств, затраченных на проведение дополнительной экспертизы по установлению факта причинения вреда здоровью застрахованного лица, оформление необходимой документации и на судебные издержки.

Возмещение расходов на оплату медицинской помощи, оказанной пострадавшим гражданам вследствие причинения вреда здоровью, началось в 2004 году. Все деньги, поступающие по исполнительным листам в ТФОМС, вновь направляются на реализацию территориальной программы госгарантий.

В 2014 году 488 граждан, пострадавших в результате противоправных действий, получили медицинскую помощь за счет средств ОМС на общую сумму 15,2 млн рублей, в расчете на одного гражданина в среднем — на 31,1 тысячи рублей. По предъявлению органов прокуратуры вынесено 269 решений на общую сумму 8,7 млн рублей.

Даже если человек переедет в другой город, долг «последует» за ним. Такой метод работы имеет еще и воспитательный эффект. Заплатив один раз немалую сумму, гражданин в следующий раз подумает, стоит ли заканчивать ссоры побоями. В любом случае гражданин, нанеся вред другому лицу, должен знать, что он будет «наказан» еще и деньгами.



# Где искать работу в кризис?

В Томской области наблюдается рост безработицы даже в условиях сокращения численности экономически активного населения. К примеру, по данным Томскстата, за первые четыре месяца показатель экономически активного населения упал на 1,2%, в то время как число безработных выросло на 2,65% за тот же период. А если брать годовое соотношение, то в апреле рост безработицы достиг 9,5% по отношению к показателям апреля 2014 года. Среди бюджетных организаций Томской области под наибольшие сокращения в первом квартале попал сегмент обрабатывающего и целлюлозно-бумажного производства, а также компании, занимающиеся полиграфической деятельностью (потеряли работу 10,3% сотрудников), в то время как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство за первый квартал увеличили штат на 24,2%.



**Алена АФАНАСЬЕВА,**  
старший аналитик  
ГК FOREX CLUB

**Н**ачнем традиционно — с истории прошлых кризисов. Каждый экономический спад обладает своими специфическими характеристиками, однако всегда есть общие тенденции: первым делом увольнения идут в банковском и строительном секторах, а выигрывают в момент снижения деловой активности только те, кто поставляет на рынок товары первой необходимости. Таким образом, здесь можно выделить ключевые отрасли.

**1. Розничный сектор.** Даже несмотря на резкий рост цен на импортные товары, розница вряд ли пострадает, крупные игроки отвоевывают доли рынка у более мелких конкурентов. Не исключено появление новых рабочих мест.

**2. Услуги для бизнеса.** Это в основном касается специалистов антикризисного управления с реальным опытом прошлых периодов рецессии.

**3. Фарминдустрия.** Потенциал роста спроса на профессии в этой сфере велик. Лекарства будут покупать всегда, какой бы кризис ни переживала страна. Более того, фармацевтическое направление в текущих условиях резкой девальвации валюты прекрасно вписывается в курс на импортозамещение.

Несмотря на массовые увольнения и рост уровня безработицы, стоит отметить возможное увеличение спроса и на конкретные виды профессий. По данным российской компании HeadHunter (НН), даже при отмеченном в первом квартале сокращении вакансий на 5% г/г инте-

рес к определенным профсферам не падает: около 41% от общего спроса отмечается в области продаж. На втором месте по востребованности стоят люди без опыта работы, с помощью которых компании пытаются оптимизировать свои расходы — 12% вакансий ориентировано на студентов или выпускников, только начинающих свою карьеру. На третьей строчке располагается сфера ИТ (11%), а наименее востребованными остаются профсферы «Банки, инвестиции, лизинг» (9%) и «Маркетинг, реклама, PR» (8%).

Стоит отметить, что в условиях кризиса будет расти и конкуренция, теперь на одну вакансию претендуют в среднем 7 человек вместо 5 еще год назад.

Однако в целом стоит понимать, что текущие условия — лишь временное явление. На период спада экономики имеет смысл рассмотреть даже вакансии, не отвечающие вашим профессиональным навыкам. Это и расширит ваш кругозор и увеличит опыт, а главное — поможет пережить кризис.

*Предупреждение: настоящий аналитический обзор предоставлен исключительно в информационных целях. Содержащаяся в нем информация и выводы получены и основаны на источниках, которые автор обзора считает надежными. Однако ни автор обзора, ни ГК FOREX CLUB не дает никаких гарантий, что эта информация является полной и достоверной. Выводы и заявления, сделанные в настоящем обзоре, являются лишь предположениями, которые могут существенно отличаться от фактических событий и результатов. Содержащаяся в обзоре информация и выводы не являются рекомендацией, офертой или приглашением делать оферты на покупку или продажу каких-либо ценных бумаг и других финансовых инструментов. Обзор не является рекомендацией в отношении инвестиций в ценные бумаги и другие активы.*



Узнайте, как инвестировать в фондовые индексы, у консультантов FOREX CLUB.  
Тренинги по управлению личными финансами каждую неделю.  
г. Томск, ул. Карла Маркса, 3, тел. (3822) 518-050.



# Финансовые мошенничества (окончание)

Получая в пользование банковскую карту, не следует забывать, что это приспособление для совершения расчетных операций является одним из популярных объектов посягательств финансовых мошенников. Об особенностях и специфике мошенничеств с банковскими картами — в материале, подготовленном на базе Института Финансового Планирования в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» Министерства финансов РФ.



## МОШЕННИЧЕСТВА С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

По виду проводимых расчетов банковские карты можно разделить на основные типы:

1) **Расчетная** — предназначена для совершения операций ее держателем в пределах суммы денежных средств клиента, находящихся на его банковском счете.

2) **Кредитная** — предназначена для совершения ее держателем операций, расчеты по которым осуществляются за счет денежных средств, предоставленных кредитной организацией клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора. Кредитная карта представляет собой такое средство расчетов, при котором банк берет на себя обязанность перечисления средств клиента на другие счета и немедленной оплаты товаров, работ и услуг. Таким образом, кредитная карта позволяет ее владельцу при совершении любой покупки отсрочить ее оплату путем получения у банка кредита. Лимит кредитования определяется банком для каждого владельца карты на его счете. Следует заметить, что клиент обязан вернуть банковский кредит в конкретные сроки. В случае задержки возврата банк вправе взимать заранее оговоренные в договоре проценты за каждый день просрочки.

При выдаче карты клиенту банк как правило вместе с договором выдает правила пользования картой. Обращаем внимание всех держателей карт на необходимость тщательного изучения договора и правил пользования картой.

## ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ БАНКОВСКИХ КАРТ

1. Давая согласие банку на получение карты по почте и на ее активацию по телефону, вы рискуете потерять деньги, т. к. при опосредованной передаче карты она может попасть в руки третьих лиц.

2. Подписывайте карту на обратной стороне, обращая внимание на соответствие подписи, зафиксированной в паспорте.

3. Храните номер карты и пин-код в тайне от других. Рекомендуется запомнить пин-код и не держать его вместе с картой. Помните, ни одно лицо (включая работников банка, выдавшего карту) и ни при каких обстоятельствах не вправе запрашивать по мобильным и стационарным телефонам реквизиты карты (номера на лицевой и оборотной стороне карты) и ее пин-код — эти данные могут помочь злоумышленнику украсть ваши деньги.

4. Ни при каких условиях никому (даже представителю банка) не давайте пароль доступа к своему счету через интернет.

5. Подключите услугу SMS-оповещения о проведенных операциях по карте. Тогда вы сможете быстрее узнать, что деньги со счета списали без вашего ведома. Чем скорее клиент уведомит банк о несанкционированном списании средств, тем больше у него шансов получить свои деньги обратно.

6. Услугу по предоставлению овердрафта лучше заключать отдельным договором с банком — мень-



ше вероятность пропустить те условия, которые обычно пишутся мелким шрифтом.

**7.** Установите лимит суточного снятия наличных по карте, это убережет от хищения мошенниками суммы сверх этого лимита.

**8.** Уничтожайте копии чеков, билетов и других документов, где указан номер вашей карты. Эти данные могут открыть мошенникам доступ к вашим деньгам.

**9.** Старайтесь по возможности никогда не передавать банковскую карту для использования третьим лицам. При совершении операций с картой без использования банкоматов не выпускайте ее из поля зрения. Злоумышленник может переписать данные вашей карты и потом воспользоваться ими, например, при покупке в интернете.

**10.** При утере/хищении карты немедленно заблокируйте ее. Чем быстрее вы это сделаете, тем больше вероятность того, что мошенники не успеют ею воспользоваться.

**11.** Осматривайте банкомат перед его использованием на предмет обнаружения устройств, которые ранее вами не наблюдались. Согласно статистике, 80–90% случаев мошенничества с банковскими картами происходит в банкоматах, где преступники устанавливают считывающие устройства в картоприемнике и специальные накладки на клавиатуру. Поэтому при использовании банкомата необходимо всегда обращать внимание, в каком он состоянии, осмотреть клавиатуру, устройство для приема карты на предмет посторонних вставок, приспособлений, накладок, устройств. Если у вас возникнут хоть какие-то сомнения, лучше не пользуйтесь этим аппаратом.

**12.** Старайтесь пользоваться только банкоматами, установленными в безопасных местах (в госучреждениях, подразделениях банков, гостиницах, крупных торговых комплексах и т. д.). Снятие наличных в одиноко стоящем банкомате на плохо освещенной улице, появившемся совсем недавно, может являться угрозой не только потери денег, но и вашей личной безопасности.

**13.** Перед началом работы с банкоматом убедитесь, что он обслуживает вашу карту. В банкомате «чужого» банка с вашего счета может быть списана комиссия (обычно около 1% от снимаемой суммы, но не менее 100–200 рублей).

**14.** Не прилагайте чрезмерных усилий при установке карты в картоприемник банкомата и не допускайте задержек при изъятии денег и карты из банкомата. Помните: если вы не производите в течение 30 секунд никаких действий (не нажимаете на клавиши выбора операции, не забираете кар-

точку после ее выхода из картоприемника, не забираете деньги после их выхода из отверстия выдачи купюр), то банкомат в целях безопасности может забрать карточку или деньги, которые не были востребованы.

**15.** При вводе пин-кода не стесняйтесь закрывать клавиатуру. Часто пин-код крадут с помощью миниатюрной видеокамеры, установленной на банкомате или рядом с ним. Иногда его просто подсматривает человек, стоящий за вашей спиной.

**16.** В случае захвата карточки банкоматом или невыдачи денег, при несоответствии выданной суммы запрошенной позвоните по телефону, указанному на информационной наклейке банкомата, а также запишите все доступные данные об этом банкомате, дату и точное время совершения операции и запрошенную сумму. Обратитесь с письменным заявлением в банк, указав все эти данные.

**17.** Рассчитываясь картой за товары или услуги через терминал, следует убедиться, что сумма, отображаемая на дисплее терминала, соответствует указанной на ценнике. Если не обращать на это внимание, то продавец «по ошибке» может пробить чек на большую сумму, чем стоит товар/услуга.

**18.** При оплате товаров и услуг в торгово-сервисных предприятиях имейте при себе удостоверение личности, соблюдайте идентичность собственноручной подписи на чеке с образцом подписи на обратной стороне карты и сверяйте идентичность сумм на двух видах чеков, выдаваемых кассовым аппаратом и POS-терминалом.

**19.** Не допускайте стирания защитного слоя на оборотной стороне карты, иначе карту не примут к оплате.

**20.** При решении всех возникающих нестандартных ситуаций и вопросов обращайтесь только по номерам телефонов, указанным на оборотной стороне карты и в договоре, заключенном с банком, либо обращайтесь непосредственно в офис банка, выдавшего карту. Указанные номера телефонов банка необходимо сохранить в памяти мобильного телефона и записной книжке (на случай утери карты или ее задержки в банкомате). Если вам предлагают позвонить по другому номеру, то это может оказаться вовсе не номером банка, а мошенников, которые попытаются узнать у вас информацию о вас и вашей карте, чтобы украсть ваши деньги.

**21.** При совершении покупок в интернет-магазинах не рекомендуется использовать банковскую карту. Для этих целей по вашему заявлению банк может открыть виртуальную карту. Это позволит снизить риск потери денег и более безопасно расплачиваться через интернет.



# Ремонт нетбуков



Поломка компьютерной техники может превратиться в долгую и весьма затратную историю для тех, кто не отличает жесткий диск от материнской платы. Активные обсуждения в сети историй пострадавших от «Срочной компьютерной помощи» заставили меня рискнуть своим нетбуком и немножко нервами.

**В** моей холостяцкой квартире тогда еще не было нормальной кровати, а нетбук уже был. Мощных компьютеров мне хватало на работе, а этот маленький домашний портативный скрашивал мое одиночество вечерами, заводил на сайты знакомств и вел переписку с дамами, которые вместо своих фотографий ставили в аватарку снимки Мадонны. Мой нетбук падал с кровати, когда она появилась в спальне, ловил со мной в палатке вай-фай на «Томском коллайдере», помнит безроутерные времена, когда одна девушка носила его на руках из комнаты в комнату под песню «Нравится мне, когда ты голая по квартире ходишь...».... В общем, нетбук дорог мне, как память, хотя, конечно, сейчас он не стоит и трети тех 11 тысяч рублей, которые я когда-то отдал за него. У него давно скончался аккумулятор и поэтому он не «отходит» далеко от моего рабочего стола и электрической розетки. Поэтому, когда встал вопрос, что именно из компьютерной техники отдать в ремонт подозрительной фирме, которая предлагает «срочную компьютерную помощь», вариантов не было — нетбук. Но терять его безвозвратно я не собирался. Поскольку экран его гас

сразу по выключении из розетки из-за абсолютно пустого аккумулятора, то и жалоба для «ремонтников» придумалась быстро.

— У меня гаснет экран, нетбук шумит, а экран гаснет, — сказал я приятно женскому голосу, который позвонил мне ровно в 18:40 того дня, как я оставил заявку на одном из многочисленных сайтов ([megabook-tomsk.ru](http://megabook-tomsk.ru) / [asus-tomsk.ru](http://asus-tomsk.ru) / [tomsk-apple.ru](http://tomsk-apple.ru) / [acer-tomsk.ru](http://acer-tomsk.ru) / [tomsk-samsung.ru](http://tomsk-samsung.ru) / [fixprof.ru](http://fixprof.ru) / [pirax-tomsk.ru](http://pirax-tomsk.ru)). В заявке я указал желательное время звонка — 18:30. Номер, с которого звонили, почему-то был с московским префиксом — (495) 215 10 03, но дама на том конце провода (хотя какие теперь концы и провода) довольно хорошо была знакома с томской топографией.

— К вам в офис подъедет наш курьер и заберет нетбук, оставит договор, его услуги для вас бесплатны, — ворковала женщина. — Диагностика у нас стоит 550 рублей, но она будет бесплатной, если вы согласитесь на ремонт.

Это был первый звонок, который я поначалу пропустил мимо ушей. Еще не видя моего компьютера, женщина была уверена: стоимость ремонта будеткратно больше 550 рублей.



На следующий день ровно в 11:00, как и договорились, возле моего офиса бродил худенький паренек в белой ветровке. Соловьев Е.В, как стало ясно тут же. Прямо на улице, не осматривая нетбука, он забрал его, выдав взамен договор, в котором было написано ручкой только мое имя (даже не фамилия), телефон и его имя. Там же, в договоре, стояла уже другая цена за «аппаратную диагностику» — 1 200 рублей. В остальных грамотно составленных пунктах бланка договора все было пусто: в каком состоянии принят нетбук, на что жалуется владелец, из договора было понять невозможно. Хорошо хотя бы, что на договоре стояла печать московской фирмы «Диском» и значился телефон томского офиса 90-27-51 (с 10 до 20 без выходных). То, что люди действительно работают без выходных, я узнал чуть позже. В договоре был и адрес фирмы: ул. Карташова 60/1, оф. 57, но точно под ним была звездочка с примечанием «Посещения офиса по предварительному звонку».

для отвода глаз, почему и может посещаться только по предварительному звонку. Таким людям не то что нетбук, на проезд передать в маршрутке страшно, но у контрольной закупки свои правила, поэтому общение с нечистыми на руку «ремонтниками» продолжилось уже на следующий день.

Они позвонили и уже чувствовали себя хозяевами положения. Моя «дорогостоящая» техника была у них, мое описание проблем нетбука — «шумит, но не включается экран» — полностью соответствовало уровню «чайник». Меня можно было разводить по полной программе.

— Мы провели аппаратную диагностику, — сказал мне молодой мужской голос. — У вас сгорел видеочип. Есть два варианта: заменить — 8 400 рублей — или отремонтировать тот, что есть, это будет стоить 6 400 рублей.

Но я-то прекрасно знал, что вся проблема моего нетбука в плохом аккумуляторе. Он стоит около 2 тысяч рублей.

— Мне надо подумать, — сказал я. Во-первых, я никуда не торопился, во-вторых, мне и правда надо было подумать. Одно дело, когда редакция соглашается оплатить тебе цену «аппаратной диагностики», а другое, когда требует заплатить мошенникам как минимум в 5 раз больше.

— Так ли тебе дорог твой нетбук? — засомневался главный редактор, когда я озвучил порядок цифр.

Нетбук был дорог мне не так. Совсем по-другому. Но не петь же ему песню «Градусов». Договорились брать мнимых ремонтников измором. Два дня я не отвечал на звонки с московских номеров. Они были счастливы, когда я, наконец, ответил.

— Денег нет на ремонт, — сказал я «Скорой компьютерной помощи». — Поэтому давайте я вам заплачу просто за диагностику 1 200 рублей. Скажите, когда подъехать...

Они сказали, что нетбук привезут из закрытой для меня ремонтной базы вечером в 19:00.

Но позвонили уже в 16:30 и сказали, что случилось непредвиденное.

— Наш ремонтник по ошибке отремонтировал ваш нетбук. Да, и очень недорого получилось. Вам надо будет заплатить всего 4 600.

Цены «за ремонт» понижались просто в ежедневном режиме. Мне даже захотелось лично познакомиться с человеком, который запросто по ошибке может отремонтировать видеочип исправного нетбука.

Хорошо, — сказал я. — Приеду, посмотрю, чего он там отремонтировал. Но денег у меня нет, ребята, правда.

— Вы только зарядку от нетбука не забудьте, — забеспокоился голос.

**Срочная компьютерная помощь** +7 (822)90-27-51 с 10 до 20 без выходных  
 Адрес офиса: г. Томск, ул. Карташова, д. 60/1, оф. 57  
 \*Посещения офиса по предварительному звонку

Информация о Заказчике: Имя, Фамилия, Адрес, Контактный телефон, E-mail, Дата приема оборудования

Информация о Сервисном центре: Адрес, Контактный телефон, E-mail, Дата приема оборудования

Условия Договора: 1. Гарантия предоставляется только в том случае, если ремонт выполнен в соответствии с условиями договора... 2. При заказе ремонта клиент должен предоставить... 3. Если в процессе ремонта обнаружены дополнительные неисправности... 4. При приеме оборудования клиент должен подписать... 5. При приеме оборудования клиент должен подписать... 6. Если клиент не согласен с условиями договора... 7. Настоящим договором клиент подтверждает... 8. Настоящим договором клиент подтверждает... 9. Настоящим договором клиент подтверждает...

Условия Договора (продолжение): 10. Настоящим договором клиент подтверждает... 11. Настоящим договором клиент подтверждает... 12. Настоящим договором клиент подтверждает... 13. Настоящим договором клиент подтверждает... 14. Настоящим договором клиент подтверждает... 15. Настоящим договором клиент подтверждает...

Сумма договора, подлежащая оплате: руб. 1200

Подпись клиента: \_\_\_\_\_ Подпись мастера: \_\_\_\_\_

Рога и копыта лезли отовсюду в этом договоре. Уже было ясно, что собственного сервисного центра, ремонтной зоны, штата квалифицированных работников у фирмы нет. Офис, скорее всего, снят



Тут я стал думать, что, возможно, они даже не заглядывали в мой нетбук и заехал домой за сетевыми проводами.

Вечером того же дня я стоял у территории закрытого со всех сторон элитного жилого дома ТСЖ «Банкир» по адресу ул. Карташова 60/1. По иронии судьбы люди, занимающиеся обычным разводом на деньги, сидят на бывшей территории главного финансового регулятора РФ — Центробанка. Никакой вывески, говорящей об услугах срочной компьютерной помощи, не было. Но домофон на железной ограде отозвался на цифру 57, и тот же мужской голос предложил пройти. Дальше холла меня, правда, не пустили. В пустой комнате с окошком «прием-выдача аппаратуры» одиноко лежал мой нетбук.

— Вы зарядку принесли? — поинтересовался молодой человек хипстерской наружности в клетчатой рубашке.

— Принес, а как же вы его включали? — интересуюсь я.

— На нашей ремонтной базе, куда у вас доступа нет, есть любые провода, — сказал хипстер. — А здесь у нас только выдача, здесь никаких проводов нет, — и подсоединил мой нетбук к сети.

Старина не подвел меня.

«Случайно отремонтированный» нетбук не включился вообще. Все было точно так, как я описывал по телефону: нетбук шумел, экран не включался. Я был немного огорчен, хипстер был просто вне себя, но держал себя в руках. Мой злосчастный нетбук не удавалось впарить мне даже по демпинговым расценкам.

— Давайте тогда уже до выходных отложим, — предложил я. — Некогда мне сейчас.

— Давайте, — вздохнули короткие узкие штаны. А что им оставалось делать?

В выходные «срочная компьютерная помощь» сдалась.

— Подъезжайте, — сказал все тот же молодой человек. — Просто заплатите за диагностику 1 200 рублей.

Странные чувства владели мной, когда я ехал забирать мой нетбук из лап мошенников. С одной стороны, я взял их измором, и они не получают от меня ни 8, ни 6, ни 4 тысячи рублей. Они даже уже сделали мне скидку как VIP-клиенту и предлагали заплатить за ремонт 3 500 рублей. Но главный редактор согласия на такие траты не давал. С другой стороны, заплати я за ремонт, я бы уже мог потребовать, чтобы нетбук работал. А сейчас я отдам за неработающий, возможно, испорченный «ремонтниками» нетбук 1 200 рублей.

## КТО ЖЕ ОСТАЕТСЯ В ДУРАКАХ?

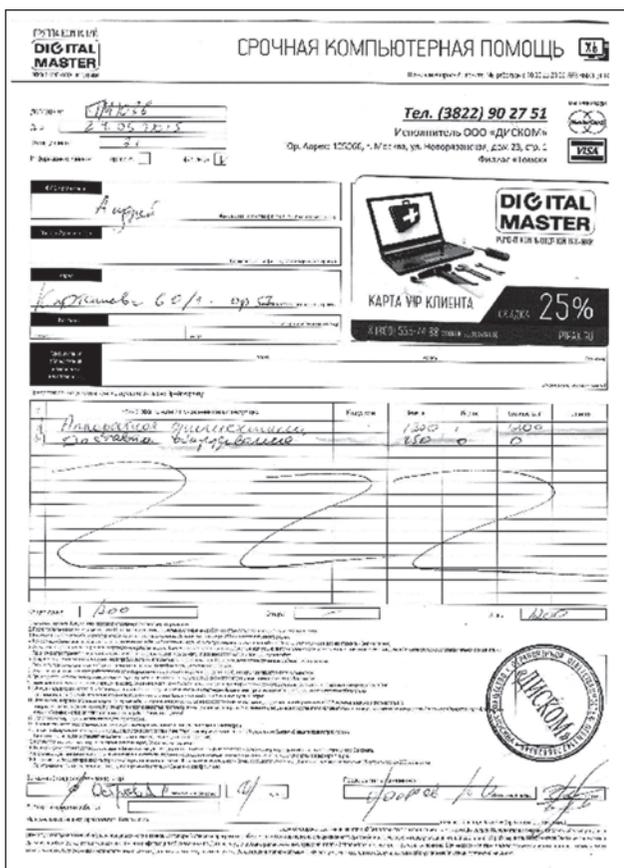
Нетбук даже не стали подключать к сети.

— А чего подключать? — сказал все тот же паренек. — Он неисправен, от ремонта вы отказались, платите 1 200 и забирайте...

— А безналом можно? — спрашиваю без особой надежды.

— Сказали бы заранее, я бы принес мобильный терминал, а сейчас только наличные...

Я плачу и мне выдают еще одну бумажку с картой VIP-клиента.



Надо ли говорить, что этой картой я не воспользуюсь никогда? Что когда мне понадобится реальная компьютерная помощь (а она уже надобится!), «обращусь я к друзьям», либо в официальный сервисный центр, где есть свидетельства, лицензии, прейс-куртант и прочие атрибуты легального сервиса...

Чувство глубокого неудовлетворения владело мной, когда я уходил с территории ТСЖ «Банкир». Я был обманут по моей же собственной инициативе, мой нетбук перестал работать и неизвестно, сколько мне придется теперь заплатить за его реальный ремонт. Так что исключительно от бессилия я сказал парню, который только что получил от меня за просто так 1 200 рублей:



### Взгляд изнутри

В интернете много описаний технологий обмана клиентов «ремонтниками компьютеров». Вот как описывает технологию работы один из несостоявшихся ремонтников.

«В городе появились мошенники, которые под видом ремонта компьютеров и ноутбуков вымогают деньги у граждан. Ноги растут в основном из Москвы и Питера. Мастера в подавляющем большинстве неместные.

Будьте бдительны — не попадайтесь на удочку мошенников!

В сентябре 2014 г. закрылась фирма, в которой я работал 7 лет системным администратором, так я оказался в поиске новой работы. На Avito нашел привлекательное объявление, созвонился. По телефону мне сказали, что трудоустройство официальное, зарплата от 40 000 рублей и выше. Надо ездить по физ- и юрлицам и ремонтировать компьютеры. Меня все устроило, и я пошел ... устраиваться на работу.

Заполнил анкету. Поговорил с директором (представилась как Алия), она сказала, что мне надо сначала пройти обучение, что несколько удивило, т. к. мое резюме более чем перекрывало потребности в ремонте компьютеров на дому.

Проверка на профпригодность — это понятно, компьютер починить и т.д., а вот обучение — странно.

Хотя быстро все стало понятно. Под обучением имелось в виду, что первое время я буду ездить с более опытным мастером и смотреть, как он ремонтирует компьютеры. Парень назвался Валентином и мы поехали на первый заказ. По дороге я слушал наставления. Что мы работаем строго по прайсу и цель — максимальное количество позиций включить в счет клиенту.

На первом заказе компьютер был заблокирован СМС-баннером. Но Валентин сказал, что вирус повредил систему и ее надо переустановить. Показал клиентке цену в прайсе — 390 рублей. И она сказала: «Переустановивайте. Как будет готово — позовете». И ушла в другую комнату. Поставив ноутбук на переустановку, Валентин объяснил, что теперь надо подготовить акт о работах.

И вписал в первую строку: «Установка Windows с дистрибутива заказчика — 390 рублей». Вторым пунктом сразу написал: «Установка драйвера 290 рублей x 17штук — 4 930 рублей». Следующим пунктом:

«Настройка биос — 800 рублей;

Установка Microsoft Office — 550 рублей;

Установка антивируса — 800 рублей;

Переразбивка жесткого диска — 500 рублей;

Форматирование жесткого диска за раздел — 400 рублей x 2 — 800 рублей;

Перенос данных — 350 рублей за Гбайт x 11 — 3850 рублей;

**Итого: 12 620 рублей».**

Увидев акт, женщина пришла в шок и спросила, почему получилась такая большая сумма, ведь ей называли цену 390 рублей, на что Валентин объяснил, что кроме установки Windows делаются еще обязательные работы — все строго по прайсу и продемонстрировал прайс. Потом сказал, что может сделать скидку 10% и тогда получится всего 11 300 рублей.

На это клиентка сказала, что на такую сумму она не рассчитывала и таких денег дома у нее нет. Оказалось, что у нее есть 8 000 рублей.

Валентин предложил заплатить 8 000 рублей, а остаток отдать в течение недели, о чем следует написать расписку.

Женщина отдала деньги и расписку, и мы вышли из квартиры.

Я сказал Валентину, что работать у них не буду. И он поехал дальше по заказам».

— Вы такие молодые, умные, красивые.... а такой ерундой занимаетесь.

Ну, и что отвечает в таких случаях молодой, умный, красивый человек?

Правильно. Он молчит.

Андрей МИХАЙЛОВ

**Как нам сообщили в томском управлении Роспотребнадзора, ни одной жалобы на московское ООО «Диском» от томских потребителей не поступало.**



# Личные финансы иностранного студента

В свою университетскую бытность я была домашней студенткой с томской пропиской и перипетии жизни в общаге были мне неведомы, стороной прошли и секреты выживания вдали от семьи. Несколько визитов к одногруппникам, проживавшим в общежитии, давали некоторое представление об их самостоятельной жизни, но только лишь представление. Но недавно я задумалась... А как живется студенту заграничному? Из чего складывается его ежемесячный доход, во сколько обходится ему жизнь на чужбине и как он умудряется распределять свои расходы без подсказок родителей? Наше редакционное расследование на этот счет — в июньском номере «Ваших личных финансов».

Итак, начнем наше знакомство...

## КИТАЙ

**Цзюй Чуанья** приехала из китайского города Нанкин, чтобы учиться в Томском государственном университете, и выбрала для себя русское имя — Оля. С виду хрупкая девушка обладает весьма независимым и стойким характером, как у папы, который работает на руководящей должности в полиции. С детства ее приучали к самостоятельности, поэтому, когда она выбрала учебу в России, родители отреагировали с пониманием и поддержали.

Ежемесячно родители деньги ей не высылают. Оля привозит некоторую сумму с собой из дома после каникул, здесь обменивает на рубли и хранит на карте. Еще получает стипендию от университета. Размер стипендии зависит от количества заработанных баллов. «В этом семестре (5 месяцев) я получила почти 60 000 рублей», — похвалилась Оля.





**Лидия Дмитриева, начальник отдела социальной адаптации и сопровождения иностранных студентов ТГУ:** «В университете есть система внутренних грантов для иностранных студентов за успешную учебу и активность в разных мероприятиях. Конкурсная комиссия может компенсировать студенту обучение и проживание. Разработана целая программа поддержки иностранных студентов, так как они не имеют права на бюджетные места, если только не по квотам, когда их государство компенсирует все затраты».

— А если твою российскую стипендию перевести в юани и отдать студенту, проживающему в Китае, на сколько ему хватит? — спрашиваю ее.

— В Китае вообще маленькие стипендии — по нынешнему обменному курсу примерно 24 000 рублей в семестр.

Проживание в общежитии обходится Оле порядка 300 рублей в месяц. Но это обычное общежитие. На следующий год она планирует переехать в новый «Парус», а это уже чуть больше 600 рублей в месяц. Зато и удобств больше в 2 раза!

«Еду в общежитии мы готовим сами, — продолжает рассказ Оля, — на продукты у меня уходит не меньше 5 000 рублей в месяц. Закупаемся в основном в «Фуд-Сити» и в «Ленте». В «Ленте», кстати, самый вкусный круглый рис продается. Берем сразу трехкилограммовый мешок, это очень экономично и удобно, потому что готовим рис каждый день два по три. А если маленький пакет возьмешь, то его только на 2 раза нам хватает. К рису обычно жарим свинину, говядину или баранину. Но мясо берем только в магазине на пл. Южной. Еще любим лапшу. А когда лень готовить, едим консервы — фасоль, кукурузу».

На вопрос о том, какие простые русские блюда она освоила в Томске и готовит ли их, Оля ответила, что русские блюда каждый день она не смогла бы есть, ну разве что шашлык и непременно свинной.

Разумеется, какие-то специфические китайские специи, соусы и т.д. в Томске не найдешь, поэтому каждый раз, когда Оля на каникулы уезжает домой, привозит их оттуда. И даже некоторые овощи в сушеном виде. «В Китае дач и огородов, как в России, нет. Но если у кого-то свой дом, как у нас, например, то рядом с домом есть небольшой сад. Моя мама там выращивает фасоль, лук, чеснок и делает из них сушеные заготовки, потому что в Китае тоже можно нарваться на некачественные продукты, — поясняет Оля. — А что касается посуды, то в обще-

житии она, конечно, есть, но мы любим есть суп из специальной посуды, ее я и привезла из дома, а остальное покупала здесь. Кстати, цены на посуду у вас нормальные».

— А какую сумму ты тратишь в кафе, если туда заходишь?

— Я в столовой Научной библиотеки кушаю. Обычно рублей на 100. Но если я голодная, то трачу больше. И это не заменяет мне обед или ужин, мы еще дома потом готовим. А то, что съела в кафе, — это лишь в качестве десерта или просто повод между парами посидеть. В другие заведения не хожу, потому что они расположены дальше, а перерыв всего 45 минут между парами. А по вечерам занимаемся уроками, тоже не до кафе. Разве что очень редко с друзьями любим поесть пиццу. А если узнаем, что в каком-то заведении есть наше фирменное блюдо и оно там вкуснее, чем в других местах, передаем информацию об этом месте всем нашим друзьям. Вообще развлечений у иностранного студента в Томске мало. Учеба в России сильно отличается от учебы в университете Китая, где каждый день много всего интересного. Здесь же главное — учеба, потому что изучаем русский язык и каждый день нужно делать много домашних заданий.

— Если все-таки появляется свободное время, мы идем гулять по магазинам — «Л'Этуаль», «Рив-Гош», «Изумрудный город», — говорит Оля. — В основном трачу деньги на подарки, а конкретно — на косметику. Здесь она дешевле, чем в Китае. Например, косметика фирмы «Clinic» у нас дороже из-за налога. Цена выходит в 2–3 раза выше. А здесь еще и скидки! К тому же сейчас для китайцев выгодный курс обмена юаней, поэтому некоторые наши студенты умудряются заниматься бизнесом — здесь покупают косметику, а потом кто-то из Китая у них ее заказывает. Сама я не пробовала так делать, потому что этому нужно уделять много времени.

Когда что-то собираемся купить из одежды, то обязательно смотрим на этикетку — «Made in China» там или нет. Если да, мы не покупаем и идем выбирать другую вещь, но только не китайского производства, например, любим брать ту, что из Вьетнама, Индонезии. Честно говоря, — смеется Оля, — я сама из Китая, поэтому прекрасно вижу, что если у вещи определенное качество при ее цене, это будет невыгодная покупка.

Вообще здесь я стала сразу взрослее, когда начала жить самостоятельно. Первые два года я не умела свои деньги контролировать, поэтому сначала всегда родители помогали. Было и так, что прошло два дня, а все деньги кончились. Совершенно не умела рассчитывать, у меня вообще плохо с мате-



матикой... А сейчас даже есть резервная сумма. Ее я потом потрачу на подарки моим родителям и сестре и на перелет до дома. Как взрослый человек уже начинаю все планировать, — похвалилась Оля.

**Александр Гринкевич, сотрудник отдела социальной адаптации и сопровождения иностранных студентов ТГУ:** «Когда приезжают студенты, особенно это заметно по вьетнамцам и китайцам, они только закончили школы и оторвались от своих семей. И по их поведению видно, что они еще не понимают, как надо тратить, поэтому поначалу и расходы у них страшно высокие. Но жизнь быстро их учит, что и как делать».

Когда речь зашла о возможностях подработки для иностранных студентов, Оля призналась, что сама она все силы тратит исключительно на учебу, а вот другие ее сокурсники-китайцы по возможности работают. В основном переводчиками в организациях, связанных с деревообработкой, там до 20 000 рублей в месяц можно получить. А одна ее подруга работает на заводе по ремонту машин, где директор тоже китаец.

**Александр Гринкевич:** «Переводчиками чаще работают китайские и индийские студенты. Оклад за такую работу может быть от 7 500 до 12 000 рублей в месяц».

Когда хочется поговорить с родителями, Оля пользуется мобильной связью, так как интернет, по ее мнению, в общежитии слабоват для разговора по скайпу. «А за телефон недорого выходит, — делится Оля, — у меня есть сим-карта, по которой за каждую минуту плачу всего 2 рубля».

В заключение разговора Оля отметила, что не видит большой разницы между китайскими и российскими студентами. Главное отличие лишь в том, что почти все русские студенты работают, а китайские — нет. И русские студенты меньше просят денег у родителей.

### ВЬЕТНАМ И МОНГОЛИЯ

Следующая моя встреча состоялась уже не с одной студенткой, а с целой группой из пяти человек — будущими регионоведами, экономистами и переводчиками. Двое из них приехали учиться в Томском политехническом университете из Монголии, а три другие девушки — из Вьетнама. Поначалу немного смущаясь, а затем разговорившись, они поведали мне о своем житье-бытье на томской земле...



У вьетнамских студентов, можно сказать, «все в шоколаде»: российская стипендия от вуза, размер которой зависит от успеваемости, плюс фиксированная стипендия от государства, а это не меньше 450 долларов, то есть больше 20 000 рублей в месяц.

**Андрей Фаерман, начальник отдела по учебной работе и социализации Института международного образования и языковой коммуникации ТПУ:** «Стипендия от ТПУ у иностранных студентов точно такая же, как у российских. Если учатся на «отлично», то 2 145 рублей, если пятерок больше 50%, то 1 859 рублей, а «минималка» составляет 1 430 рублей. Единственное, чем отличаются иностранные стипендиаты и российские, — иностранцы получают стипендию независимо от результатов обучения. Если русские ребята плохо учились, то не получают стипендию вообще. Если иностранец сессию сдал плохо, на тройки — все равно получит стипендию. Хотя бы минимальную».

**Тонг Тхи Зянг** сразу рассказала, что за общежитие она платит 2 800 рублей в год. Питаются вьетнамские студенты из ТПУ так же, как и студенты из ТГУ, в основном у себя в общежитии. Зянг, к слову, считает, что китайские студенты живут богаче,



ведь на продукты они тратят больше. «В кухне мы всегда видим, как много у них готовится мяса. Мы, вьетнамцы, готовим только курицу, а у них — говядина и свинина!»

«На питание у меня уходит долларов 200 в месяц, это 10 000 рублей примерно. Обычно беру фрукты, молоко и курицу — потому что это самое дешевое мясо. И, конечно, рис! Специи здесь покупаем редко, потому что в нашем общежитии есть один студент, который привозит нам их на заказ из Москвы с вьетнамского рынка. Наши магазины для продуктовых покупок — это «Фуд-Сити и «Абрикос». Еще ездим в «Изумрудный город», но там покупаем только одежду.

*Евгения Шерина, заведующая кафедрой русского языка как иностранного Института международного образования и языковой коммуникации Томского политехнического университета: «Когда встречаешь в магазине студентов из азиатских стран, то в их корзине обязательно увидишь очень много зелени. А когда приглашают в гости, стол, который они накрывают, просто поражает изобилием мяса, зелени, овощей и фруктов даже в зимний период».*

**Доан Тхи Хоа Гуэ**, еще одна студентка из Вьетнама, рассказывая про покупку одежды, отметила, что отдает предпочтение той, что произведена в Германии и Турции. «Китай, конечно, иногда берем, — сказала она, — но это как правило простая одежда для дома. А если нужно что-то купить для праздника, то уже ищем другого производителя.



Вообще по магазинам я обычно хожу, когда мне скучно или хочется погулять. Я могу обойти все отделы, присмотреть, что нравится, и уйти думать о том, покупать или нет».

В кафе девчонки ходят редко, примерно 1–2 раза в месяц. Потратить на это удовольствие могут рублей 200 на человека, чуть больше сумма может получиться, если отмечали день рождения кого-то из друзей или другой праздник.

Как и китайские студенты, вьетнамские очень любят шашлык и всю азиатскую кухню. Поэтому они — большие поклонники восточной «узбечки».

Хоа Гуэ еще очень любит путешествовать. «Летом кто-то устраивается на работу, кто-то уезжает домой, а мне нравится съездить в Москву или на Байкал, — говорит она. Путешествую на свою стипендию. Мне кажется, тем, кто учится в Томске, стипендии должно хватать на все, даже на путешествия. Томск — маленький город, здесь расходы меньше, чем в больших городах. Например, московским студентам из Вьетнама сложнее в этом вопросе. Стипендии от государства у всех одинаковые, а расходы на проживание в разных городах сильно отличаются».





**Андрей Фаерман:** «По приезде иностранные студенты должны застраховаться. Это может быть международный туристический полис, который обычно приобретают туристы, но у них в стране он как правило дороже, поэтому в России покупать выгоднее. Раньше страховка стоила порядка 3 500 рублей за год, а после роста доллара и евро увеличилась раза в два. Пришлось договариваться со страховой компанией о возможности снижения стоимости, потому что студенты просто не смогут ее покупать по такой цене. Кроме страховки, студент должен сделать медицинскую справку для вселения в общежитие и зачисления. Справка стоит 500 рублей, плюс флюорография — 120–150 рублей».

Студентка из Монголии **Батцэнгэл Энхзул** включается в разговор: «А нам государство стипендию не платит. Поэтому наш доход состоит из стипендии университета и денег от родителей. Мне, например, присылают каждый месяц по 200 долларов. Не всегда удается эти деньги растянуть на месяц, поэтому беру в долг у подруг. Один раз попробовала работать, но это очень трудно совмещать с учебой. Я расклеивала листовки для компьютерной фирмы, но деньги так и не получила, потому что должна была работать до конца неде-



ли, чтобы получить расчет, а я всего 3 дня поработала — мне ничего и не заплатили».

А вот студентка **Чан Тхи Хонг Фьонг** считает, что лучше всего иностранным студентам работать в кафе, потому что, общаясь с посетителями, быстрее начинаешь понимать русскую культуру и язык.

«Но, — огорчается она, — мы больше работаем в стройотрядах на каникулах. Как правило это работа со своей группой, а потому говорим на своем родном языке. Вообще летом трудно найти работу, потому что почти везде требуются сотрудники на долгое время, а мы не можем потом во время учебы продолжать работать».

— А если вашу стипендию, которую получаете здесь, отдать студенту во Вьетнаме, он будет жить богаче, чем вы здесь?

— Конечно, — улыбается Чан Тхи Хонг Фьонг, — потому что там продукты дешевле, чем в России и одежду теплую не надо покупать. Сколько здесь у нас стипендия, у нас в семье столько родители даже не зарабатывают. Моя мама, например, получает всего 200–300 долларов в месяц».

## АФРИКА

С будущим геофизиком, тоже студентом политехнического, **Амани Мангуа Марком** из Кот-д'Ивуара (в Томске для всех он просто Марк) я встречалась по наводке из его университета. Дело в том, что Марк в отличие от девушек, с которыми я разговаривала ранее, имел богатый опыт подработки, чем и был для нашего рассказа весьма интересен.

У Марка нет стипендии, его обучение оплачивают родители и высылают ему ежемесячно на жизнь в среднем 10 000 рублей.

Марк уточнил, что он не курит, не пьет и по клубам не ходит, то есть расходов по этим пунктам не имеет вообще. Все свое время он в основном тратит на учебу и ловит каждый шанс, чтобы где-то подработать. На мой вопрос «Зачем тебе дополнительные деньги?» Марк первым делом ответил, что в Сибири холодно, поэтому нужно хорошо питаться, чтобы иммунитет был крепким. А еще одеваться в холодное время недешево.

«Когда много учебы, — говорит Марк, — я сам почти не готовлю, а кушаю в столовой. В магазин хожу только в случае, когда чего-то не хватает из еды. В целом на питание в кафе и разные продуктовые покупки у меня уходит 7 000–8 000 рублей в месяц. Остальные деньги трачу на развлечения, например, люблю в кафе посидеть с друзьями. Но это раз в неделю. На такую одну посиделку уходит где-то 500–600 рублей. Заведения, в которые мы ходим, средние по уровню цен. Обычно это «Пер-



чини», «KFC» и другой фастфуд, еще «Сибирские блины.» Там недорого и вкусно. Когда я только приехал в Томск, часто кушал в шашлычных и восточной кухне. А сейчас даже не помню, когда последний раз там был. Когда готовлю сам, то одно из любимых и недорогих блюд — жареная картошка с грибами или борщ могу сварить».

Если Марк покупает одежду, то делает это в разных магазинах, просто всегда следит за скидками и акциями. Как правило это магазины «Твое», «Ostin», разные отделы в «Изумрудном городе» и «СмайлСити».

Гардероб у него не больше и не меньше, чем у других студентов — джинсов 7–8 штук и рубашек примерно такое же количество.

«Последний раз я брал рубашку за 1 400 рублей, — говорит Марк. И вообще дороже 1 500 рублей их не покупаю. Самое оптимальное — найти за 700–1 000 рублей».

Затраты на общение с родными у парня минимальные: «Общаюсь в основном по скайпу. Но если что-то срочное, то звоню по телефону, специально для этих случаев купил в Москве сим-карту, с которой можно звонить в Африку по цене 7–8 рублей за минуту».

И вот та часть разговора, ради которой я и приехала к Марку, — работа.

«Тут сложно найти хорошую работу студентам. Трудности в основном с документами связаны. Ну, и с графиком работы. Очень сложно совместить учебу с работой, да и зарплату небольшую платят. Неплохие деньги я зарабатывал в ночном клубе, работая барменом. Оказалось очень тяжело, потому что график был с 21:00 до 9:00. Сильно устаешь и не успеваешь учиться, поэтому всего год отработал и уволился.

Еще есть нюансы, — уточняет Марк, — днем мало платят. Вечерняя и ночная работы больше

оплачиваются. Средний заработок за ночную работу у студента может быть 25 000–30 000 рублей в месяц, а за дневную заработаешь максимум 15 000 рублей, официантом, например, в кафе.

Неплохой вариант — работа на стройке. Тоже хорошо платят, потому что тяжелая физическая работа. Например, бетон мешать. Или арматуру для бетона делать. Получал за такую работу по 80–100 рублей в час.

Был опыт работы и в стройотряде университета штукатуром. Зарплата вполне устраивала, да и работа там стабильная. Только туда попасть сложно, надо заранее заявку подавать. В первый год, как приехал, не успел подать заявку и все лето потом искал работу.

Некоторые мои друзья по-другому подрабатывают, — продолжает Марк, — танцуют в клубах. Я вот не умею танцевать, поэтому зарабатываю как могу. Но вообще, из моих наблюдений, почти все стараются подрабатывать».

В ежемесячные расходы Марка входят и транспортные — это автобус и редко такси. «Такси обычно только по выходным берем, — делает уточнение Марк, — когда из кафе или кино поздно возвращаемся. Это 1–2 раза в неделю всего».

Кстати, на каникулах каждый год Марк на родину не летает, уже 4 года живет в Томске. Перелет очень дорогой. Иногда по делам приходится летать в Москву — в посольство, но это 1–2 дня. И хотя у Марка в Москве есть друзья, надолго он там не остается, слишком дорогая жизнь в столице.

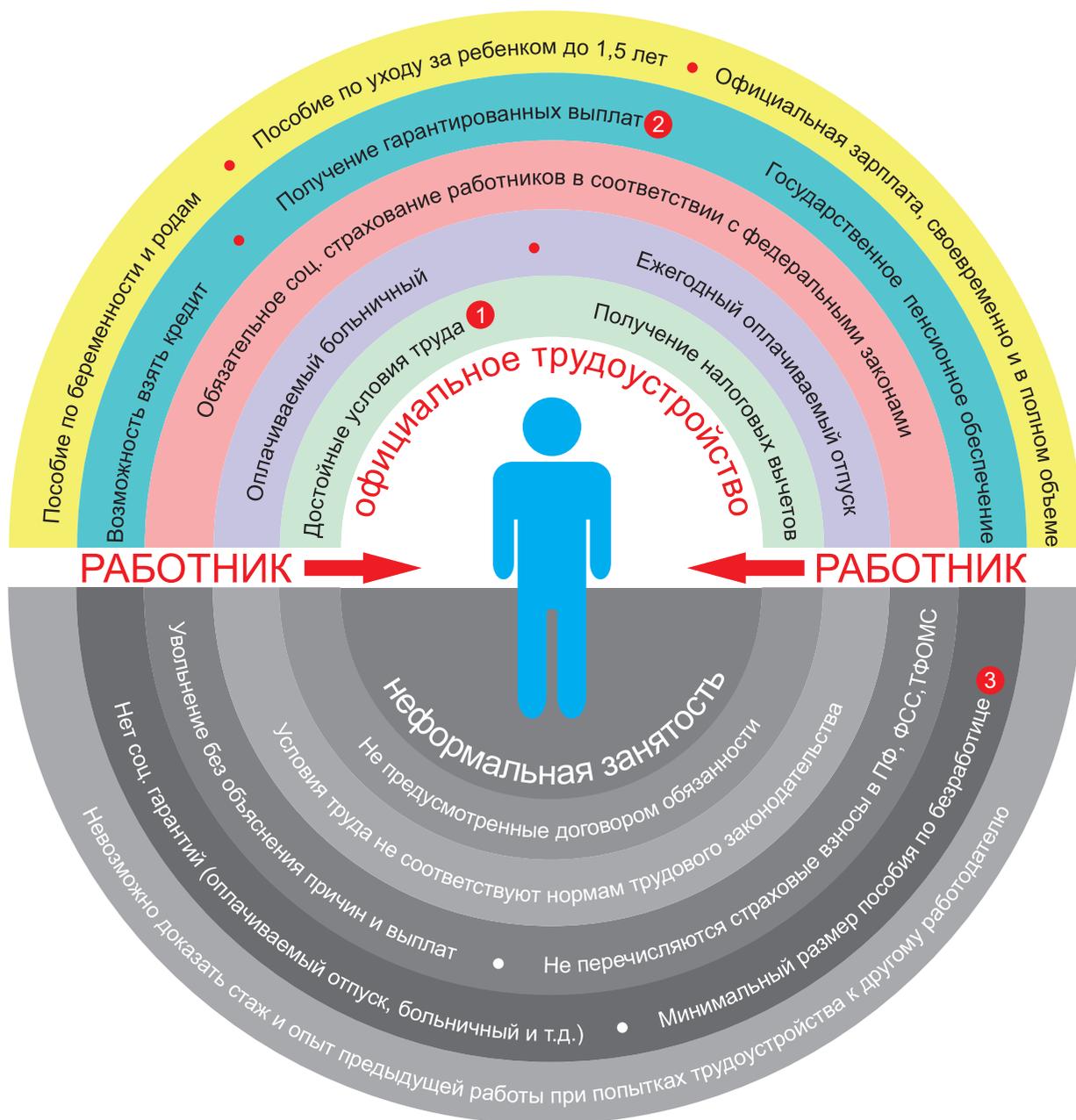
Я спросила, какая ежемесячная сумма нужна Марку, чтобы комфортно жилось?

«15 000 рублей, думаю, нормально бы было по студенческим меркам. Ведь основное время мы все-таки учимся», — ответил он. — И в идеале я бы хотел так подрабатывать, чтобы получать деньги каждую неделю».

**Андрей Фаерман:** «Популярное место работы у студентов летом — это в основном строительный студенческий отряд на территории ТПУ. Он ремонтирует общежитие, корпуса. Есть и городской студенческий отряд — там ребята занимаются благоустройством города. За сезон работы в стройотряде ТПУ, а это 1,5–2 месяца, можно получить от 25 000 до 40 000 рублей в зависимости от сложности работы. В городском стройотряде работы поменьше и она занимает полдня, поэтому и оплата ниже — до 30 000 рублей».



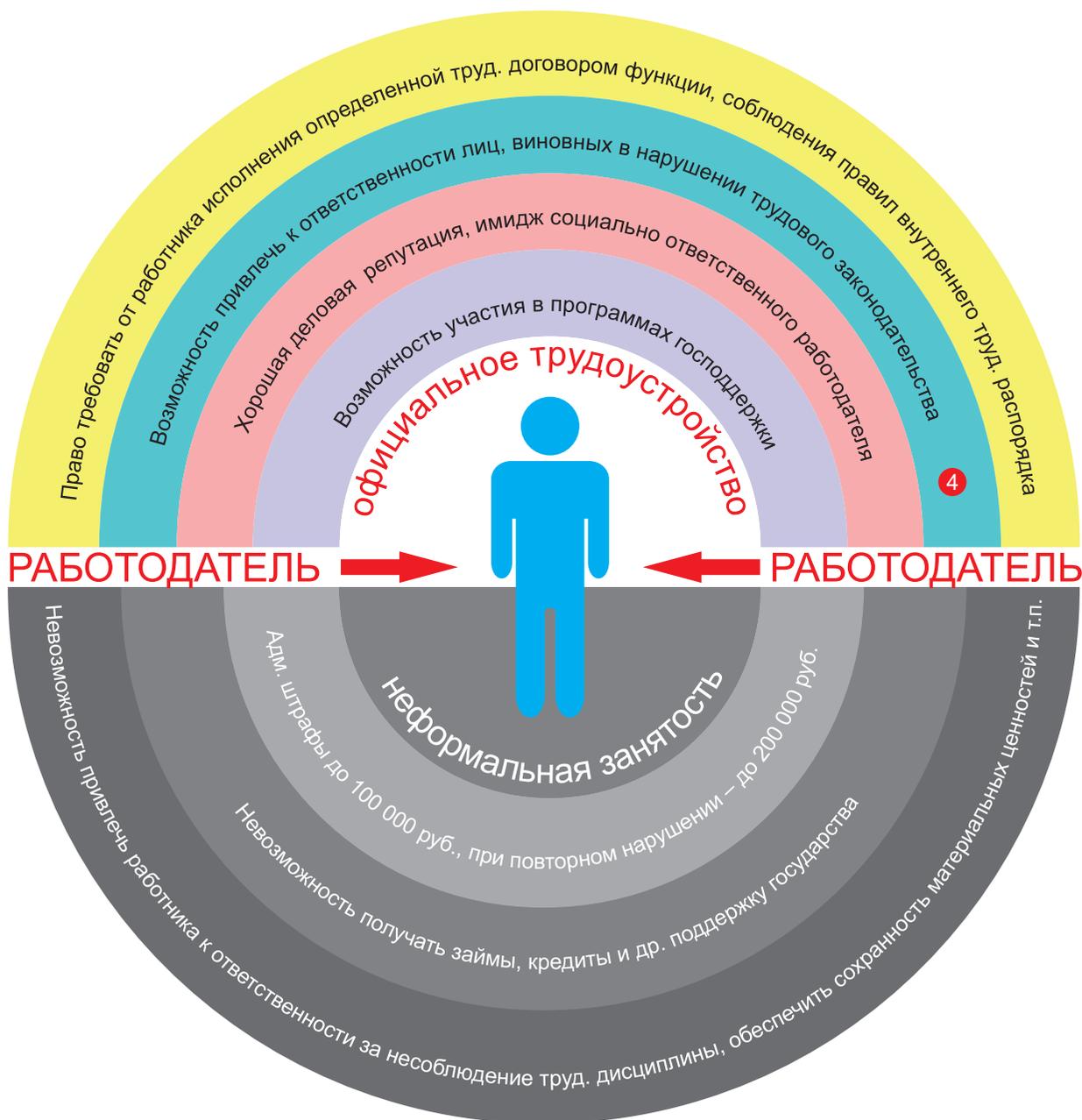
# Работайте на законных основаниях!



- 1 Раб. место, оборудованное в соответствии с договором и требованиями безопасности труда.
- 2 При увольнении в связи с ликвидацией организации, сокращением численности или штата работников; при направлении в командировку; при временном переводе на другую работу, в т.ч. по состоянию здоровья; при временном простое и др.
- 3 Отсутствует труд. деятельность, условия которой подтверждаются справкой о средней зарплате.



Легализация трудовых отношений является актуальной проблемой в России. Легализация трудовых отношений — это заключение официальных трудовых договоров со всеми сотрудниками предприятия, ежемесячные налоговые отчисления во внебюджетные фонды и в местный бюджет. Отсутствие трудового договора лишает многих возможностей не только работника, но и работодателя. О плюсах легального труда и минусах неформальной занятости расскажет наша инфографика.



4 Дисциплинарная, материальная, гражданско-правовая, административная и уголовная ответственность в порядке, установленном ТК РФ и иными федеральными законами.



# Дорогой дешевый перелет



Кто из нас не мечтает слетать на недельку-другую-третью куда-нибудь в теплые края? Где плещет море, солнышко греет, где отдыхает и душа, и тело... Думаю, что мечтают об этом все. Только вот в связи с экономической обстановкой позволить себе полноценный тур на теплые берега могут еще многие, но уже далеко не каждый.



**Ч**то делать? Можно накопить или взять кредит и ни в чем себе не отказывать, а можно попробовать сэкономить. Не на самом отдыхе, а на дороге, то есть на стоимости собственно перелетов. Здесь есть два варианта: пытаться «поймать» всевозможные распродажные акции крупных авиакомпаний, либо же воспользоваться услугами лоукостеров\* — небольших авиаперевозчиков, которые обещают доставить вас к месту назначения за сущие копейки. И если с крупными перевозчиками все выглядит ясно и понятно, то с лоукостерами ситуация не столь однозначна, как кажется на первый взгляд. Итак, полетели?

### ДЕСЯТЬ ЕВРО ЗА БИЛЕТ

Почему билеты этих авиакомпаний стоят так дешево? Ответ простой: они тоже хотят сэкономить, как и мы с вами. Причем сэкономить в буквальном смысле слова на всем. Приобретая билет, вы платите по сути только лишь за сам перелет, все остальное вам при необходимости надо будет оплатить отдельно. В том числе привычную еду и прохладительные напитки на борту самолета. И стоит это, прямо скажем, недешево: к примеру, стакан питьевой воды может обойтись вам в 4 евро.



«Я не летал на рейсах лоукостеров больше двух часов, поэтому о еде особенно не беспокоился, — рассказывает Игорь Барабанов, клиент «лоукостеров» с трехлетним стажем. — Но питание — это лишь часть эконом-программы таких авиакомпаний. Они также экономят, к примеру, на аэропортах: вылетая в Милан, вы можете приземлиться не в главном аэропорту, а в каком-нибудь пригороде.

Летя в Барселону, к примеру, я прилетел не в саму испанскую столицу, а в аэропорт, расположенный в 100 с лишним километрах от нее. И это было очень неудобно».



Еще один момент — вместимость салона. Для того, чтобы получить максимальную прибыль, лоукостеры устанавливают кресла таким образом, чтобы каждый квадратный сантиметр приносил пользу. О самих пассажирах в этой ситуации не думают. Впрочем, покупая билет за, условно говоря, 10 евро, вы получите комфорта ровно на столько же. Если же вас что-то не устраивает и вы желаете пересесть — нет проблем. Любой каприз за ваши деньги.

— Если ты хочешь получить нормальное место, то придется за это доплачивать, — поясняет Игорь. — С моим высоким ростом иногда возникают проблемы. Так, на одном из рейсов были настолько неудобные ряды, что я просто не мог сесть. Подзываю стюардессу, объясняю причину, она говорит: «Нет проблем, можете доплатить и выбрать место, которое будет вам удобно». Я отвечаю, что это не прихоть и я физически не могу сидеть. Она: «Извините, но эта услуга платная. И стоила она около 20 евро».

Что касается мест, то здесь есть еще один нюанс: если вы летите с семьей или в компании, то при регистрации вас запросто «раскидают» по разным рядам. Как сделать так, чтобы сесть всем вместе? Совершенно верно — доплатить.

Обращаясь к услугам лоукостеров, необходимо знать, что перевозка багажа может обойтись в сумму, равную стоимости билета. При этом бесплатно в салон можно взять с собой (у разных

\* Лоукост — это заимствованное из английского языка слово, которое буквально означает «низкая стоимость» (low cost). Чаще всего это слово применяется в отношении авиакомпаний, которые предлагают перелеты по самым низким ценам.



компаний по-разному) ручную кладь весом от 8 до 10 кг и определенных габаритов. Но опять же, если вы летите не один, то без нормального багажа уж точно не обойтись! И это вновь дополнительные расходы.

— Что касается багажа, то единственным исключением за время моих путешествий была авиакомпания «Эйр Берлин. Они сами называют себя лоукостерами, но, на мой взгляд, это обычная авиакомпания, — говорит Игорь. — Так вот, у них сдать чемодан в багаж можно было бесплатно. Во всех остальных случаях мне пришлось платить. Если же брать все вещи с собой, то в салон надо заходить в первых рядах, иначе вам некуда будет поставить вашу ручную кладь: полки в лоукостерах всегда забиты, а иногда сумки складывают в хвосте самолета — там, где у стюардесс подсобные помещения.

## «ДОБРОЛЕТ», ПРОЩАЙ! «ПОБЕДА», ЗДРАВСТВУЙ!

В России в настоящее время летает лишь одна отечественная авиакомпания-лоукостер — «Победа». Это уже не первая попытка российских авиаторов создать компанию суперэконом-класса: до этого свои силы в лоукосте попробовали «Авианова», «Скай Экспресс» и «Добролет». Последний просуществовал всего лишь несколько месяцев. Впрочем «Аэрофлот», видимо, сделал работу над ошибками — и «Добролет» и «Победа» — это его дочерние компании — и решил войти в реку дважды.

«Победа» базируется в московском аэропорту «Внуково». Парк самолетов по состоянию на февраль 2015 года состоит из восьми «Боингов» 737-800 NG в специальной «плотной» компоновке для лоукостеров — на 189 кресел. Маршрутная сеть «Победы» включает Москву и еще 12 городов России: Архангельск, Белгород, Владикавказ, Волгоград, Екатеринбург, Махачкалу, Нижневартовск, Пермь, Сочи, Сургут, Тюмень и Уфу. К 2018 году «Победа» должна перевозить около 10 миллионов человек в год, а флот компании расширят до 40 воздушных судов «Боинг 737-800 NG». Маршрутная сеть при этом будет насчитывать более 45 внутрисоюзных и международных направлений.

Чем отличается «Победа», к примеру, от «Добролета»? Пожалуй, ничем: «родитель» у них все-таки один и тот же. Поэтому и правила игры, то есть от-



ношение к обслуживанию пассажиров, остались фактически теми же. В частности, это касается возможности поменять дату вылета или же вернуть билет. В одном из материалов, размещенных в интернете, пассажирка «Добролета» описывает такую ситуацию:

«Допустим, по каким-либо причинам вы решили вернуть билет, поменять дату полета или направление. В условиях перевозок обозначено: в случае добровольного отказа от воздушной перевозки, при условии уведомления перевозчика не позднее чем за 24 часа до вылета из аэропорта отправления, вы имеете право обратиться с заявлением о возврате стоимости неиспользованной воздушной перевозки. В этом случае стоимость неиспользованной воздушной перевозки подлежит возврату за вычетом сбора за дополнительно оказанные вам услуги, не входящие в стоимость воздушной перевозки, а также за удержанием платы, взимаемой за операции по аннулированию брони воздушной перевозки, осуществлению расчетов сумм, причитающихся для возврата и оформле-





нию возврата сумм, предусмотренных правилами применения тарифа.

Казалось бы, все понятно, но обратите внимание, что сумма, взимаемая за аннулирование, не указана. За изменение даты или направления перелета также взимается платеж, гласят правила, но его величина снова остается тайной для пассажира. Мне удалось выяснить, обратившись в платную поддержку за консультацией, что за аннуляцию брони, изменение даты полета или направления вам придется заплатить две тысячи рублей. Учитывая, что сам билет в Симферополь или из него в Москву стоит в среднем три тысячи рублей, доплачивать за внесение изменений вам не очень-то и выгодно. Ну, а если вы — счастливчик и вам удалось отхватить билет за полторы тысячи рублей, то вы останетесь в убытке». Конец цитаты.

В случае с «Победой» ситуация будет примерно такая же. Поэтому прежде чем приобрести билет, очень хорошо подумайте, сможете ли вы улететь именно в тот, запланированный день. И очень внимательно изучите все условия перелета на сайте авиаперевозчика <http://www.pobeda.aero>. В противном случае вас могут ожидать неприятные сюрпризы. Впрочем это касается всех компаний-лоукостеров.

— В подавляющем большинстве случаев, когда ты купил билет на лоукостер, при регистрации тебе нужен только паспорт. Реже — распечатка электронного билета с его номером, это обычная практика, — поясняет Игорь Барабанов. — А с одной авиакомпанией получилось по-другому. Я смотрю: на регистрации все с бумажками, но не такими, какую на почту прислали, а с другими. Подхожу на регистрацию, а меня спрашивают: «Где ваш посадочный талон»? «Так я за ним на регистрацию и подошел», — говорю. «Ой, нет-нет, — отвечают. — Вы должны были зарегистрироваться на сайте самостоятельно и сюда уже прийти с посадочным талоном». Говорю им, что у вас, мол, нигде это не написано. А они говорят — написано. И на самом деле написано, но под «звездочкой» в правилах: зарегистрироваться я должен сам... Так вот, за два часа до вылета они перекрывают эту возможность и зарегистрироваться на сайте уже невозможно. Мне предложили пройти на стойку авиакомпании и там все сделать. Сколько может стоить распечатка посадочного талона? Мне эта услуга обошлась в 70 евро! То есть все сделано так, чтобы я просто не заметил это условие и потратил деньги. Я мог, в общем-то, с легкостью за 70 евро купить билет на самолет нормальной авиакомпании — это был внутриевропейский перелет.

В целом же, по мнению Игоря, вернуть билет или изменить дату вылета у компаний-лоукостеров практически невозможно. Или же это обойдется вам достаточно дорого. Что же касается остального, то и здесь надо быть очень внимательным. Рассмотрим некоторые моменты на примере той же «Победы».

Самое главное — постарайтесь по максимуму оплатить все через интернет. Если, к примеру, вы понимаете, что ваша ручная кладь уже никак не вмещается в установленную норму, то зарегистрируйте и оплатите багаж на сайте. «Ваша бронь предусматривает бесплатный провоз одного места зарегистрированного багажа массой до 10 кг



и суммой измерений до 158 см в багажном отсеке самолета. Провоз дополнительного багажа возможен за дополнительную плату» — это цитата с сайта «Победы». Что такое дополнительная плата? Смотрим там же: регистрируемое место багажа весом до 15 кг, перевозимого в багажном отсеке воздушного судна, на каждом рейсе обойдется вам в 999 рублей при регистрации на сайте и в 2 000 рублей при регистрации в аэропорту. Одно багажное место весом от 15 до 20 кг — в 1 500 и 3 000 рублей соответственно. За каждый килограмм перевеса (начиная от 20 кг) вам придется заплатить еще по 500 рублей.

Еще один момент: если у вас возникла необходимость выяснить некоторые нюансы, касающиеся перелета, но интернета у вас под рукой нет, вам придется обратиться в кол-центр компании. Причем заплатив за это, потому что звонок платный, из расчета 50–60 рублей за минуту.

И помните, Игорь рассказывал про места в салоне? Так вот, у «Победы» при условии выбора места через интернет нужно заплатить от 199 до 399 рублей (в зависимости от ряда), а если вам захо-



чется это сделать в аэропорту, то все обойдется на 100 рублей дороже. Если же вам нужно место с увеличенным пространством для ног, то готовьтесь заплатить 599 или 999 рублей соответственно. Да, и учитывайте еще, что спинки кресел в самолетах лоукостера «Победа» не откидываются...



### ПУТЕШЕСТВИЕ ИЛИ УДАР ПО КАРМАНУ?

— Если вы берете билеты заранее, то всегда надо параллельно смотреть стоимость билетов у обычных авиакомпаний. К примеру, у обычной компании билет стоит 300 евро, у лоукостера — 50. Вроде бы выгодно. Однако если вы летите семьей, то у вас все равно будет багаж, все в салон вы с собой не возьмете при всем желании. И если вы не зарегистрируете багаж на сайте, то в аэропорту вам это обойдется раза в два дороже — порядка 40 евро. Если учитывать все эти моменты, то полет получается достаточно дорогим. В итоге они все равно всеми силами стараются довести цену билета — по факту — до цены обыкновенной авиакомпании, — говорит Игорь.

Также, рассчитывая свой бюджет при полете на лоукостере, не забывайте о «запасных», то есть периферийных аэропортах. Ведь вам придется потратить деньги на проезд до вашего конечного пункта назначения, а также — если вы вынуждены дожидаться пересадки в таком аэропорту — на еду. При этом платными там могут оказаться и услуги предоставления интернета и даже туалеты.

Еще один важный нюанс, о котором знают не все любители путешествий, — это пересадка. Дело в том, что авиакомпании-лоукостеры в обязательном порядке летят через «свою» страну. То есть, если это «Эйр Балтика», то в какую бы страну вы ни летели, вы все равно сделаете посадку в Латвии.

— Можно полететь из Москвы в Италию на английском лоукостере, но тогда — только через

Лондон или другой английский аэропорт. То есть придется сделать серьезный крюк. Это и время, и очень часто — ночные рейсы, и большие промежутки между рейсами. Для того чтобы добраться до места назначения из Томска, можно смело класть на дорогу два дня: сначала надо долететь до Москвы, потом — в страну «прописки» лоукостера и только оттуда — в пункт назначения», — поясняет Игорь Барабанов.

Внутренних рейсов российского лоукостера это не касается, а вот при полетах за границей и за границу внимательно выбирайте авиакомпанию: если вы летите в Испанию — выбирайте испанского лоукостера, в Чехию — чешского и т. д. В противном случае вы потеряете и время и деньги, а то и отпускное настроение...

— Первые два года, когда я летал на лоукостерах, реальной экономии у меня по сути не получалось: билет изначально дешевле — это да, но потихоньку он все-таки «подбирался» по стоимости к ценам обычной авиакомпании. А уровень комфортности путешествия не идет ни в какое сравнение! На третий год, набравшись опыта, экономии я вроде бы достиг, но... Но все-таки решил отказаться от перелетов на лоукостерах. В нынешней ситуации это не очень выгодно, — считает Игорь.

### ТЕНДЕНЦИИ

В последнее время некоторые зарубежные лоукостеры сократили полетные программы в Россию. Так, британский перевозчик EasyJet с марта оставил только один рейс из Москвы в Лондон вместо двух, венгерская бюджетная авиакомпания Wizzair также сообщила о сокращении полетной программы в Москву до одного рейса в день, авиакомпания Finnair временно отменила все региональные рейсы в Россию...

При этом российские перевозчики сворачивают направления менее активно. «По итогам 2014 года рост объема внутренних перевозок составил 19%. Международные перевозки растут менее активно, но тенденция пока остается положительной. Поэтому нет необходимости кардинально менять сеть маршрутов. Думаю, что большинство наших перевозчиков будут идти не по пути аннуляции рейсов, а по пути сокращения емкости бортов», — считает Дмитрий Горин, руководитель комитета по транспорту АТОР.

**Сергей ОЛЕСИН**

*Р. С. Полную версию статьи вы можете найти на портале VLFin.ru.*



# Юные финансисты стали второкурсниками!



16 мая завершил свой первый год работы «Клуб юных финансистов». С сентября прошлого года ребята посещали заседания и обучающие мероприятия, на которых в деловой и занимательной форме изучали основы финансовой грамотности. За неполные 8 месяцев они познакомились с историей возникновения денег и денежных отношений, узнали главные правила ведения личного и семейного бюджета и даже выступили с отчетной программой на ежегодной выставке-ярмарке «Ваши личные финансы» перед большой аудиторией посетителей этого мероприятия.

**Г**лавной идеей для создания и работы такого клуба стало желание обучить финансовой грамотности детей и подростков, чтобы в будущем они умели правильно распоряжаться своими финансами. Формат заседаний клуба — не скучные лекции-уроки, а интерактивные занятия, на которых ведущий задает тему, а затем

на основе наводящих вопросов создается диалог с ребятами. «Обсуждения всегда в приоритете наших встреч, когда не просто учитель стоит и что-то рассказывает, а наоборот — путем размышлений и дискуссий дети приходят к определенным выводам», — отмечает руководитель клуба Андрей Колемасов. В занятия обязательно включается проигрывание тех



или иных ситуаций из жизни самих детей или их семей. Юные финансисты смотрят на эти ситуации и затем оценивают их с точки зрения финансовой составляющей.

#### ГДЕ ЛУЧШИЕ РЕБЯТА? У НАС В КЛУБЕ!

На заключительном занятии 16 мая у членов клуба все было как у взрослых — экзаменационная работа, и запись для телевизионной программы, и чаепитие с подарками!

Экзаменационные листы, розданные нашим юным финансистам, содержали 10 вопросов по темам, которые обсуждались на занятиях в течение года. К примеру, нужно было из предложенных ежемесячных трат семьи указать необходимые, не спутав их с тратами желаемыми. А из предложенных видов страхования отметить те, которые являются обязательными, назвать первые виды денег, объяснить происхождение слова «банкрот» и т. д.

Самыми интересными, по-детски непосредственными и даже смешными оказались ответы на вопросы, требующие некоторого обоснования.



Например, на вопрос «Можно ли избежать лишних трат в супермаркете и как это сделать?» участница клуба Каролина ответила так: «Взять сумку покупательную на те или иные покупки и не брать ничего лишнего, чего не было в вашем списке, не то она может порваться, как у нас в прошлый раз».

Выполняя задание, в котором нужно было описать свою личную финансовую цель, определить количество средств, необходимых для ее достижения, и указать, сколько юный финансист готов откладывать ежемесячно для воплощения поставленной цели, другая участница клуба Даша написала: «Я хочу купить видеоигру, мне нужно примерно 660 рублей. Если я буду откладывать по 150 рублей а месяц, то копить мне придется примерно 5 месяцев, но это выше моих доходов. Если я буду откладывать 50 рублей в месяц, то копить придется 1 год и 1 месяц — по времени слишком много! Если откладывать 100 рублей в месяц, то это займет 7 месяцев — идеальный вариант! Но пока я мелкая, лучше попросить родителей купить мне игру, а лучше вообще не покупать, пока лето, солнце и зелень!».

Последний пункт в листке заданий предусматривал возможность для ребят оценить себя и свою работу в «Клубе юных финансистов» по 10-балльной шкале. Самым запоминающимся оказался ответ Юры, который вполне искренне написал: «Хоть я не выполнял домашние задания, но зато я был активный! Думаю, меня уважают в клубе, поэтому — 10 баллов из 10!».

Руководитель проекта «Ваши личные финансы» Михаил Сергейчик, выступая перед ребятами, сказал: «За первый год нашей совместной работы вы уже, думаю, ощутили личный прогресс в понимании мира финансов. Мы увидели ваши финансовые цели, которые вы перед собой ставите, некоторые из них





# Небедная медицина



ТОМСКАЯ МЕДИЦИНА В 2015 ГОДУ БУДЕТ ПРОФИНАНСИРОВАНА ИЗ РАЗНЫХ ИСТОЧНИКОВ НА 16,5 МЛРД РУБЛЕЙ. ДЛЯ СРАВНЕНИЯ: ВСЕ ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ СОСТАВЛЯЕТ В ЭТОМ ГОДУ 53 МИЛЛИАРДА. ПОЧЕМУ ЖЕ ДО СИХ ПРИНЯТО СЧИТАТЬ НАШИХ ВРАЧЕЙ БЕДНЫМИ, А МЕДИЦИ-

НУ НИЩЕЙ? МОЖЕТ БЫТЬ, ДЕЛО В ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ ОГРОМНЫХ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ, ЕСЛИ НЕДОВОЛЬСТВО ВЫСКАЗЫВАЮТ КАК ПАЦИЕНТЫ, ТАК И ВРАЧИ?

Одна наша коллега решила поболеть. Дело житейское. Походила недельку по больницам и в результате какого-то стечения обстоятельств, получила на руки свою медицинскую карту. Историю болезни. Дневник врача, как ее еще образно называют люди в белых халатах. Документ строгой отчетности, который должен храниться только в регистратуре лечебного учреждения и больше нигде, потому что «пациент все равно ничего не поймет в этих закорючках» и потому что больница потом может документально подтвердить: был такой пациент, диагноз поставлен, процедуры вот такие назначены, вылечилась, случай законченный — страховая компания, будьте добры — оплатите.

Поскольку коллега наша — девушка любопытная, она, естественно, в свою медицинскую карточку одним глазком заглянула. И вот что увидела:

На втором листочке, который тоже есть в распоряжении редакции, нашей коллеге, которая весит 48 кг при росте 164 см, не пьет и не курит, черным по белому написано, что она прошла 2 этапа диспансеризации и ей рекомендовано есть меньше жиров и вести здоровый образ жизни.

Возможно, конечно, что врачи лучше нашего знают, что такое здоровый образ жизни и

каков должен быть рацион питания у стройняшек. Они даже объяснили все это в личной беседе нашей коллеге. Но вот беда, она в 22 кабинете этой поликлиники ни 18 июля, ни 22 августа 2014 года не была. Она вообще прошлым летом с врачами не общалась.

Но деньги за ее диспансеризацию поликлиника получила. Возможно, «пройти 2 этапа диспансеризации» повезло не ей одной. Поэтому возникает закономерный вопрос: как получают деньги наши областные лечебные учреждения и на что тратят? Областной бюджет перед своими получателями свои обязательства выполняет, а вот как выполняют свои обязательства люди в белых халатах?

Медицинская документация  
Учетная форма № 131/у-МФ  
Утверждена приказом Минздрава РФ  
от 18.06.13 № 100н

Маршрутная карта \*диспансеризации (профилактического медицинского осмотра)

(фамилия, имя, отчество, дата рождения)

Осмотр, исследование, иное медицинское мероприятие	Диспансеризация																Профилактический медицинский осмотр	№ кабинета	Дата проведения								
	Возраст (лет)																			Возраст (лет)							
	21	24	27	30	33	36	39	42	45	48	51	54	57	60	63	66	69	72	75	78	81	84	87	90	93	96	99
1. Опрос (анкетирование), направленный на выявление хронических инфекционных заболеваний, факторов риска их развития, потребления наркотических средств и психотропных веществ без назначения врача	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2. Антропометрия (измерение роста стоя, массы тела, окружности талии), расчет индекса массы тела	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3. Измерение артериального давления	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4. Определение уровня общего холестерина в крови	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
5. Определение уровня глюкозы в крови	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
6. Определение суммарного сердечно-сосудистого риска	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
7. Электrokардиография	7.1. мужчины	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

22.08.2014  
22.08.2014  
18.07.2014  
18.07.2014  
22.08.2014



## ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

В региональном бюджете на 2015 год по статье «Здравоохранение» предусмотрено 9,2 млрд рублей. Из них федеральному фонду ОМС как платеж за неработающее население отчисляется 5,5 млрд рублей. Федеральный фонд возвращает обратно в Томскую область уже 12,6 млрд рублей. Добавляем к ним оставшиеся томские 3,7 млрд — получаем 16,3 млрд рублей. Делим на количество жителей и получаем весьма весомую цифру: больше 15 тысяч рублей тратит государство на здоровье одного томича.

Но что из этих миллиардов идет на зарплату врачам, среднему и младшему медицинскому персоналу, что на закупку лекарств и оборудования, а что на коммунальные услуги — разобраться без специальной подготовки сложно. Вся наша бюджетная сфера сейчас финансируется по программному методу, так что и не поймешь в перечне программ, что уходит на суперсовременное оборудование, а где деньги улетают в трубу: в оплату тепла и других коммунальных услуг. Зарплата врачей — вообще довольно таинственная субстанция, как узнать ее реальные размеры? Ответы пришлось искать на сайтах многих лечебных учреждений. Так, например, крупнейшее лечебное учреждение региона, Областная клиническая больница, не делает тайны из средней зарплаты своих сотрудников.

### Среднемесячная заработная плата по ОГАУЗ «ТОКБ» за 2015 г., руб.

Месяц	Врачи	Средний медперсонал	Младший медперсонал
январь	44334	28128	17002
февраль	47698	26518	17228
март	49526	28524	18309

Конечно, от этих зарплат еще надо отнять 13% подоходного налога, да и считались они как средняя температура по больнице, но, учитывая количество сотрудников (1 900, из них 450 врачей и 670 медицинских сестер), прослойка высокооплачиваемых медиков в ОКБ достаточно весомая.

Понять, сколько, например, получают врачи в 3-й «горке», вообще невозможно, либо эта информация запрятана в такие недра сайта больницы, что без медицинского спирта не разберешься.

В принципе, это должно быть ясно из документа, который есть в любой больнице. Он называется план финансово-хозяйственной деятельности. Вот только выставлять этот документ на всеобщее обо-

зрение главные врачи не торопятся. В открытом доступе есть план ФХД на 2015 год не самой большой в Томске 2-й детской больницы. Знакомимся с выдержками.

Расходы больницы на 2015 год составляют примерно 412 млн рублей. Из них заработная плата — 262 млн, отчисления предприятия в пенсионный фонд, соцстрах и прочее — почти 80 млн. То есть фонд оплаты труда составляет 83% от расходов больницы. Остальные расходы незначительны: коммуналка — 8, 7 млн, содержание зданий — 7,5 млн, приобретение материальных запасов — 27 млн рублей.

В принципе, подтверждают такую структуру расходов лечебных учреждений и в томском территориальном фонде ОМС. В стационарах зарплата — 75% от расходов, 10% — лекарства, 15% — текущее содержание. В амбулаториях, где кормить пациентов не надо, содержать койки и большие палаты в отделениях нет нужды, фонд оплаты труда может достигать 90% от расходов.

То есть жалобы на маленькую зарплату возникают, скорее всего, в тех лечебных учреждениях, где разрыв между доходами руководства и рядовых сотрудников уж слишком велик.

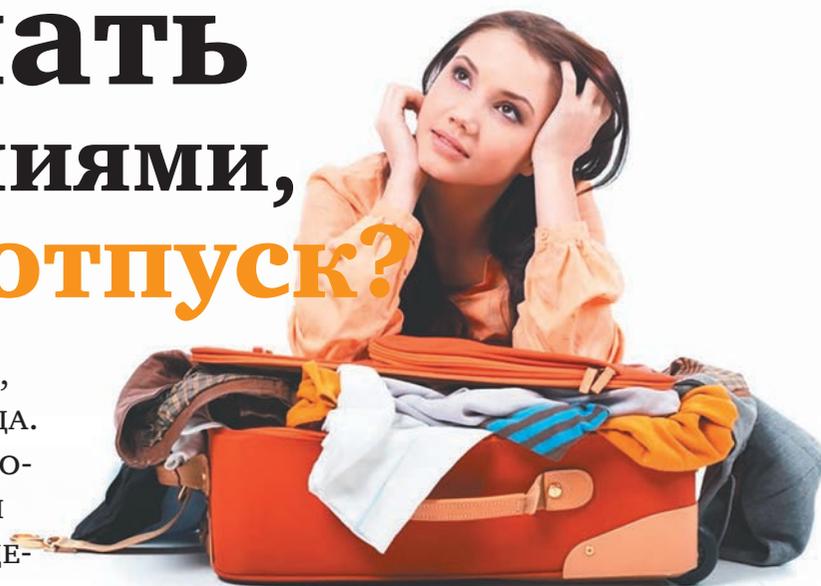
С расходами понятно. А откуда больницы получают доходы? Сразу скажем, пресловутые «платные услуги» в официальной статистике больниц составляют такой мизер, что и говорить не стоит. Два самых больших куса пирога большинство больниц получают из фонда ОМС и из областного бюджета. Фонд ОМС оплачивает и диспансеризацию томичей. Ее стоимость зависит от количества врачей, процедур, анализов, но в целом колеблется от 900 до 1 500 рублей. Получается, что только благодаря одной нашей коллеге, которая «прошла два этапа диспансеризации», поликлиника получила от фонда ОМС от 1 800 до 3 000 рублей. Деньги получила, но реальных услуг не оказала. В обычной экономике это чревато для предприятия потерей рынка, престижа, но медицинским учреждениям почему-то сходит с рук.

По нашей информации, проверками масштабов мнимой и реальной диспансеризации населения уже занимаются в нескольких лечебных учреждениях области. Просто теперь, когда государство даже в такой напряженной экономической ситуации обеспечивает солидное финансирование медицине, можно и нужно спросить «за качество» медицинских услуг без скидок на «бедных врачей» и «нищие больницы». Будьте здоровы.

Дмитрий ЛАПШИН



# Что делать с накоплениями, уезжая в отпуск?



ВПЕРЕДИ ЛЕТО — САМАЯ ГОРЯЧАЯ, ПРИЯТНАЯ И РАДОСТНАЯ ПОРА ГОДА. ПОЧЕМУ? Совершенно глупый вопрос! Ведь впереди отпуск! Для некоторых выбор места проведения отпуска не вызывает никаких проблем, некоторые наоборот — крепко задумываются и начинают искать совета на стороне. И за советом дело не станет — всегда можно найти огромное количество и друзей-советчиков и профессиональных советчиков — туроператоров. В общем, было бы желание и возможности — и вам всегда подберут десяток вариантов проведения отдыха, начиная от загорания на грядке своей дачи и заканчивая покорением вершин, глубин, льдин и пляжей...



**Павел ПАХОМОВ**

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

**Д**ействительно, с этим проблем нет, но я, собственно, не об этом. Вот и отпуск уже маячит на горизонте, и чемоданы если не уложены, то по крайней мере уже извлечены из кладовки. И вдруг в последний момент вы вспоминаете, что у вас за кадкой с цветком в стеклянной банке спрятана «заначка» — так, на всякий случай. Пока вы были дома, заначка, лежащая почти на виду и прикрытая лишь старой тряпкой или зачитанной до дыр газетой, находилась, по вашему убеждению, под надежной защитой. Однако сейчас она будет бедная и незащищенная лежать

дома одна-одинешенька и ждать, пока вы будете наслаждаться летним солнцем и морем. А ведь может и не дожидаться!

Шутки шутками, но ведь это серьезный вопрос: что делать со свободными, никуда «не пристроенными» деньгами на период отпуска. Здесь тоже может найтись достаточно много советчиков. Однако если следствием плохого совета или рекомендации, как провести отпуск, может быть только испорченное настроение, то плохой совет по инвестициям может просто оставить вас без денег.

Итак, есть некая сумма денег, которую вы не собираетесь брать с собой в отпуск, но которую не хотелось бы оставлять в пустом доме без присмотра. Что делать? Естественно, вы тут же вспоминаете совершенно избитый афоризм о том, что деньги должны работать. Кстати, очень многие банки и посредники на финансовых рынках используют это, предлагая или вклады на время отпуска или же финансовые продукты с лозунгом «Ваши деньги работают, пока вы отдыхаете!». Это правильная позиция. Более того, деньги должны работать не толь-



ко когда вы отдыхаете, но и когда вы спите, едите, трудитесь или нянчитесь с детьми. Деньги должны работать всегда! И странно, что вы вспомнили об этом только перед отпуском!

Но что есть, то есть. А есть у нас фактически «беспризорные» деньги, которые надо куда-то временно «пристроить». Первое, с чем надо определиться в этом процессе, — время. Вы действительно хотите пристроить деньги на 2 недели вашего отпуска? Или, может, этот срок все же несколько иной — например, все лето, пока вы будете в отпуске, потом будете постоянно ездить на дачу, на рыбалку или за грибами?

Если вы положительно отвечаете на первый вопрос, то здесь вариантов в общем-то и нет. Банковская ячейка будет самым надежным местом хранения ваших сбережений. Арендовать ее просто, сделать это можно быстро и без особых хлопот. Понятно, что придется оплатить аренду, но это будет совершенно незначительная трата, которая избавит вас от беспокойства по поводу сохранности ваших личных накоплений. Кстати, туда же, в банковский сейф, можно положить и старые бабушкины бусы и другие фамильные драгоценности, которыми вы особенно дорожите. И после этого можете спокойно отдыхать — ваши деньги теперь действительно под надежной защитой. Вот только работать в банковском сейфе они, конечно же, не будут.



Для того чтобы деньги работали, они должны попасть тем или иным способом на финансовый рынок. А это инвестиции, следовательно, к ним в полной мере без исключения относятся все правила разумного инвестирования. Я уже неоднократно останавливался на этих правилах, но сейчас вкратце повторю еще раз.

Первое, о чем должен задумываться инвестор, так это о горизонте инвестирования. То есть о

времени, на которое он отдает свои деньги на финансовый рынок. От этого зависит очень многое и прежде всего — спектр инструментов (читай — возможностей), который доступен инвестору.

Рассматриваемый нами временной диапазон — лето, а это 3 месяца. Какие инструменты доступны при инвестировании на 3 месяца? Ответ лежит на поверхности — банковский депозит. Ни о какой покупке акций на эти 3 месяца не может идти и речи! То же самое относится и к покупке паев ПИФов. Запомните раз и навсегда: инвестиции в акции, ПИФы — это надолго. Здесь сроки измеряются годами, а не месяцами. И поэтому на такой короткий срок покупать акции может только спекулянт, который умеет и хорошо понимает, что делает. Но мы же не спекулянты, мы просто хотим спокойно провести лето и, может быть, еще чуть-чуть заработать. Причем в последней фразе ключевое слово не «заработать», а «чуть-чуть»! Очень многие попадают на удочку разных инвестиционных управляющих, которые начинают говорить правильные слова типа: «Деньги должны работать! Вам же они все равно не нужны месяц, два, три. Ну, так отдайте их на эти 3 месяца профессионалам и они вам заработают столько, что отпуск для вас будет бесплатным». Не верьте! Ни единому слову не верьте.

Вот здесь должно у вас в голове всплывать правило № 2 для успешного инвестирования: а чем я могу рискнуть? Или иными словами — а сколько я могу потерять? Чаще всего инвестор даже в мыслях не допускает какого-либо убытка. А где гарантия того, что пусть даже и «суперпрофессионал», работающий на финансовом рынке, заработает для вас прибыль за эти 3 месяца, а не проиграет? Более того, если это действительно суперпрофессионал, то он вам получение прибыли точно не будет гарантировать. Поэтому от таких предложений нужно держаться подальше. Но что же тогда получается, что кроме банковского депозита других альтернатив для инвестиций на 3 месяца нет? Если положить руку на сердце, то фактически нет, поскольку, как было сказано выше, для инвестиций требуется гораздо больше времени, по крайней мере от 1 года и больше.

Однако для тех, кто хочет заработать больше банковского процента и готов рискнуть, варианты все же есть. Сейчас уже достаточно много банков и крупных инвестиционных компаний предлагают своим клиентам такой относительно новый для России продукт, как структурный депозит. Выплаты дохода по нему зависят от изменения цены базового актива, лежащего в его основе. Это может быть и отдельная акция, и фондовый индекс, и нефть, и



какая-либо валюта, и золото. «Работает» такой инструмент достаточно просто. Вы приносите некую сумму денег (минимальная сумма начинается от 100 000 рублей) и выбираете базовый актив. Допустим, это золото. Далее вам необходимо выбрать направление движения этого базового актива. Допустим, мы поставим на рост цены золота. Затем вам необходимо выбрать вариант защиты вашего капитала — обычно банки предлагают 100%-ную или 90%-ную защиту. При 100%-ной защите вам гарантируют возврат всех вложенных средств независимо от цены на золото через 3 месяца. При 90%-ной ваши максимальные потери могут составить не более 10% от вложенных средств, если цена на золото будет падать, а не расти. Ну, и напоследок в зависимости от выбранного варианта защиты капитала определяется ваш коэффициент участия в прибыли. Обычно он составляет от 25% до 50% — чем меньше защита капитала, тем выше коэффициент участия. Что происходит дальше?

Вы приносите деньги, определяете базовый актив. Текущая рыночная цена в нем фиксируется. Допустим, как уже было сказано выше, выбрали золото. Защита капитала — 100% и коэффициент участия — 50%. Текущая цена золота на момент открытия структурного депозита составляет 1 200 долларов за тройскую унцию. Далее ждете 3 месяца. Приходите... Допустим, цена золота к этому моменту выросла до 1 320 долларов за тройскую унцию (т. е. на 10%). Тогда с учетом вашего коэффициента участия (50%) вы получите половину от этого роста, то есть 5% дохода (причем в долларах США!). Если же через 3 месяца тройская унция этого благородного металла будет стоить всего 1 100 долларов, то вам просто вернут ваши вложенные средства в полном объеме, поскольку была 100%-ная защита капитала. Вот и все! Видите, как просто!

*Но только помните, что открывать такой структурный депозит можно только в банках или в инвестиционных компаниях, имеющих соответствующую лицензию Центрального банка России.*

Так что если есть желание, то можно попробовать «на вкус» такой достаточно надежный и потенциально прибыльный финансовый продукт. Но это максимум, на который вы можете пойти в своих инвестиционных «изысках». Никаких форексов и бинарных опционов, никаких суперуправляющих, делающих по 100% дохода в месяц. Забудьте об этом и спокойно отдыхайте. На такой короткий срок, как 2–3 месяца, в любом случае банковский депозит предпочтительней. При этом помните о рисках обесценивания рубля, опасность которого по-прежнему очень велика. Не кладите яйца в одну корзину, — говорят умные люди. Не держите все в одной валюте. Разбейте на части: 50% держите в рублях, 25% — в долларах и 25% — в евро. И тогда ваш отпуск будет действительно спокойным и позитивным. И главное, что вас будет беспокоить, — есть ли на небе тучки или нет, и какова сегодня температура морской воды.

А вот когда вы вернетесь из отпуска поздоровевшими, помолодевшими и, может быть, помудревшими, вспомните о своих предотпускных проблемах с «пристраиванием» денег. Может быть, тогда и можно будет подумать без спешки, что с ними делать, куда инвестировать и как накопить на машину, квартиру, учебу детям или себе на пенсию. Инвестирование — процесс, не выносящий суеты. И на свежую голову такие решения будут приниматься гораздо более взвешенно. А пока хорошего вам лета, друзья!

# МОЙ БАНК ВСЕГДА РЯДОМ

«РОСБАНК Онлайн»

Установите «РОСБАНК Онлайн» на ваше мобильное устройство  
и получите круглосуточный доступ к вашим финансам

НОВИНКА



ВМЕСТЕ МЫ СИЛЬНЕЕ



SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP

8-800-200-54-34

(звонок по России бесплатный)

[www.rosbank.ru](http://www.rosbank.ru)

ПАО РОСБАНК. Группа Сосьете Женераль. Реклама.



# В поисках пенсии

(окончание)



Я уже выяснил, что судя по пенсионным калькуляторам в интернете, моя пенсия составит от 19 до 28 тысяч рублей в месяц. Мне бы жить и радоваться, а я зачем-то пошел в Пенсионный фонд, чтобы выяснить точно, на какую все-таки сумму я могу рассчитывать, если выйду на пенсию в положенный срок. Как рассчитывается реальная пенсия и что нужно делать, даже если вам до заслуженного отдыха еще десяток-другой лет, — в заключительном «поисковом» материале.

**С**точки зрения 173-го федерального закона «О трудовых пенсиях», я — самый обыкновенный россиянин. Никаких льгот, никакого «горячего стажа», никаких вредных атомных производств, даже чиновником я проработал гораздо меньше 12,5 лет. А это могло бы немного увеличить мою пенсию, потому что областной закон «О государственных служащих» гласит: «При выслуге 12,5 лет у мужчин и 10 лет у женщин доплата устанавливается в таком размере, чтобы общая сумма пенсии и доплаты составляла 55% месячного денежного содержания по последней должности на государственной службе перед достижением пенсионного возраста или перед увольнением с государственной службы...»

Размер доплаты увеличивается на 1% денежного содержания за каждый полный год выслуги сверх указанных сроков, при этом общая сумма трудовой пенсии и доплаты не может превышать 80% денежного содержания и должна быть не более 10 базовых частей трудовой пенсии по старости, установленных Федеральным законом «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» с применением районного коэффициента, установленного по месту проживания получателя доплаты».

То есть, если бы я ушел на пенсию с государственной службы, отработав более 12,5 лет, при зарплате в 50 тысяч рублей, а мне бы начислили пенсию меньше 27 500 рублей, то областной бюджет доплачивал бы мне до этой суммы. А если бы положил на службу государству больше лет, то мне бы добавляли 500 рублей ежемесячно к пенсии за каждый год. И кабы я отработал бы на государство все мои 38 лет стажа, то моя пенсия и вовсе могла бы составлять 40 тысяч рублей, но увы...

Молодость я провел бездарно. Писал в газетах, которые стремительно выходили в начале 90-х из-под государственного партийно-комсомольского контроля и становились частными. Работал в областной молодежной газете «Молодой ленинец» («ТМэкспресс») (2 года), в «Красном знамени» (1 год). Служил на ГТРК «Томск» в общей сложности 8 лет. Работал в частной фирме, выполнявшей крупный корпоративный заказ Сибирского химического комбината (2 года). В 2002 году был приглашен на должность пресс-секретаря губернатора Томской области и работал в этой должности до сентября 2006 г. Уезжал в Москву и даже официально трудоустроивался (удостаивался трудоустройства) на телекомпании НТВ, в крупной частной медицинской клинике, в мощной девелоперской компании. Вернувшись, тоже работал официально в областной администрации, на телеканале «Новое время», сейчас тружусь исполнительным директором НП «Ассоциация рекламистов Томска», педагогом дополнительного образования в МАОУ «Гимназия № 18», сотрудничаю с проектом «Ваши личные финансы». Изредка я еще пишу для томских сайтов и делаю рецензии на дипломы выпускников журфака ТГУ, но вряд ли 2 бутылки коньяка и копеечные гонорары облагаются податями в Пенсионный фонд.

Но, повторюсь, никогда не лежал на диване, почти всегда работал официально, на белой зарплате. Поэтому надеялся, что пенсия будет достойной заслуженного отдыха. Кстати, посчитать расчетный размер пенсии мог любой томич на выставке-ярмарке «Ваши личные финансы» 17–18 апреля. Сотрудники томского отделения Пенсионного фонда всегда готовы помочь.

Итак. Формула любви к вам государства, если вы доживаете до пенсионного возраста, выглядит так:



### 7 бесплатных советов «даже если вам немного за 30»

1. Начинаяте понемногу копить деньги на старость, как бы ни было тяжело отказывать себе в чем-то сейчас.
2. Сделайте долгосрочный вклад в надежном банке на как можно более длительный срок без права снятия и реинвестируйте проценты по вкладу.
3. Купите недвижимость, в которой вы сможете провести старость, никому не мешая и тратя минимальное количество денег на ее обслуживание. Небольшой газифицированный дом в селе с участком и круглогодичным подъездом — идеальный вариант.
4. Купите недвижимость, от которой вы сможете быстро избавиться в случае неожиданного возникновения серьезных трат.
5. Поменяйте перед пенсией ваш дорогой внедорожник на недорогой, надежный, пусть менее комфортный, зато дешевый в эксплуатации автомобиль. Ездить вам все равно придется меньше и недалеко.
6. Найдите малозатратное хобби, связанное с природой и лесом. Лозоплетение, сбор и сушка грибов, примитивная деревообработка идеально подойдут. Если добьетесь некоторого мастерства, сможете даже приторговывать.
7. Купите хорошую теплую обувь на 1–2 размера больше с нескользкой подошвой. Гулять придется много, а падать с риском сломать шейку бедра или морозить ноги в наши планы же не входит? И термобелье купите тоже.
8. Последний совет: смиритесь. Старость, «смерть желаний, годы и невзгоды надо благодарно принимать». Мы же не рокеры, чтобы «жить быстро, умирать молодыми».

**Расчетная пенсия =  $0,55 \times 1/2 \times 1671$ .**

0,55 — это мой стажевый коэффициент. Он есть у любого гражданина, который работал непрерывно хотя бы 5 лет и работодатель уплачивал за него взносы в Пенсионный фонд.

1671 — это так называемый коэффициент среднемесячной зарплаты в 2001 году.

Получаем фиксированную базовую пенсию (450 рублей) и умножаем ее на 228 месяцев (государство рассчитывает, что я проживу на пенсии 19 лет). Получаем 148 852,08 рубля. Но это только начало.

Дальше считаем количество лет, месяцев и дней, которые я отработал до вступления в действие нынешнего страхового пенсионного законодательства.

У меня это 11 лет, 9 месяцев и 11 дней или 141,36666667 месяцев. Запоминаем эту цифру вместе с дробями — она нам пригодится.

Делим 148 852,08 (сумму моего достраховочного капитала) на 300 месяцев (25 лет трудового стажа), умножаем на 141,36666667 и получаем 70 142,41 рубля. Это мой личный пенсионный капитал на начало 2001 года. Пока все идет нормально, и цифры обнадеживают, правда?

Умножаем мой личный пенсионный капитал (70 142,41 руб.) на коэффициент индексации 5,614817. Получаем 393 836,79 рубля. Добавляем к этому 10% за то, что мне довелось меньше года поработать при советской власти. Если бы работал дольше, получал бы по 1% за каждый отработанный в СССР год. Снова считаем:  $393\,836,79 + 39\,383,68 = 433\,220,47$  рубля.

Теперь добавляем 763 026,76 рубля, перечисленных моими работодателями с 2002 по 2014 год,

и получаем 1 196 247,23 рубля — это мой личный пенсионный капитал. Его переводят в баллы по особой методике, которую мы сейчас разбирать не будем, иначе запутаемся. Но баллов получается 81,85, каждый балл стоит 64,1 рубля. Умножаем рубли на баллы и получаем 5 246, 59 рубля.

Друзья, это моя страховая пенсия — пять тысяч двести сорок шесть рублей и пятьдесят девять копеек.

Есть, правда, плюсы. Фиксированная выплата с 1 января 2015 года составляет 3 935 рублей каждому пенсионеру. Увеличилась стоимость балла с 1 февраля 2015 г. — еще плюс 1 114 рублей.

Я родил сына, которому на мои 60 лет не исполнится 18 лет. Спасибо, сынок — еще 1 461 рубль в плюсе ежемесячно.

И самый главный плюс, из-за которого нас убеждали формировать накопительную часть пенсии. Мой накопительный капитал в 241 998,035 рубля тоже разделился на 228 месяцев и теперь ежемесячно я буду получать дополнительно 1 061 рубль 41 копейку.

Теперь следите за руками:

$5\,246 + 3\,935 + 1\,114 + 1\,061,41\dots$

**... 11 357 рублей.**

Конечно, впереди у меня еще 13 лет трудовых подвигов, но инфляция и конъюнктура рынка сделают свое дело. Принципиально к 2028 году размер моей пенсии не изменится. Примерно столько сегодня я трачу в месяц на бензин или на продукты. Так что на пенсии мне, видимо, придется выбирать: или есть самому или кормить автомобиль.

**Андрей ОСТРОВ**



# Российские ценные бумаги XVIII века

Первые ценные бумаги стали использоваться в хозяйственном обороте Российской империи еще в XVIII веке. Векселя в России появились в конце XVII в. как средство облегчения экспортно-импортных операций.



Юрий ГОЛИЦЫН

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

## «...ПОЧИТАЮТСЯ НАИПАЧЕ ЗАИМНОГО ПИСЬМА»

После образования в 1703 г. Петербургской биржи векселя стали достаточно активно на ней обращаться. В 1711 г. архангельскому вице-губернатору было предписано сообщать в столицу о вексельном курсе в городе, который являлся в то время одним из центров внешней торговли.

В 1729 г. в России был выработан первый Вексельный устав, на содержание новелл которого сильно повлияло немецкое право. Неслучайно русское слово «вексель» происходит от немецкого Wechsel — обмен, переход. Этот устав делился на три части:

- 1) о векселях купеческих;
- 2) о векселях казенных;
- 3) вексельные образцы.

Главное внимание здесь уделялось переводным и казенным векселям, которые использовались уже при Петре I для переводов казенных денег внутри страны. Раздела о казенных векселях не было ни в одном зарубежном вексельном уставе — это была правовая новация.

Любопытны мотивы, вызвавшие сочинение Устава: «Вексельный устав сочинен и выдан вновь ради того, что в европейских областях вымышлено, вместо перевозу денег из города в город, а особо из одного владения в другое деньги переводить через письма, названные векселями, которые от одного к другому даются или посылаются; и так действительны есть, что почитаются наипаче заимного письма, и приемлются так, как наличные деньги; а за неплатеж штрафуются многими пред займом излишними процентами, ибо из того пользы происходят следующие: 1) от перевозу деньгами расходу освобождаются; 2) опасности путевой нет; 3) торгующие векселями прибыли получают; 4) сами владеющие государи в публичных своих негодиях из того видят пользу и способность, когда понадобятся в чужих краях деньги, то через вексели получают.

Генерально усмотрено, что сей наилучший способ есть, дабы из государства серебра и золота не вывозили, также всему регулярному купечеству без векселей обойтись не можно».

В Уставе были зафиксированы формы (образцы) векселей с толкованием, так как мало законодательно ввести вексель, нужно и народ научить обращаться с новым инструментом, а для этого необходимо было поставить действительность векселя в зависимость от соблюдения объявленных форм. «В векселях включаются следующие персоны: первый — векседавец — тот, кто дает вексель о платеже в ином городе или в иной земле по договору с переводителем; второй — переводитель, который отдает деньги векседавцу



и возьмет вексель; третий — подаватель — тот человек, к которому оной вексель послан для принятия денег; четвертый — акцептователь или принимающий векселя, который вексель примет и акцептует, т. е. на векселе подпишет, что платить будет, и во время постановленного срока деньги заплатит. В иных векселях и меньше персон написано быть может».

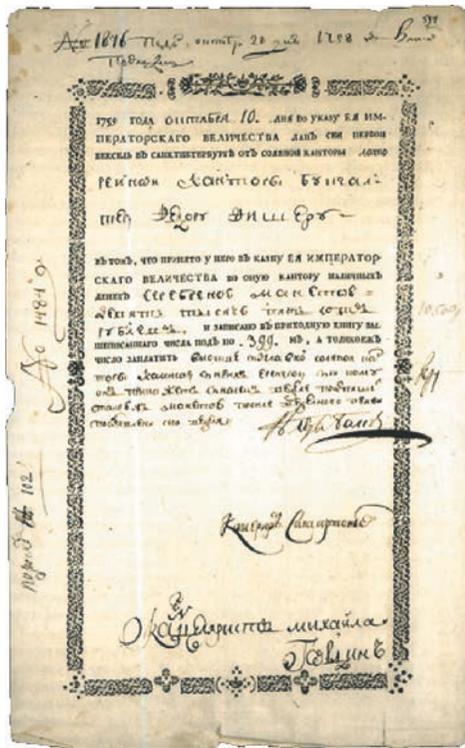
Главным предметом определения был вексель переводной, а не простой. Согласно воззрениям, господствовавшим на Западе, указание валюты представлялось необходимым. Обязываться векселями дозволено было как «самим купечеству, так и прочим, кто через векселя деньги будет переводить, брать и отдавать тем». Следовательно, вексельная дееспособность распространялась на купцов и на лиц, вступающих с ними в юридические отношения. На протяжении XVIII в. в российском праве появилось более 70 законодательных актов по вопросам вексельного обращения, что было связано с постепенным расширением сферы применения векселей.

Интересно, что население быстро нашло векселям особое применение. Фиктивные «заемные письма» успешно заменяли «барашка в бумажке», т. е. использовались для дачи взятки чиновникам. В 1740 г. обеспокоенное процветанием мздоимства правительство «для прекращения взяток под видом векселей» запретило всем, находящимся «у дел», принимать векселя — «никаких ни у кого».

### «НИЧТО ДРУГОЕ ЗНАЧИТЬ МОГУТ, КАК ДАВАЕМЫЕ О ЗАЕМНЫХ ДЕНГАХ КАБАЛЫ»

В XVII—XVIII вв. на территории западных губерний Российской империи, прежде всего присоединенных от Польши, в деловом обиходе уже были популярны ценные бумаги. Во многом они напоминали вексель и использовались для денежных займов.

Слово «облиг» (облег, облек, облекг), так назывались эти долговые расписки, происхо-



дит, вероятно, от латинского obligatio — обязательство. Облиги были тесно связаны с магдебургским правом. Это феодальное городское право, сложилось в XIII в. в г. Магдебурге (отсюда и название), позднее оно распространилось на Восточную Германию, а затем через Чехию, Польшу и Литву пришло в Белоруссию и Украину (XV—XVI вв.).

В славянских землях его часто называли «немецким правом». В левобережной Украине магдебургским правом пользовались Киев, Чернигов, Нежин и некоторые крупные города. Почти на все перечисленные поселения, вошедшие в состав польского государства, распространялось магдебургское право. При присоединении к России

в 1654 г. Малороссия получила подтверждение нерушимости своих прав, а в 1665 г. украинским городам были выданы жалованные грамоты на магдебургское право.

В XVIII в., уже после принятия Вексельного устава 1729 г., в Гетманщине одновременно существовали облики, основанные на давней украинской традиции и заимствованные из Западной Европы векселя. Поскольку в это время сохраняли силу нормы российского права, зафиксированные в «Соборном уложении» 1649 г., то в правовом сознании облики и векселя воспринимались как аналоги долговых кабал. Так, понятия «облик», «облигация» и «облигационное письмо» были тождественны. Как отмечалось в одном из документов, относящихся к 1770 г., облигационные письма «ничто другое значить могут, как даваемые о заемных денгах кабалы».

Для уверенности в уплате денег при выдаче облика необходимо было предоставление кредитуру права на определенное имущество должника вплоть до его задержания. Если имущественного обеспечения займа не существовало, использовалось поручительство, и облик надлежало подписать нескольким зажиточным гражданам. Продолжая традицию польского права, поручителем могло стать только лицо, владевшее недвижимым имуществом, размер которого должен был покрывать размер долга.



Однако сложности, сопровождающие процесс доказательства получателем своей состоятельности, сделали имущественное обеспечение облика неудобным, и скоро в Украине появились более простые формы обеспечения займов под залог движимого и недвижимого имущества. Недвижимое имущество либо сразу поступало в распоряжение кредитора, либо через то время, на которое предоставлялся заем. Если должник не возвращал долг, кредитор обращался к представителям правительства, которые выдавали «причинное письмо», а если и после этого долг не возвращался, выдавалось «арестное письмо» и недвижимость переходила к истцу. Кроме того, в функции магистратских судов входило рассмотрение вопросов о несогласовании в сроках уплаты долгов. Иногда облик предполагал отработку долга или личную зависимость должника.

Как правило облик погашался в присутствии представителей полковых или сотенных властей. Погашение могло быть частичным (при этом происходило переписывание остатка неуплаченной суммы). Если участником облика был иностранец, Генеральная канцелярия требовала переводить текст на соответствующий иностранный язык. В XVIII в. облики приобрели наибольшее распространение, хотя они выписывались лишь на сумму, превышающую 12 руб.

### «НЕ ДАВАЯ ВЕКСЕЛЮ ПРЕД ОБЛИГОМ ПРЕИМУЩЕСТВА»

Облик как форма долгового обязательства существовал и после опубликования первого Вексельного устава Российской империи. Хотя для украинских купцов (как и для иностранцев, осуществлявших торговые операции в Украине) облик выполнял функцию векселя, он имел силу лишь в границах Гетманщины — российские купцы старались его не принимать.

Тем не менее, в середине 1760-х гг. в Малороссии была распространена практика, когда греческие негоцианты — подданные Российской империи — выдавали российским купцам вместо векселей облиги согласно привилегии, полученной по императорскому указу от 15 декабря 1763 г. В 1766 г. публичный нотариус г. Нежина Козин, обратившийся от имени российских купцов в Комиссию о коммерции, обратил ее внимание на то, что в результате такой замены казна не получает платежей за опротестованные векселя, а российские купцы — ни основной суммы, ни процентов. Кроме того, российские купцы, принимая облиги на греческом языке, рискуют быть обманутыми и

разоренными, тем более что их обращения в Греческое братство о взыскании денег по облигам «часто без успеха остаются».

Надо отметить, что г. Нежин уже в середине XVII в. становится заметным торговым центром. В 1649 г. это центр управления одного из больших малороссийских полков, Нежинского полка, оставшийся им до 1782 г. В то время город имел 1 623 двора и 11 104 жителя, в том числе 765 греков. Последние стали привозить в левобережную Малороссию разные «турские» товары уже в первой половине XVII в. Богдан Хмельницкий, желая еще более «приохотить» их к привозу товаров, первый положил им льготы. Им покровительствовали и следующие гетманы. При Мазепе греки образовали «греческое церковное братство». Дарованные гетманами льготы греки сохранили и при введении, при Екатерине II.

Рассмотрев проблему, Комиссия о коммерции направила в Сенат свое представление, в котором отметила, что, хотя облиги и даются вместо векселей, но делается это по добровольному согласию обеих сторон, а если российские купцы не станут принимать облиги, то греческие купцы будут вынуждены выдавать векселя. Что же касается языка, на котором выписываются облиги, то российские купцы «властны» требовать использования русского языка, который греки «конечно понимают». Основным выводом Комиссии был следующим: «облиги... надлежит оставить в настоящей их силе, не подвергая оныя под вексельный узаконения». Сенат с этим мнением согласился.

Через два года (в ноябре 1768 г.) в Сенате вновь рассматривался вопрос об облигах. В этот раз запрос исходил от киевского генерал-губернатора Федора Воейкова, к которому в свою очередь с аналогичным вопросом обратился киевский магистрат. Городские власти ссылались на многочисленные обращения мещан в связи с тем, что на одном должнике иногда бывают разные обязательства — векселя и облиги. В результате кредиторы, имеющие на руках векселя, просят на основании Вексельного устава удовлетворения своих требований в первую очередь, а те, у кого имеются облиги, утверждают, что эти обязательства должны погашаться по магдебургскому праву.

Рассмотрев вопрос о приоритетах, Сенат постановил по поступающим в Киевский магистрат вексельным искам поступать в соответствии с Вексельным уставом, а по облигам — по магдебургскому праву, «не давая векселю пред облигом преимущества».



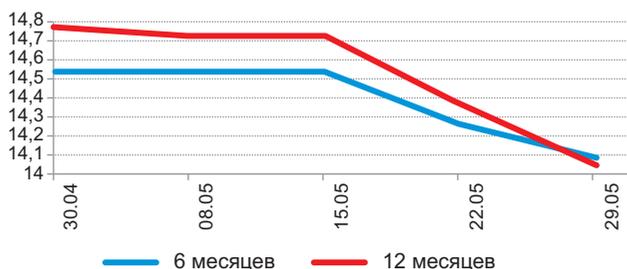
# Температура за окном повышается — ставки снижаются

В МАЙСКОМ НОМЕРЕ ДЕЛОВОГО ВЕСТНИКА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» МЫ РАССКАЗЫВАЛИ ОБ ОЧЕРЕДНОМ СНИЖЕНИИ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ — 30 АПРЕЛЯ ЗНАЧЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ БЫЛО СНИЖЕНО С 14% ДО 12,5%. ТАКОЕ РЕШЕНИЕ БЫЛО ПРИНЯТО НА ФОНЕ ОСЛАБЛЕНИЯ ИНФЛЯЦИОННЫХ РИСКОВ И УКРЕПЛЕНИЯ РУБЛЯ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, С НАЧАЛА 2015 Г. КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА СНИЗИЛАСЬ НА 4,5 П.П.

**С**нижение ключевой ставки до 12,5% в конце апреля стало поводом для очередной волны изменения ставок по депозитным продуктам на протяжении прошедшего месяца. По данным Банка России, средняя максимальная ставка по рублевым вкладам по десяти крупнейшим по объему депозитов банкам сократилась с начала января по конец мая текущего года с 15,32% до 11,66% годовых (на 3,66 п.п.), в том числе в мае снижение средней максимальной ставки по рублевым вкладам составило 0,74 п.п.

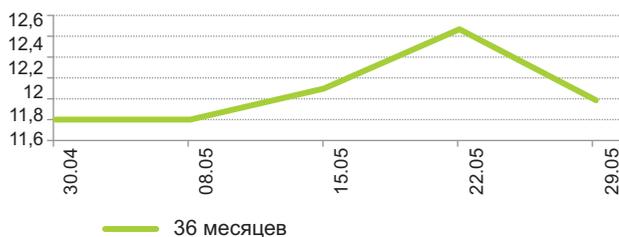
Используя статистические данные регулярного мониторинга динамики изменения процентных ставок по депозитам на банковском рынке Томской области, специалисты проекта «Ваши личные финансы» выяснили, как менялись средние значения ставок по десяти депозитным продуктам с максимальной доходностью за прошедший месяц.

Так, за период с 30 апреля 2015 г. по 31 мая 2015 г. средние значения процентных ставок по вкладам сроком на 6 месяцев снизились с 14,5% до 14,1% годовых, по вкладам сроком на 12 месяцев снизились с 14,8% до 14,0%.



Динамика изменения процентных ставок по депозитным продуктам сроком на 6 и 12 месяцев за период с 30.04.2015 г. по 31.05.2015 г.

В свою очередь средние значения по вкладам сроком на 36 месяцев повысились с 11,8% до 12,0% годовых.



Динамика изменения процентных ставок по депозитным продуктам сроком на 36 месяцев за период с 30.04.2015 г. по 31.05.2015 г.

На сегодняшний день жители Томской области могут разместить свои денежные средства под 15% годовых на депозитах, которые предлагают банки: Мособлбанк, Региональный кредит, Русский Стандарт и Ренессанс Кредит. Более скромную доходность предлагают Внешпромбанк — 14,6% годовых — и Восточный экспресс банк — 14,59% годовых, а в банках Авангард и УБРиР предлагаются депозиты под 14% годовых.

Банк	Депозит	Ставка, %	Срок депозита, дней
Мособлбанк	«Весенний процент»	15	181
Региональный Кредит	«Отличный вклад»	15	367
Русский Стандарт	«Максимальный доход»	15	360
Ренессанс кредит	«Доходный»	15	271
Внешпромбанк	«Максимальный доход»	14,6	367
Восточный экспресс банк	«Восточный»	14,59	367
УБРиР	«Удобный»	14	1–100 и 101–200
Авангард	«Сберкнижка»	14	367 и 730

# VLFin.ru

Портал финансовой грамотности

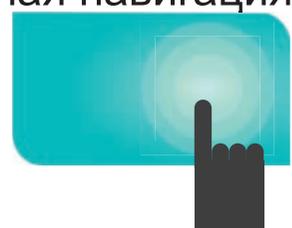
ваши личные финансы



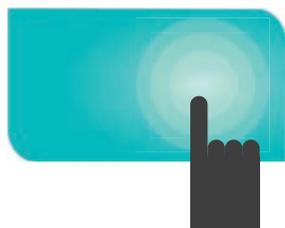
Новый дизайн



Удобная навигация



Блоги о личной финансовой жизни



Электронная версия журнала



NEW!