

деловой вестник



Ваши личные финансы

№ 7-8 (60-61) июль-август 2015 Томск



Едим дома?

Рынок общепита переживает сложные времена. Закупочные цены выросли, поток посетителей упал, рентабельность снизилась. 80% участников рынка сегодня борются за выживание. В то же время в некоторых его секторах наблюдается ощутимый рост. Как отразятся эти «взлеты» и «падения» на судьбе заведений, ассортименте меню и кошельке томи-чей, читайте на **СТР. 14**



Читайте в номере:



По соседству Сибирь — территория «Ваших личных финансов»

СТР. 12



Популярно о бюджете Деньги папины, кошелек — мамин

СТР. 20



Инвестсовет А не купить ли нам «кусочек» Apple?

СТР. 32



Люди и деньги Служить нельзя платить

СТР. 40

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, оф. 401
Зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Томской области.

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

Руководитель проекта — Главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК

Редактор Наталия ВОЛКОВА

Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайнер-верстальщик Наталья ФЕСКОВИЧ

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

Интернет-сайт <http://VLFin.ru>

e-mail: info@VLFin.ru

Адрес редакции:

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

По вопросам размещения рекламы:
тел. 716-797

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

Дата выхода в свет: 12.08.2015

Время подписания в печать:

по графику — 23.00, 10.08.2015

фактически — 23.00, 10.08.2015

Подписной индекс 54215 в каталоге
Межрегионального агентства подписки



МРОТ в 2016 году планируют повысить

Размер МРОТ в РФ с 1 января 2016 года планируется повысить до 6 675 рублей в месяц. Соответствующий законопроект, разработанный Минтрудом, опубликован на федеральном портале проектов нормативно-правовых актов. На сегодня размер МРОТ, установленный с 1 января 2015 года, составляет 5 965 рублей. Таким образом, в соответствии с законопроектом в 2016 году он может увеличиться на 11,9%.

С 1 января 2017 года размер МРОТ должен составить 7 142 рубля в месяц, с 1 января 2018 года — 7 606 рублей в месяц. Ранее Минтруд подготовил другой законопроект, который предполагал более высокие темпы увеличения МРОТ. Так, с 1 января 2016 года он должен был прибавить 20,7% и составить 7 189 рублей, а в дальнейшем к 2020 году поэтапно повыситься до размера прожиточного минимума трудоспособного населения.

Сколько стоишь, ученик?

Во сколько обойдутся сборы детей в школу, подсчитал Томскстат. В список необходимых вещей для детей перед началом нового учебного года включены одежда, обувь и рюкзак. Самая большая статья расходов — школьная форма. Комплект одежды и обуви для мальчика обойдется в среднем в 3 704 рубля, для девочки — в 4 093 рубля. В исследовании приведены цены предметов одежды, входящих в минимальный комплект. Так, для девочек блузка обойдется в 938 рублей, джемпер — в 923 рубля, юбка — в 871 рубль, туфли — в 1 361 рубль. Что касается одежды для мальчиков, то сорочка в среднем стоит 528 рублей, джемпер — 923 рубля, брюки — 892 рубля, туфли — 1 361 рубль. За рюкзак придется отдать в среднем 1 387 рублей.

Помимо этого родители потратят на покупку формы для урока физкультуры в среднем 2 102 рубля: 1 196 рублей на спортивный костюм, 906 рублей — на кроссовки.

Годом ранее, по данным Томскстата, комплект одежды и обуви для мальчика стоил в среднем 3 427 рублей, для девочки — 3 744 рубля. Стоимость рюкзака в среднем составляла 1 133 рубля. Покупка формы для урока физкультуры оценивалась в 2 027 рублей, из них 1 170 рублей приходилось на спортивный костюм, 857 рублей — на кроссовки.



К 2016 году пенсионные накопления войдут в систему гарантирования



НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ
НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ
ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Более 99% пенсионных накоплений граждан войдут в систему гарантирования до конца 2015 года — с таким заявлением 7 августа выступила Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ). Согласно промежуточным результатам итогов процесса акционирования и вступления НПФ в систему гарантирования пенсионных накоплений 61 негосударственный пенсионный фонд реорганизован, при этом 29 фондов прошли все проверки Центробанка и вступили в систему гарантирования, еще 15 НПФ находятся сейчас в процессе акционирования. По расчетам НАПФ, по итогам 2015 года в НПФ-участниках системы гарантирования будет сосредоточено около 95% застрахованных лиц. При этом доля девяти НПФ, которые еще не объявили о процедуре акционирования, составляет, по оценке НАПФ, 0,4% от объема пенсионных накоплений и 5,6% от числа всех застрахованных лиц. Кроме того, по данным НАПФ, часть из указанных девяти фондов по согласованию с ЦБ намерена добровольно прекратить деятельность по обязательному пенсионному страхованию и перевести пенсионные накопления застрахованных лиц в ПФР.



«Клуб юных финансистов» начинает новый набор



ПРОЕКТ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» ПРИГЛАШАЕТ ЮНЫХ ТОМИЧЕЙ ВСТУПАТЬ В «КЛУБ ЮНЫХ ФИНАНСИСТОВ».

Главной идеей создания и работы такого клуба стало желание обучить финансовой грамотности детей и подростков, чтобы в будущем они умели правильно распоряжаться своими финансами.

Как накопить на свою мечту? Как составить бизнес-план дня рождения? Как появились первые деньги и как их можно заработать самостоятельно? Вот лишь часть вопросов, на которые выпускники первого года «Клуба юных финансистов» могут ответить с легкостью.

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. Детей также ждут различные мероприятия:

- экскурсия в банк на производство пластиковых карт;
- выступление на сцене БКЗ в рамках выставки-ярмарки «Ваши личные финансы»;
- встречи с интересными гостями, в числе которых первый заместитель начальника Департамента финансов Томской области Вера Глиева, руководитель проекта «Ваши личные финансы» Михаил Сергейчик и другие опытные финансисты и бизнесмены.

Все мероприятия в рамках «Клуба юных финансистов» проводятся бесплатно.

Возраст участников Клуба — 9–11 лет.

Для вступления в Клуб необходимо заполнить анкету на сайте VLFin.ru. Подробная информация по телефону (3822) 716-797.

«Клуб юных финансистов» успешно существует уже год. С сентября 2014 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» в апреле перед большой аудиторией посетителей этого мероприятия.





Финансовый лагерь 2015

«А вы знаете, что такое деньги?» — вопрос, на который дети, посещающие детский финансовый лагерь, хором отвечают «Да!». Но стоит копнуть чуть глубже, спросив, откуда появляются деньги или как накопить на новый телефон, и сразу можно увидеть неподдельный интерес и желание узнать что-то новое.



Детский финансовый лагерь — одно из направлений проекта «Ваши личные финансы», которое третий год подряд успешно реализуется на базе областной детско-юношеской библиотеки. Весь июнь ребят учили грамотному обращению с деньгами, рассказывали вдохновляющие истории о жизни людей, упорно трудившихся с самого раннего детства, а потому ставших такими успешными и знаменитыми. Больше всего юным слушателям нравится история Уолта Диснея — легендарного американского художника, продюсера и режиссера, создателя первых в истории кинематографа музыкальных и полнометражных мультфильмов.

«150 детей из шести разных школ Томска прошли наше обучение в этом году. Хотя «обуче-

ние» — очень скучное слово для подобного формата, — говорит координатор детских обучающих программ проекта «Ваши личные финансы» Татьяна Боровская. — Через игры, дискуссии, просмотр наших собственных мультфильмов мы знакомим детей с основами финансовой грамотности».

Участники занятий финансового лагеря организуют игровые семьи и пытаются прожить 4 недели на предложенную сумму. Всей «семьей» они обсуждают, сколько будут тратить на еду, сколько раз сходят в кино, а какую сумму нужно отложить на день рождения бабушки. В процессе игры ребята учатся делить расходы на необходимые и желаемые и приходят к пониманию того, что деньги в их семьях появляются не из банкомата и нельзя сразу потратить всю мамину или папину зарплату на удовольствия и развлечения.

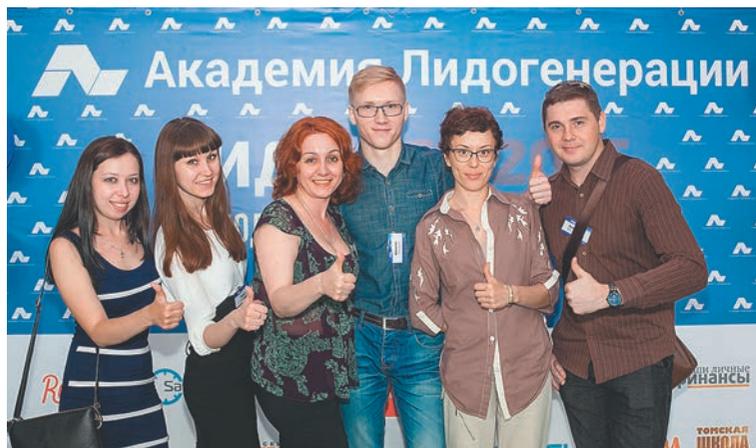
После летних каникул все ребята, посетившие детский финансовый лагерь, а также другие дети в возрасте 9–11 лет смогут вступить в «Клуб юных финансистов», который вновь начнет работу в сентябре. Записаться в Клуб можно уже сейчас по тел. (3822) 71-67-97 или на сайте VLFin.ru. Занятия в Клубе бесплатны. Возраст участников — 9–11 лет.

Организаторы: Департамент финансов Томской области, проект «Ваши личные финансы», НП «Финансы Коммуникации Информация».





Лидогенерация: как получать любое количество клиентов в любой бизнес?



В Томске 20–21 июня прошла конференция по лидогенерации «Лидфест 2015». Эта тема понятна и близка людям, которые умеют считать деньги — как привлеченные, так и вложенные. Успех лидогенерации на 80% обеспечивают проектирование, мониторинг, анализ и расчет.

«**Л**идген» позволяет находить в интернете «теплых» клиентов, готовых совершать целевые действия, ведущие к покупке. Целевыми могут быть и офлайн-действия клиента — звонок в компанию или договоренность о встрече. Об этом тоже шла речь на «Лидфест 2015». Однако в общем информационном потоке перевес был все-таки на стороне интернет-технологий. На вопрос «Кто пришел за онлайн-инструментами?» руку подняли все присутствовавшие в зале — 100%.

Собственно, развитие этой маркетинговой тактики в России напрямую связано со становлением интернет-сервисов, позволяющих детально анализировать затраты на рекламу, точно работать с ее эффективностью.

Татьяна Касперович, предприниматель: «Я, собственно, получаю ликбез... Есть бизнес, есть какие-то наработки в этом плане... хотелось бы пристроить их поплотнее к бизнесу. Я уже начинаю ими пользоваться, этими словами. Мне это сложно пока».

Сам подход очень инструментален. Практических рекомендаций так много, что они с трудом помещались на страницах рабочего блокнота. А поскольку был еще и традиционный конкурс «к внедрению», то количество пунктов на тему «Что именно я изменю в своем бизнесе» достигало нескольких десятков.

В лидогенерации есть новая для бизнеса полезность: если вы заказываете лидогенерацию на аутсорсинге, то платите не за «работу», а за результат работы, т.е. за фактически полученных «теплых» клиентов. Это «фишка», которую в регионах еще не все распробовали.

Светлана Балахнина, выпускник «Академии лидогенерации», организатор конференции в Томске: «В завершающую фазу обучения в Академии мы получили задание: найти заказчика на оказание услуги по лидогенерации. Быстрее и охотнее на мое предложение откликнулись заказчики из Москвы. Они считают лидген перспективным направлением, т.к. уже оценили его преимущества на конкурентных рынках перед обычным интернет-продвижением, зачастую превращающимся в «сливание» бюджета».

Ольга Ивакина («Тандем консалтинг», г. Томск), организатор конференции в Томске: «Наше основное направление деятельности — это настройка и аутсорсинг продаж с помощью офлайн-способов. Но мы понимаем, как важно бизнесу знать и владеть современными web-инструментами привлечения клиентов и получать прогнозируемые результаты. Именно этого позволяет достичь лидогенерация, основанная на качественном и количественном анализе. Поэтому мы будем продолжать организовывать для бизнеса конференции на актуальные темы».



Финансовая грамотность — национальная стратегия страны



В Министерстве финансов РФ в конце июля прошло очередное заседание Экспертного совета по проекту «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» под председательством экс-министра финансов РФ Алексея Кудрина. В заседании приняли участие руководители проекта повышения финансовой грамотности в Томской области «Ваши личные финансы». Представители экспертного сообщества обсудили дальнейшую работу в области продвижения мероприятий по финансовой грамотности в регионах и подвели итоги работы за первое полугодие 2015 года.

Директор проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», директор Департамента международных финансовых отношений Минфина России Андрей Бокарев сообщил, что работа по подготовке национальной стратегии повышения финансовой грамотности уже начата, и первые результаты будут представлены широкой общественности уже осенью. Финальный же вариант планируется представить в правительство в феврале 2016 года. Срок реализации стратегии составит 5 лет.

Минфин России и Центральный банк России планируют в ближайшее время подписать соглашение о совместной работе в рамках проекта повышения финансовой грамотности населения, которое предусматривает совместную работу над национальной стратегией.

Координатор проекта Анна Зеленцова напомнила, что уже созданы и прошли апробацию в 15 региональных вузах учебные курсы по финансовой грамотности для студентов неэкономических специальностей.

«Мы сейчас рассматриваем возможность вписать эти курсы в стандарты бакалавриата и магистратуры по неэкономическим специальностям. Наши эксперты говорят, что подготовленные учебники соответствуют стандартам», — сообщила Анна Зеленцова.

«Думаю, что значение национальной стратегии в области финансовой грамотности таково, что как минимум ее должно утверждать правительство, а может быть даже и президент», — отметил Алексей Кудрин в интервью журналистам. По его мнению, при высокой финансовой грамотности жителей российский рынок будет меньше подвержен паническим настроениям, поэтому экономика страны станет стабильнее.

По словам Кудрина, каждый, кто разумно управляет своими финансами, может на четверть повысить эффективность личных денег: «Эти вещи всем нужно знать каждодневно, потому что мы заполняем налоговые декларации, выбираем свой пенсионный план на жизнь, берем кредиты, сберегаем деньги. Практика показывает, что если человек знает обо всех этих тонкостях или хотя бы ключевых вещах, то он может повысить эффективность использования своих денег процентов на 20 или на 30».



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».



ОЛЬГА:

Постоянно приходят смс-сообщения от пары-тройки банков по поводу и без. Видимо, «по старой дружбе» напоминают о себе. Можно ли узнать, какие сообщения они вправе направлять своим клиентам? Наверняка есть ограничения.

ОТВЕЧАЕТ специалист Регионального центра финансовой грамотности Татьяна ИСАКОВА:

1. Рассылка смс-сообщений по инициативе заказчика (в данном случае — банка) должна осуществляться только при наличии предварительного согласия абонента (оно оформляется как правило при заключении с банком договора), предоставленного заказчику (п. 1 ст. 44.1 закона N126-ФЗ). Это касается абсолютно всех смс-сообщений.

Из этого правила есть исключения, когда такое согласие не нужно (п. 3 ст. 44.1 закона N126-ФЗ). Но рассылки по инициативе банков под это исключение не попадают.

2. Абонент имеет право потребовать от оператора сотовой связи прекратить направлять ему смс-сообщения, указав в своем требовании абонентский номер или уникальный код идентификации, которые содержатся в таких сообщениях и от получения которых абонент отказывается. Таким образом, абонент может отказаться от смс-рассылок от банка, даже если ранее он дал на это согласие.

Виды наиболее часто встречающихся смс-сообщений, направляемых банками своим клиентам

1. Сообщения об операциях, проведенных по счету. Это самая распространенная категория. Чаще всего такие смс-сообщения направляются держателям банковских карт, но ряд банков направляет их также клиентам, открывшим вклады и текущие счета. Зачастую услуга является платной для клиента.

2. Сообщения в целях предупреждения и борьбы с просроченной задолженностью по кредитам/кредитным картам (картам с установленным лимитом овердрафта). Направляются как до даты очередного платежа в качестве напоминания о необходимости его погашения, так и после даты очередного платежа, если он не был вовремя погашен. При наличии у клиента просроченной задолженности банк может направлять такие сообщения периодически.

Важно знать! Эти смс-сообщения могут направляться только в определенное время: с 8:00 до 22:00 в рабочие дни и с 9:00 до 20:00 в выходные и нерабочие праздничные дни по местному времени по месту жительства заемщика, указанному в кредитном договоре или сообщенному заемщиком в порядке, установленном кредитным договором.

3. Сообщения, направленные на борьбу с мошенничеством. К примеру, о том, что банковская карта заблокирована банком по подозрению в совершении с ней мошеннических операций и т. п.

4. Сообщения, носящие информационный характер: о результатах рассмотрения заявки на кредит или кредитную карту, о факте доставки выпущенной карты в отделение банка и т. п.

5. Сообщения рекламного характера, направляемые банком в целях информирования вас о его новых услугах.

Важно знать! Согласие на рассылку сообщений рекламного характера всегда выделяется отдельно, поскольку в данном случае банку также необходимо соблюдать требования ч. 1 ст. 15 закона от 27.07.2006 N152-ФЗ.

В любой момент клиент банка вправе свое согласие отозвать. Правда, настоятельно рекомендуется взвешенно подойти к такому отзыву, так как все смс-сообщения, кроме рекламных, направляются прежде всего для удобства клиента, а первые три — чтобы минимизировать или предотвратить возможные негативные финансовые последствия для него. От рассылки рекламного характера можно отказаться отдельно — как на этапе заключения договора, так и после этого, написав в банк соответствующее заявление (ч. 2 ст. 15 закона N152-ФЗ).



Как выбрать кредитную карту?



Многие, опираясь на собственный опыт, опыт своего близкого окружения или сторонние отзывы, решили, что кредитование — очень удобная и полезная услуга. Другие же, попробовав один раз, дают себе зарок больше не связываться с «жадными банками». На самом же деле кредит, как и, скажем, обыкновенный кирпич, не является безусловным добром или злом. Все дело в том, насколько правильно его использовать. Чтобы разобраться в том, как же стоит применять такой инструмент, как банковский кредит (и в частности одну из его разновидностей — кредитную карту), нужно определить, что же это такое.

Кредитная карта — это банковская пластиковая карта, позволяющая на основании заключенного с банком договора брать в долг у банка определенные суммы денег в пределах установленного кредитного лимита. В отличие от дебетовой/зарплатной карты клиент распоряжается деньгами банка, а не своими собственными. Карты предназначены скорее для совершения безналичных платежей, чем для снятия наличных и последующей оплаты товаров ими. Именно поэтому практически все банки устанавливают обязательные комиссии для снятия наличных денег со счета кредитной карты, а также дополнительно ограничивают сумму, доступную к обналичиванию в пределах кредитного лимита. Следует иметь в виду, что деньги с карты тратятся легче, чем наличные из кошелька. В среднем траты увеличиваются на 20–30%. Поэтому прежде чем осуществить покупку, нужно хорошо обдумать необходимость приобретений или отложить решение о покупке на 1–2 дня — это позволит минимизировать риск импульсивных трат.

Когда человек получил кредитную карту, он доволен и счастлив — сбылась мечта, и договор он не читает. Когда приходит время отдавать долг, начинаются вопросы и проблемы, а виноват банк. Ваше право — прочитать договор до его подписания и отказаться от него! И самое главное: надо трезво оценивать свои возможности, не брать кредит, если вы не в состоянии его отдать!

ВЫБИРАЯ, СРАВНИВАЕМ ОБЩИЕ УСЛОВИЯ КАРТ

1. Следует определиться с разновидностью нужной карты и стоимостью ее годового обслуживания: Platinum, Gold, Classic или Electron? Золотые и платиновые карты относятся к премиальному сегменту кредитных карт, по которым банки предлагают высокие кредитные лимиты и эксклюзивные привилегии. В дополнительные услуги по таким картам могут входить страховка ущерба арендованному автомобилю в результате ДТП, страховка путешественника, а также дополнительная гарантия на некоторые виды товаров, оплачиваемых по карте. Стоимость годового обслуживания карт различна: Electron — 150 рублей, Classic — 250–900 рублей, Gold — 1 500–3 500 рублей.

2. Нужно определиться с необходимостью использования карты в поездках по городам России или за границей. Если использовать кредитную карту не только в своем городе, но также и за его пределами, то следует обратить внимание на то, чтобы карта была выпущена с участием международной платежной системы и обеспечивала доступ к счету клиента из любой точки мира.

3. Необходимо обратить внимание на выбор бонусов и подарков по карте. Используя карту, выпущенную банком на специальных условиях совместно с компаниями-партнерами и международной платежной системой, можно участвовать в различных бонусных и накопительных программах, а также получать скидки и подарки в магазинах, кафе, салонах красоты, фитнес-клубах. Следует выбрать наиболее интересные меры поощрения. Например, если клиент много путе-



шествует, можно выбрать карту, позволяющую копить мили, если любит ходить по магазинам — воспользоваться картой, предлагающей максимальные скидки в торговых сетях.

ВЫБИРАЕМ ПОДХОДЯЩИЕ КРЕДИТНЫЕ УСЛОВИЯ

1. Следует определить безопасный для клиента размер кредитного лимита. Не секрет, что разные банки могут предложить карты с различными размерами кредитного лимита. Не стоит стремиться взять карту с максимальным лимитом — рано или поздно кредит придется отдавать. По опыту экспертов в области эффективного управления личными финансами, максимальный размер лимита, безопасный для бюджета клиента, равен сумме его доходов за четыре месяца.

2. Нужно сравнить процентную ставку по кредиту у различных карт. Одним из самых важных параметров при выборе кредитной карты является размер процентной ставки по кредиту, а также периодичность начисления процентов (она может быть ежегодной, ежемесячной или ежедневной). Сравнивая карты по процентной ставке, всегда надо учитывать периодичность начисления процентов, она должна быть одинаковой для сравниваемых карт.

3. Необходимо внимательно сравнить полную стоимость кредита по различным кредитным картам — по размеру кредитного лимита, величине процентной ставки, размеру годовой комиссии за обслуживание и владение картой.

4. Следует определить подходящую длительность и схему льготного периода кредитования, сравнить его с финансовыми возможностями по погашению долга (например, с периодичностью поступления денежных средств).

ОБРАЩАЕМ ВНИМАНИЕ НА КОМИССИОННЫЕ УСЛОВИЯ

Необходимо обратить внимание на банковские комиссии и дополнительные издержки! Уточнить стоимость следующих распространенных операций:

1. комиссия за выпуск кредитной карты и дополнительных карт;
2. комиссия за снятие наличных в банкоматах банка клиента и других банков;
3. комиссии за осуществление операций в валюте, отличной от валюты предоставленного кредита;
4. комиссии за приостановление операций по банковской карте;
5. комиссия за SMS-уведомления;
6. банковские расследования/претензии;
7. предоставление выписки по счету;

8. комиссии за совершение коммунальных и прочих платежей;

9. комиссия за перевод денежных средств со счета на счет третьего лица или на свой счет в другом банке;

10. комиссия за несвоевременное погашение задолженности;

11. комиссия за услуги по личному страхованию.

ВЫБИРАЕМ БАНК

1. Следует оценить, насколько удобно для клиента расположены банкоматы и отделения конкретных банков. Правильный выбор позволит более оперативно решать вопросы с обслуживанием карты и избежать дополнительных расходов при снятии наличных в банкоматах другого банка. Комиссия за снятие наличных в банкомате банка-эмитента может быть ниже, чем в любом другом банке.

2. Нужно определиться с необходимостью для клиента таких возможностей, как подключение к системам SMS-оповещений и интернет-банкингу — это удобные средства контроля и работы со счетом.

КАК НЕ СТОИТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ

Кто-то подумает, что неплохо бы воспользоваться бесплатными деньгами банков по следующей схеме: оформить себе две карты со льготными периодами в двух разных банках. Соответственно снимать с первой карты, скажем, 100 рублей, а через 55 дней (продолжительность льготного периода) возвращать на нее, сняв деньги со второй. На первой карте баланс будет нулевой (в смысле ваших обязательств перед банком), на второй отсчитывается льготный период. Далее повторять





так до тех пор, пока без всяких процентов сможешь выплатить долг за счет своих доходов. Расходы — выпуск карт и ежегодное обслуживание. Но гении банковского мира здесь разочаруют и удивят вас одновременно! Эти умные люди предусмотрели такой вариант, введя комиссионный сбор за единовременное обналживание денег в банкомате. Как правило льготный период составляет 55 дней. И деньги в этот период бесплатны, если их тратить безналичным способом, например, в магазине. Если же их обналживать в банкомате, то банк удержит с вас комиссию — в среднем 2–3% от снятой суммы. А теперь посчитайте, во сколько обойдется вам условно бесплатный кредит, который вы будете ежемесячно вносить/снимать с учетом льготного периода. Это составит в год 24–36%, без учета стоимости выпуска карты и ее ежегодного обслуживания.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ КАРТ

При использовании кредитных карт очень важно соблюдать жесткую финансовую дисциплину. Всегда есть соблазн открыть следующую карту (как правило с большей процентной ставкой), чтобы удовлетворить очередные потребительские желания или погасить задолженность по предыдущей. Подобное поведение по факту является построением финансовой пирамиды долга в одном отдельно взятом домохозяйстве и может иметь очень печальные последствия.

Тем не менее у банковских кредитных карт есть определенные положительные стороны: удобство расчетов, безопасность хранения денежных средств, возможность оперативно «закрыть брешь» в домашнем бюджете за счет использования денег банка в рамках льготного периода кредитования.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Удобство безналичных расчетов и учета потраченных средств, контроль над расходами через интернет-банк или выписку по карте. Большинство банков имеет возможность предоставлять в интернет-банке подробный список операций и даже присваивать им категории расходов в зависимости от того места, где была совершена операция.

- Участие в программах лояльности и возможность получить дополнительные финансовые выгоды от регулярного использования карты при совершении ежедневных расчетов (бесплатные авиабилеты, скидки при покупках, бонусные баллы для совершения покупок). Выгода в денежном эквиваленте может составлять до 5% при «возвра-

те» денежных средств в виде реальных денег или баллов и до 15% в виде скидок на приобретение товаров и услуг. Самый простой пример программы лояльности — это накопление так называемых «миль», с помощью которых можно приобрести авиабилеты.

- Возможность пользоваться деньгами без выплаты процентов — большой плюс, который отличает кредитование по картам от других видов предоставления денег под проценты.

- Использование кредитного лимита как части резервного фонда на непредвиденные расходы домохозяйства в качестве альтернативы наличным деньгам. При этом свободные средства можно разместить на депозите или в других инвестиционных инструментах, что увеличит эффективность использования финансовых ресурсов. Нужно рассчитывать, что часть резервного фонда, которую можно использовать с кредитной карты, не должна составлять более 20% от общей величины такого фонда. К тому же необходимо понимать, что эта часть резервного фонда предназначена только для безналичных расчетов (покупок в магазинах, интернете), поскольку при снятии наличных с кредитной карты с вас будет списана комиссия.

НЕДОСТАТКИ

- Повышенные по сравнению со многими другими кредитами процентные ставки. Так, по потребительским кредитам реально найти предложения с более низким процентом.

- Комиссия за снятие наличных денег. Ее размер колеблется в зависимости от суммы, критериев предоставленного кредита и категории выданной карты. Чаще всего это 3% от суммы, но как правило устанавливается минимальный комиссионный сбор — в среднем это 250–300 рублей. Именно поэтому рекомендуем использовать кредитную карту только как средство для совершения безналичных покупок и платежей.

- Возможные потери денег в результате мошеннических операций с картами.

Чтобы избежать исчезновения денег, необходимо соблюдать элементарные правила, значительно затрудняющие неправомерные операции с вашими финансами.

По материалам совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».



Сибирь — территория «Ваших личных финансов»



Деловой вестник «Ваши личные финансы» стал призером в номинации «Журналы» самого авторитетного профессионального журналистского конкурса «Сибирь — территория надежд». Отправляясь за наградой в Барнаул, мы решили на практике изучить обстоятельства, влияющие на финансовое поведение жителей хлебного и хлебосольного Алтайского края.

Бескрайние поля подсолнечника — такая же достопримечательность Алтайского края, как вездесущие супермаркеты «Мария-Ра» и часовенка на месте гибели юмориста и губернатора Михаила Евдокимова. В поля заходят любители селфи и фотосессий с веночками на голове, в супермаркеты — приверженцы нехитрого сервиса и относительно дешевых продуктов. Евдокимова вспоминают как хорошего, широкого во всех смыслах человека, любителя жизни и женщин, но как о губернаторе говорить о нем не

любят. Недолгое правление ознаменовалось кадровой чехардой, а завершилось автокатастрофой.

Теперь в крае стабильность. Александр Карлин, выходец из алтайского села, быстро пошел в гору в Москве по прокурорской части, дослужился до заместителя министра юстиции, занимал высокую должность в администрации президента, но когда малая родина и президент России позвали обратно, вернулся и вот уже третий срок служит на благо родной земли, которая, к слову, считается одним из самых благодатных уголков России. Земля и леса в



изобилии родят как флору, так и фауну, количество солнечных дней в году сравнивают с Сочи, воздух чист, воды Катуня бирюзовые — живи и радуйся.

Возможно, именно поэтому цены на недвижимость в 600-тысячном Барнауле самые высокие в Сибири и сравнимы с ценами на жилье у Красного проспекта Новосибирска. Добавляет к ценам на жилье и близость еще более стабильного соседа — Казахстана. Прошлогоднее падение рубля при стабильном курсе тенге заставило многих казахстанцев, дети которых прицелились жить в России, быстро перевести тенге в доллары и приехать с ними в Барнаул, чтобы прикупить себе немножко российской недвижимости.

С дальней дороги мы присели в гостинице у телевизора в ожидании местных новостей. Первый же сюжет выпуска рассказывал о том, что в Алтайском крае в нескольких школах в новом учебном году вводят новый предмет для изучения — финансовую грамотность. Младшие школьники, если захотят, поймут, что такое деньги и как ими нужно правильно распорядиться.

Умение необходимое, поскольку официально средняя заработная плата в Алтайском крае колеблется в районе 18–19 тысяч рублей в месяц. Для сравнения: официальная зарплата по Томской области за первые 4 месяца 2015 года — 32 937 рублей. Средняя зарплата томичей почти в два раза выше, чем у жителей Алтайского края! Районный коэффициент, конечно, влияет на размер зарплаты (в крае он составляет 15%, в южных районах Томской области — 30%, в северных — 50%), но разница все равно ощутимая. Откуда она берется?

Из 2,4 миллиона жителей Алтайского края половина живет в селе, но жителей Бийска, Алейска или Рубцовска вообще-то сложно считать горожанами. Уклад их жизни, особенно летний, преимущественно крестьянский. Так что к сельским жителям можно отнести и все 70%. Структура занятости сельского населения и вовсе забавная — до 60% безработных. При этом «безработные» часто ездят на вполне приличных автомобилях и живут в домах, которые достойны иных томских «полей чудес». Секрет, конечно, в мощной самозанятости сельского населения, доходы которого официальная статистика просто не может посчитать. Никаких кассовых аппаратов у многочисленных придорожных рынков и рынков и одиночных торговцев нет. Новомодные Завьяловские озера, не говоря уже о традиционно популярном Яровом, принимают ежедневно тысячи автомобилей со всей Сибири. Говорят, что на трех Завьяловских озерах и до санкционированного Западном расцвета внутреннего туризма в год быва-

ло по 200 тысяч человек. Нынче готовятся побить планку в полмиллиона, притом, что в тех местах нет ни нормальных гостиниц, ни кемпингов, ни других бытовых удобств. Огромные автопалаточные дикие городки снабжены лишь объектами «М» и «Ж». Сервисное обслуживание, питание всей этой огромной армии туристов — разумеется, платное и, разумеется, мимо кассы — осуществляют местные жители.

Так что не надо жалеть жителей Алтайского края. Официальная зарплата невелика, зато неофициальная не поддается учету. Правда, достается она, конечно, великими трудами. Кто хоть раз гнул спину под палящим алтайским солнцем или сидел в облаке газов на обочине трассы Барнаул-Бийск, знает, как нелегко заработать крестьянину лишней рубль. Возможно, именно поэтому в Алтайском крае нет бьющей в глаза рекламы микрофинансовых организаций. Менталитет жителей, знающих цену ручному труду, мешает занять якобы «легкие и быстрые» деньги под 720% годовых. Возможно, именно крестьянская жилка мешает развернуться той вакханалии, которая творится в Томске, где чуть ли не на каждой остановке общественного транспорта стоят по 2–3 микрокассы, обдирающие бедных и неграмотных томичей, официальная зарплата которых так разительно выше алтайской.

За 3 дня пребывания в Алтайском крае на центральной улице Барнаула удалось сфотографировать лишь один похожий на микрокассу офис. Зато там же, на центральной площади, напротив краевой администрации и Алтайского государственного университета стоит барнаульский филиал Финансового университета при правительстве РФ. Возможно, и это уважаемое учебное заведение вносит свою лепту в уровень финансовой грамотности жителей края.

Похоже, государственные СМИ тоже нацелены на то, чтобы их аудитория была финансово самодостаточна. На прощанье посмотрел еще один выпуск новостей. На предприятиях Бийска летом поощряют трудоустройство детей, родители которых уже работают на предприятии. Трудовые династии, да и просто полезно, когда дети видят, как достается родителям копеечка. Одна девочка, героиня репортажа, работает вместе с мамой, мечтает заработать (заработать, а не занять!) на новый телефон и говорит в интервью:

— Не хочу брать кредит, чтобы купить телефон. Да и кто даст кредит несовершеннолетней...?

Похоже, про возможность получить кредит узнавала. Это плохо. Но не взяла — это хорошо.

Телефон — не тот предмет, ради которого стоит залазить в долги под проценты.



Едим дома?



РЫНОК ОБЩЕПИТА ПЕРЕЖИВАЕТ СЛОЖНЫЕ ВРЕМЕНА. ЗАКУПОЧНЫЕ ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ, ПОТОК ПОСЕТИТЕЛЕЙ УПАЛ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СНИЗИЛАСЬ. 80% УЧАСТНИКОВ РЫНКА СЕГОДНЯ БОРЮТСЯ ЗА ВЫЖИВАНИЕ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ В НЕКОТОРЫХ ЕГО СЕКТОРАХ НАБЛЮДАЕТСЯ ОЩУТИМЫЙ РОСТ. КАК ОТРАЗЯТСЯ ЭТИ «ВЗЛЕТЫ» И «ПАДЕНИЯ» НА СУДЬБЕ ЗАВЕДЕНИЙ, АССОРТИМЕНТЕ МЕНЮ И КОШЕЛЬКЕ ТОМИЧЕЙ, КОРРЕСПОНДЕНТУ «ВЛФ» РАССКАЗАЛИ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭКСПЕРТЫ.

ИСПЫТАНИЕ НА ПРОЧНОСТЬ

Росстат констатирует снижение оборота ресторанов, кафе и баров в России в первом квартале на 5,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Тенденция в Томской области, по официальным данным, похожая: начиная с февраля по май 2015 года рынок терял от 1,8% до 5% в сравнении с аналогичным периодом 2014-го. Казалось бы, что там какие-то 6%? Нормальная рыночная ситуация. Однако очевидцы откровенно заявляют: status quo гораздо печальнее. Общепит, по емкому выражению ге-

роя фильма «Формула любви», достиг «вершин лондонского дна». Статистика не совсем показательна, поскольку учитывает не только оборот ресторанов-кафе, но и столовых при предприятиях и учреждениях, которые представляют собой особый сегмент общепита, — на них кризис отражается меньше всего. «На самом деле произошло снижение на 15–20% минимум, — рассказывает томский ресторатор Вадим Гныря, до 2013 г. — руководитель НП «Томские рестораторы и кулинары». — Сектор общепита чувствует себя неважно. Сегодня 80% рынка просто борют-



ся за выживание. Упала рентабельность, люди копят долги по аренде или закрываются и уходят. У собственников помещений ситуация еще более-менее. В целом все оптимизируется, сокращается. Посетителей стало меньше, потому что понятно, что в кафе и рестораны люди понесут деньги в последнюю очередь. Сейчас плановое летнее снижение, студенты разъехались. Но даже судя по весне... Ожидаемый подъем был, но по сравнению с прошлым годом потери все равно от 15% до 30%. Многие потеряли и 40%».

Совладелец томского ресторана «Мюнхен» и заведений «NARAT'S PUB» Дмитрий Пангаев и вовсе считает, что данные Росстата можно смело умножать на 10. «Ситуация в ресторанном бизнесе действительно тяжелая. Снизились все показатели, которые отвечают за успешность работы, — средний чек, частота посещения гостем, количество гостей. При этом выросла коммуналка. Выросли закупочные цены. Ресторанный бизнес испытывается на прочность... Сначала запретили курить, потом запретили ввоз определенных товаров (хотя, на мой взгляд, эмбарго — это положительный и не самый страшный момент), а теперь еще и падение курса рубля и как следствие — уменьшение дохода населения. И, конечно, первое, от чего в этом случае отказывается население, — это ресторанно-развлекательный сектор. Я знаю сейчас несколько заведений, которые сводят концы с концами и надеются на светлое будущее, и остальных, которые лежат на боку и готовятся либо продаваться (хотя кто их купит в таком состоянии?), либо закрываться».

Управляющая комплексом «Импульс» (кафе, гостиница, сауна) Галина Кузнецова также отмечает падение потока посетителей и попытки расширения спектра услуг в связи с этим: «Кризис, конечно, сильно отразился на общепите, многие кафе закрываются, сдаются в аренду. Из оставшихся почти все сейчас в минус работают. Некоторые начали предлагать доставку еды домой, в офис».

Сегодняшнюю ситуацию с кризисом 2008 года сравнивает экс-директор кафе «Фондю» Мария Сваровская: «Мы закрылись не так давно — в прошлом году. Это не было связано с экономическими сложностями. Но я прекрасно помню, как мы переживали подобный кризис 2008–2009 годов. Тогда было очень тяжело, выручка упала ровно в два раза. Это было ужасно. Мы едва-едва выстояли. Думаю, сейчас ситуация даже еще хуже. Поэтому закрываются очень многие, среди них — несколько моих знакомых... К тому же сохраня-

ются высокие налоги. Я вообще не знаю, как они живут. В кафе посетителей почти нет... Согласна, что, возможно, люди переключились на более дешевый сегмент, в том числе сферу быстрого питания».

Директор Comedy Pub «Конец Фрунзе» Иван Романенков, в свою очередь, замечает, что «посетитель, к нашему удовольствию, ходить в паб не перестал», однако при той же сумме выручки затраты существенно возросли. «Мы не поднимали цен, а стоимость продуктов в закупке выросла ощутимо. У нас сезонность играет роль и погода», — добавляет Иван, объясняя, почему летом поток гостей несколько уменьшился.

Однако воздержимся от сочинения панегириков отрасли на этом фоне. Позитивные примеры хоть и в меньшинстве, но они все-таки есть. Так, основатель и директор сети кофеен «Буланже» Людмила Максикова рассказала, что гостей за последние полгода в заведениях стало больше и в связи с этим в ближайших планах — открытие еще одной кофейни. «На мой взгляд, дела идут хорошо у тех компаний, где есть сервис, а руководитель и команда ориентированы на гостя, оттачивание своего профессионализма, и только потом — на финансовый результат. Ведь любой гость хочет, чтобы к нему проявили внимание, встретили радушно, цены здесь вторичны. Как и в прошлый кризисный период, в этом году гости не перестают посещать «Буланже», просто на пару месяцев счета становятся меньше, а потом снова вырастают», — поделилась Людмила.

БУМ ФАСТФУДА

Мнения экспертов подтверждаются объективными данными: по результатам исследования, которое провела компания 2ГИС в 15 городах с населением более 1 млн человек, за три зимних месяца 2015 года произошло значительное изменение в сегменте ресторанов. Существенный прирост таких заведений сменился сокращением. Кроме Москвы в тройку городов-лидеров по уменьшению числа ресторанов вошли Новосибирск и Санкт-Петербург. Кроме того, в 18 раз в сравнении с 2014 годом упали темпы роста числа баров. А вот в сегментах фастфуда и кофеен ситуация практически не изменилась: здесь продолжается прирост заведений примерно в таком же темпе, что и год назад. С декабря 2014 года по март 2015 года количество кофеен в городах-миллионниках увеличилось на 113 единиц, год назад — на 118. Точек быстрого питания стало больше на 171, годом ранее — на 183.



Платежеспособность населения заметно снизилась, теперь не все могут позволить себе запросто поужинать в ресторане или перекусить там в обеденное время. Заметно сдал позиции «средний чек» — на 20–30%. Люди просто меньше заказывают: например, на обед только салат и второе или первое и напиток.



Очевидно, что потребительское поведение определяет предложение. Так, выручка сети ресторанов быстрого питания KFC в РФ в первом квартале 2015 года выросла на 48% по сравнению с аналогичным периодом прошедшего года. На этой волне сеть KFC сообщила о намерении открыть еще 150 ресторанов в РФ и СНГ до 2017 года и нарастить свое присутствие с 400 до 550 точек. Так же и финская компания Helsingin Burger, специализирующаяся на фастфуде, за два месяца лета планирует открыть 15 новых заведений в России. Американская сеть BURGER KING в этом месяце обратилась к томичам с предложением о развитии региональной франшизы. А вспомните недавнее сообщение о начале строительства первого в Томске ресторана McDonald's, которое пришло не далее как в разгар кризиса? «Что касается сегмента «а-ля бистро», они себя чувствуют более-менее нормально. В том числе импортные сети быстрого питания, — подтверждает Вадим Гныря. — К нему население склонно в силу провинциальности, это модно среди молодежи и школьников. Просадка у таких заведений тоже есть в тех же самых процентах, но у них просто выше рентабельность за счет оборота. Плюс все эти полулегальные «узбечки» себя неплохо чувствуют».

ПОСТРАДАЛ СРЕДНИЙ КЛАСС

Понятное дело, что основной «удар» пришелся на средний класс. «Ситуация, мягко говоря, очень плохая. Люди, которые посещали кафе и рестора-

ны среднего уровня, не опустили до фастфуда, они просто ушли домой, к друзьям, на дачу. Поэтому средний сектор будет активно толкаться, пытаться выживать, демпинговать, предлагать варианты, привлекать молодежь. У нас специфический город, нет значительного туристического трафика, поэтому работаем только на горожан», — говорит Вадим Гныря.

При этом эксперты также отмечают, что выбор заведений в Томске оскудел. Закрылась сеть кофеен «Prado», «Сибирский паб», РК «Лайнер». «Мне очень не хватает заведений в городе, их просто не стало, — говорит Мария Сваровская. Не знаю, куда пойти со знакомыми. Даже в центре все позакрывалось. Раньше, мне кажется, было больше».

ОБЩЕПИТ И БИЗНЕС

В это время представители общепита пытаются «нащупать формат», перестроить бизнес, подстроиться под потребителя в условиях кризиса. В Петербурге, например, начали развиваться бары для хипстеров: прямо внутри ресторана азиатской кухни Sweet Thai владелец открыл бар с провокационным названием ParazitaKusok. Частичная перестройка формата заведения стала ответом на кризис, когда обороты ресторана упали в 2 раза. Владельцы прогнозируют, что вкладываться в бизнес, отвечающий запросам такой аудитории, вполне перспективно — в кризис люди могут отказывать себе в дорогих блюдах, но потребление напитков останется в тех же объемах.

В Томске таким вариантом «подстройки» стали кальянные бары. «Тенденция явная. У нас же борьба с курением в России активизировалась, поэтому сейчас самые модные места те, где предлагают кальян. Даже на центральной улице открылось подобное заведение. У тех, кто выставляет кальян, появляется не совсем правильное конкурентное преимущество. Но это, может быть, уже больше проблема федеральной власти», — отмечает Вадим Гныря.

«В такие времена часто появляются разного рода люди, которые пытаются на этой волне сделать что-то новое... Это здорово. Иногда из этого что-то получается, однако всегда нужно понимать, что законы рынка никто не отменял. Спрос рождает предложение, а не фантазии некоторых людей. Если человек не может ответить на вопрос «Кто к нему придет и зачем?», то это уже на 60% неудача», — говорит Дмитрий Пангаев.

Ресторатор со стажем Вадим Гныря по этому поводу считает, что многие вообще не понимают специфику бизнеса в сфере общепита, что приво-



дит к очевидному итогу. «У нас многие думают, что ресторанный бизнес — это очень прибыльное и выгодное дело. Вкладывая деньги в новые проекты люди сейчас опасаются, но я знаю многих, которые свято верят, что они вложат средства в общепит и заработают на этом. Также знаю многих, кто потерял на этом деньги. Кто-то планомерно потерял, потому что открывал «имиджевые проекты» — заведения для жен или детей. Это был не бизнес. В дорогом секторе закрылись многие заведения. Но на их месте тут же открываются другие. С точки зрения статистики и потребителя, это хорошо, горожане не чувствуют, что стало меньше заведений. Мало кто вникает в суть процесса. Просто приходят оптимисты, потом разочаровываются, приходят следующие», — говорит Вадим Гныря.

В этом плане показательна и ситуация с кафе «Фондю», закрывшимся в 2014 году. Директор кафе Мария Сваровская рассказала, что бизнес-проект был просто ее хобби, которое стало сложно совмещать с работой: «У меня есть основная работа, я — научный сотрудник, и это очень трудно — заниматься бизнесом и работать одновременно. Мне заниматься научной деятельностью оказалось интереснее. Пришлось закрыть кафе».



УДЕШЕВИТЬ ПОДОРОЖАВШЕЕ

Понятно, что средний чек не вырос как доллар в два раза. Повышение произошло буквально на 10–15%. И то подорожал в основном алкоголь. «Потому что итак гостей мало, а если начнешь задира́ть цены — вообще не будет», — подчеркивает Вадим Гныря. Умерить рост цен удалось путем замены дорогостоящих импортных ингредиентов на отечественные, либо путем их полного исключения. «Удешевление блюд произошло в основном

за счет пересмотра рецептуры. С рыбой большие проблемы. Все массово уходит на более дешевый сегмент, предлагают кету. Вместо импортной говядины пытаются предлагать местную. Возможно, ужимают в объемах порции. Также убирают из меню модные и дорогие блюда европейской кухни. Если посмотреть меню, теперь даже в модных ресторанах все проще и понятнее, вы можете увидеть всевозможные котлеты. Есть, конечно, стейки из австралийской говядины, но они дорогие и не делают кассу», — говорит Вадим Гныря.

Директор Comedy Pub «Конец Фрунзе» Иван Романенков сообщил, что в рецептуре ничего не менялось, потому что повара используют те продукты, которые производят в Томской области. Единственное, что изменилось, — рецепт чизкейка: в нем сыр «Филадельфия» заменили на мягкий сыр «Каймак». Та же ситуация и в сети кофеен «Буланже»: продукты остались прежними, заменились только некоторые — на российские очень хорошего качества, в том числе лосось. В меню кафе «Импульс» не менялось ничего, поскольку хватает продуктов российских производителей. Что касается заведений «Мюнхен» и «HARAT'S PUB», в их карте бара значится достаточное количество хорошего иностранного алкоголя. «Ясно, что закупочные цены по алкоголю сильно выросли. Мы заняты сейчас тем, что заменяем некоторые позиции либо на другие зарубежные, но более дешевые, либо ищем интересные позиции в России. За крепкий алкоголь ничего не могу сказать, а что касается пива, в России этот кризис подстегнул развитие крафтового пивоварения и появление большого количества новых интересных российских марок пива», — говорит совладелец заведений Дмитрий Пангаев.

ЗАХОДИТЕ К НАМ НА ОГОНЕК...

Рестораны, бары и кафе придумывают множество акций, пытаются привлечь клиента. Например, в Comedy Pub «Конец Фрунзе» помимо традиционных музыкальных концертов с участием приглашенных групп проходят кулинарные презентации, где можно попробовать новые интересные блюда. Паб Harat's запустил акцию, главным призом в которой является путевка в Дублин, вегетарианское кафе «Радхика» проводит фотоконкурс на тему здорового питания и образа жизни, ресторан «Маленькая Азия» дарит торт за банкет от 10 человек, в кафе «Солянка» весной угощали порцией драников за селфи с университетским меню в маршрутке. «Мы со своей стороны, конечно, стараемся, формируем новые предложения,



акции как в вечернее, так и в обеденное время. Меняем меню, корректируем цены, более тесно работаем с поставщиками», — комментирует Дмитрий Пангаев.

РЕСТОРАТОРЫ ОБОСОБИЛИСЬ

Казалось бы, время сейчас такое, когда просто необходима цеховая поддержка, объединение усилий в отстаивании профессиональных интересов, диалог с людьми, отвечающими за принятие решений. Однако во время разговора Вадим Гныря сообщил, что Некоммерческое партнерство «Томские рестораторы и кулинары», созданное более 10 лет назад, прекратило свое существование: «Партнерство, по большому счету, выполнило свою роль. Значительно повысилось качество подготовки кадров для отрасли. В свое время мы проводили конкурсы, обучающие программы для поваров, при нашем содействии было закуплено оборудование почти на миллион долларов в нынешний Колледж дизайна и сервиса. Теперь выпускники всех училищ знакомы с современным оборудованием и технологиями. С другой стороны, пропала заинтересованность как у власть предержащих, так и у самих предпринимателей. Раньше в нашем лице власть пыталась общаться с бизнесом, проходили регулярные встречи. Сейчас такого нет. Был и интерес у сообщества — развиваться, обучаться. Но бизнес разросся, стал обособленным, каждый сам за себя. Поэтому выгоды от партнерства никто не видит».

ПРОГНОЗЫ

Ранее начальник областного департамента потребительского рынка Константин Чубенко отмечал, что в целом ситуация, сложившаяся в последние месяцы на томском рынке общепита, не критическая. «Я, конечно, говорил не со всеми представителями данного бизнеса, но они говорят, что пока ситуация у них более или менее. Сказать, что люди полностью перестали посещать эти заведения, не могу. По-прежнему люди ходят праздновать какие-то события и мероприятия. Может, напитки стали более дешевые заказывать, подсократился размах — люди стали практичнее подходить к выбору», — уточнил Чубенко. Он отметил, что пока большого роста цен на услуги кафе и ресторанов в Томске и области не произошло. «Повышение было разве что в категории импортных премиальных напитков. Посмотрим, что будет дальше», — подытожил он.

«Такое комплексное предложение услуг, как у нас (помимо кафе работают сауна и гостиница),

дает возможность несколько держаться на плаву, чтобы хотя бы перекрывать ежемесячные расходы, — говорит Галина Кузнецова, управляющая комплекса «Импульс». — Цены мы держим, у нас ни в праздники, ни в кризис они не меняются. Хотя выручка уже упала существенно. Подождем до осени...».

«В нашей стране говорить о перспективах достаточно сложно, но хочется верить, что рынок достиг той точки, после которой хуже уже не будет. Надеюсь, что к сентябрю, возможно, произойдет какое-то оживление в связи с приездом первокурсников. Хотя, к сожалению, современная молодежь больше склонна к общению в интернете, а не на территории кафе и баров. По нашим наблюдениям, томские студенты стали значительно меньше посещать такие заведения», — делится наблюдениями Вадим Гныря.

«Конечно, все пытаются выжить... что-то меняют. Ценовую политику, например, при этом уменьшая свою рентабельность. Меню меняют, составляющую бара. Но если ситуация станет такой, что бизнес будет убыточным, то, конечно, закроем. Кто же будет держать убыточный бизнес?», — резюмирует Дмитрий Пангаев.



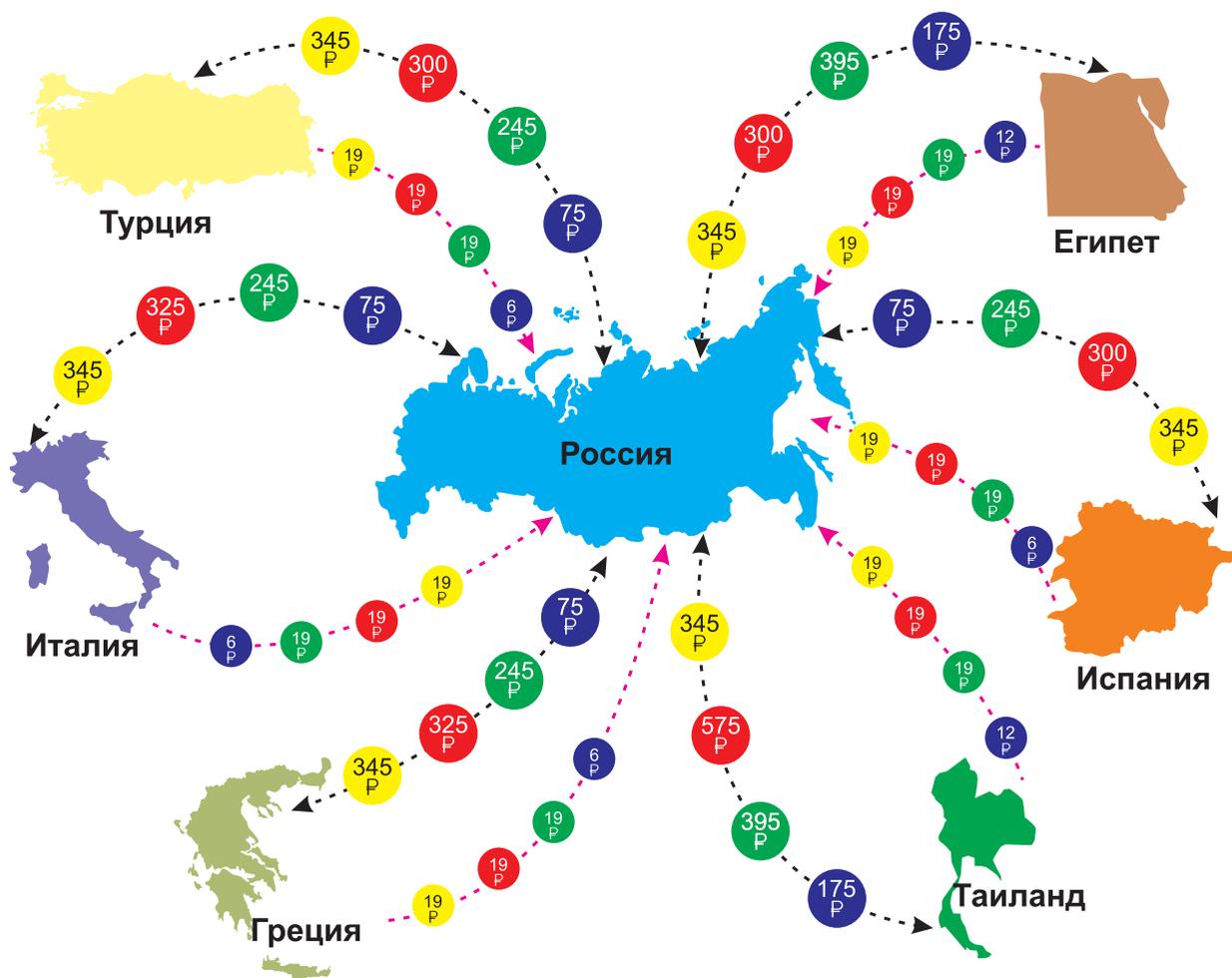
Понятно, что кризис отбросит бизнес многих на несколько лет назад. Но, по мнению экспертов, он не свернется до размеров шагреновой кожи. Это самый пессимистичный прогноз. Поэтому, надеемся, девиз «Едим дома» все же не станет нашим жизненным кредо...

Анна ЯРОСЛАВЦЕВА



Отпуск в роуминге

Уезжая в заграничный отпуск, мы покидаем свою страну, а наши сотовые телефоны — «домашнюю» сеть. Иными словами — мы переходим в роуминг. «Ваши личные финансы» решили узнать, во сколько обойдется сотовая связь во время отпуска в нескольких популярных у россиян странах дальнего зарубежья.



← - - - - - → Исходящие звонки на номера операторов России / Все входящие звонки
 - - - - - → Исходящие СМС

● Билайн ● МТС
 ● Мегафон ● Теле 2

Расчет сделан для базовых тарифов без подключения специальных опций для путешествий за границу. Стоимость указана для одного разговора длительностью 5 минут и одного исходящего СМС-сообщения (входящие СМС бесплатны).
 Информация о тарифах взята с официальных сайтов мобильных операторов (данные на 23.07.2015 г.).

Автор: Юлия СОЛОВЕЙ



Деньги папины, кошелек — мамин



В Томской области в сентябре завершается важный этап бюджетного процесса — составление проекта бюджета на будущий год. Если посмотреть на него с точки зрения семьи — ячейки общества, получается достаточно поучительно.

Представим себе практически несвойственную российским семьям ситуацию, когда семейный бюджет планируется на год вперед с высокой точностью — вплоть до тысячи рублей. Это означает, что папа и мама должны рассказать о своих официальных и

неофициальных источниках доходов и спланировать расходы. Даже в масштабах одной семьи это адская работа, а уж в региональном масштабе задача усложняется в десятки раз. Над созданием проекта бюджета трудятся десятки человек в Департаменте финансов и в администрации Томской области. От



того, как они спроектируют бюджет, и будет зависеть ритмичная и сбалансированная жизнь в области без задержек зарплат, социальных выплат, без отключения коммунальных услуг в разгар отопительного сезона. На уровне семьи это означает, что папа с мамой должны предусмотреть обязательные платежи, без которых невозможно прожить: регулярную покупку продуктов, оплату налогов и ЖКУ. Все остальное — одежда, обувь, развлечения, строительство загородного дома — это уже новые не обязательные расходы, решение о необходимости которых принимается специальной комиссией.

Бюджет области принимается на основе федерального и регионального Бюджетного послания, прогноза социально-экономического развития Томской области, областных госпрограмм. На уровне семьи это означает, что папа с мамой прогнозируют, где и как они работают, какую заработную плату получают и, самое главное, какие программы развития в семье присутствуют. Получение высшего образования старшим ребенком — это программа номер один. Получение общего образования младшим — это программа номер два. Достойная жизнь бабушки и дедушки — это программа социальной поддержки. Сбор и консервация урожая на даче бабушки и дедушки — это тоже программа социальной поддержки старшего поколения, но одновременно и немного продовольственная программа семьи.

Практически все региональные бюджеты областей, республик и краев РФ сегодня дефицитны. Расходов больше, чем доходов. Для региона это скорее благо — заставляет искать резервы развития. Для семьи — беда. Заставляет брать кредиты. Но и переизбыток денег в семье не способствует их рациональному использованию. Поэтому как в семье, так и в бюджете хорошо работает правило: денег всегда должно немножко не хватать.

Впервые областной бюджет Томской области 2015 года был сформирован и исполняется на программной основе. На уровне семьи это означает, что теперь в семейном бюджете нет, например, абстрактной строчки «Тепло» или «Оплата дополнительных образовательных услуг младшей дочери», а есть «Поддержание температуры в квартире не ниже +18» и «Изучение дочерью французского до уровня «свободно общаюсь». Госпрограмма ставит цель и конкретные показатели, связанные с ее достижением.

Какие госпрограммы есть у Томской области? Да такие же, как у всякой семьи.

Например, «**Инновационная и конкурентоспособная экономика**», читай — семья, ставит цели:

1. «Улучшение инвестиционного климата и укрепление международных и межрегиональных связей Томской области». На уровне семьи это звучит так: «Повышение квалификации папы и мамы, чтобы их заработная плата в течение следующего года была как минимум не ниже текущей»;

2. «Развитие инновационной деятельности и науки в Томской области» в ячейке общества означает повышение интеллектуального уровня членов семьи;

3. «Развитие предпринимательства в Томской области» на семейном уровне звучит как «Развитие бизнес-инициатив младшей дочери по созданию «домика на дереве» и поддержка мелкотоварного производства кабачковой икры бабушкой и дедушкой»;

4. «Совершенствование механизмов управления экономическим развитием Томской области» — это оптимизация семейных бизнес-процессов, потому что папа может привезти на дачу доски для «домика на дереве», а увезти обратно банки с икрой, а не мотаться весь день то за одним, то за другим.

5. «Развитие рынка труда в Томской области» — вообще актуальная семейная программа, когда каждому члену семьи находится свое дело: дедушке — копать, бабушке — полоть, папе — строить, маме — незримо руководить, детям — помогать всем одновременно.

6. «Развитие сельского хозяйства и регулируемых рынков в Томской области» — тут вообще все понятно. Продовольственная подушка безопасности должна быть в каждой семье, а работа и доходы каждого должны быть учтены, чтобы потом не было споров, кто засолил в банку поганку, которой отравился сосед Петров, зашедший на огонек.

БЛАГОПРИЯТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ, РАБОТЫ, ОТДЫХА И ВОСПИТАНИЯ ДЕТЕЙ

В этой госпрограмме вообще ничего объяснять не надо. Семья и создается для ее выполнения. Поэтому она кровно заинтересована:

- чтобы члены семьи мало болели, быстро и качественно излечивались — «Развитие здравоохранения в Томской области»;

- чтобы семья вела активный образ жизни — «Развитие молодежной политики, физической культуры и спорта в Томской области»;

- чтобы дети получали образование, а взрослые повышали квалификацию — «Развитие образования в Томской области»;

- чтобы семья жила интересной и насыщенной жизнью — «Развитие культуры и туризма в Томской области»;



- чтобы семья заботилась о своих старых и больных членах — «Социальная поддержка населения Томской области»;
- чтобы в семье никто не обижал детей — «Детство под защитой»;
- чтобы семья хотела и жила лучше — «Обеспечение доступности жилья и улучшения качества жилищных условий населения Томской области»;
- чтобы жизни и безопасности членов семьи никто не угрожал — «Обеспечение безопасности населения Томской области».

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНОГО КАПИТАЛА

Если семья не владеет лесным массивом или угольным карьером, то ее задачи по рациональному использованию природного капитала просты: не загрязнять почву и воду после пикников и садово-огородных работ, не мыть автомобиль папы в реках и озерах и не сжигать старые покрышки — «Воспроизводство и использование природных ресурсов Томской области».

Если дедушка не выбрасывает сухую траву, а делает из нее компост, а дочка делает сувениры из соевых шишек — это семейный аналог программы «Развитие сферы промышленного использования возобновляемых природных ресурсов Томской области».

Если все члены семьи выключают свет там, где он не нужен, экономят топливо и не льют понапрасну воду из крана — это «Повышение энергоэффективности в Томской области».

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Семейная инфраструктура известна. Поэтому применительно к семье «Развитие транспортной системы в Томской области» — это прокладка новых дорожек на даче и подсыпка гравия в яму на дороге перед участком. А замена старых батарей и водопроводных стояков в квартире — это «Развитие коммунальной и коммуникационной инфраструктуры в Томской области».

ЭФФЕКТИВНАЯ ВЛАСТЬ

Это самый сложный раздел, поскольку в семье часто невозможно определить источник власти. И разложить его на исполнительную, законодательную и судебную. Все бывают всеми — судьями, депутатами, главами семейной администрации. Но в любом случае каждая семья нуждается в быстром обмене полноценной информацией между ее членами. За вечерним чаем или по WhatsApp — неважно. Поэтому существует программа «Развитие информационного общества в Томской области». Про «Эффективное управление региональными финансами и совершенствование межбюджетных отношений в Томской области» все понятно, поскольку папе с мамой важно знать, куда уходят карманные деньги детей — на завтраки в школе и университете или на игровые автоматы и покупки мобильных приложений.

«Эффективное управление государственным имуществом и государственными закупками Томской области» — это вообще суперсемейная цель, поскольку если дать волю папе, то он купит самый дорогой внедорожник, а мама не откажет себе в роскошной, но не самой практичной шубе. Чтобы этого не происходило, нужно «Повышение эффективности регионального и муниципального управления». Грубо говоря, чтобы папа и мама просчитывали и согласовывали свои решения с другими членами семьи.

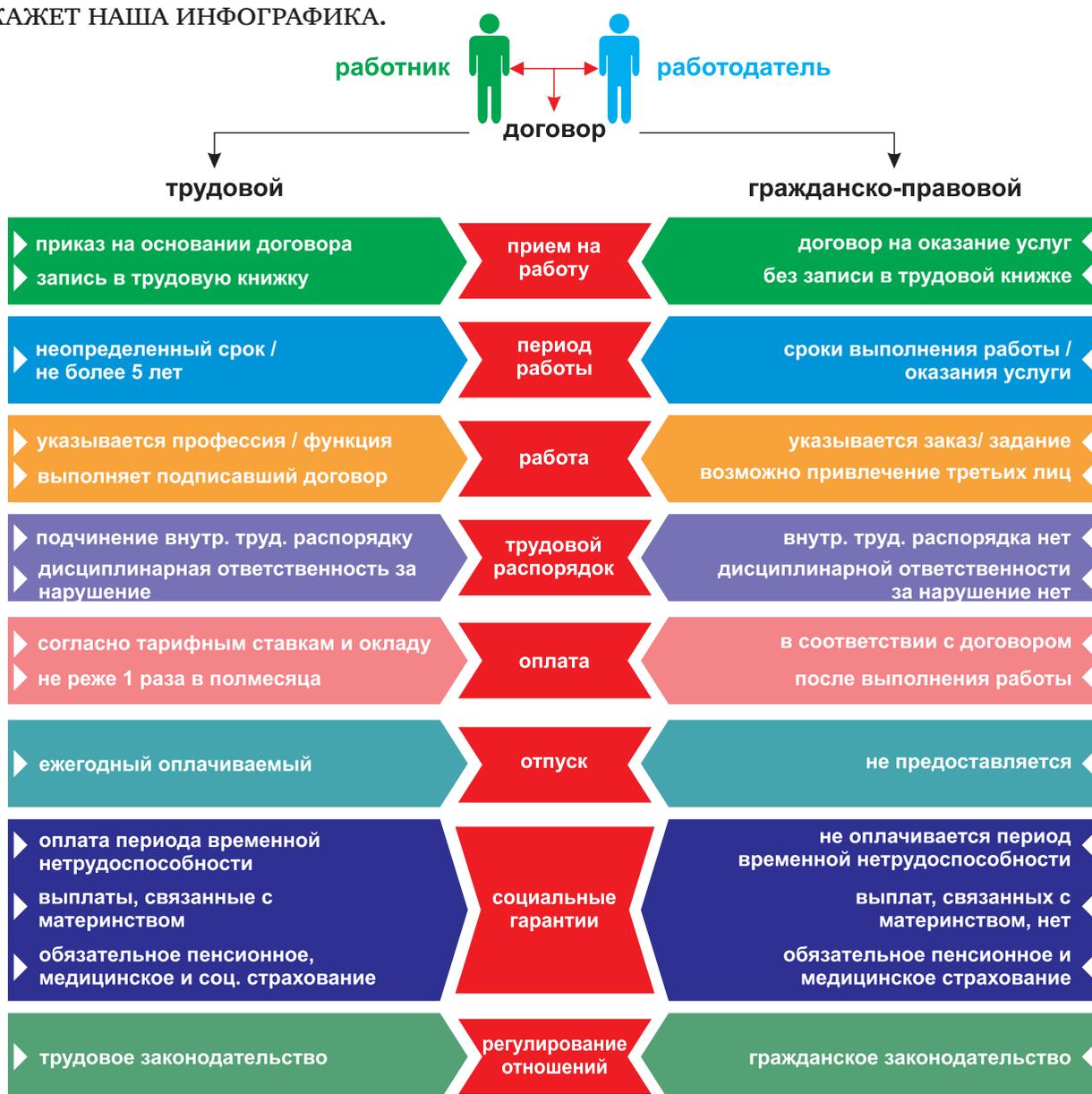
Теперь, когда с программами и целями семьи и Томской области все понятно, можно ответить и на очень сложный вопрос: какая семейная государственная программа самая затратная? На какую тратится больше всего денег как в семье, так и в областном бюджете (67%)? Ответ очевиден: благоприятные условия для жизни, работы, отдыха и воспитания детей.

(продолжение следует)
Андрей МИХАЙЛОВ



Написано пером — не вырубишь топором...

Согласно 15-й статье Трудового кодекса РФ запрещено заключение гражданско-правовых договоров, фактически регулирующих трудовые отношения между работником и работодателем. Чем отличается трудовой договор от гражданско-правового и в чем преимущество первого перед вторым — расскажет наша инфографика.



Источник: Департамент труда и занятости населения Томской области.
Инфографика: Юлия СОЛОВЕЙ



Как это часто не совпадает...



То ли я такая везучая на подобные истории, то ли такая бдительная, что всегда проверяю чек, не отходя от кассы, но вот один из не первых и не последних, видимо, случаев, произошедших со мной в одном из популярных супермаркетов Томска. Коллега узнала, что в этом магазине стартовала акция на ее любимый кофе.

Зная, что я туда заезжаю за покупками каждые три дня, попросила купить ей этот продукт по акционной цене, что выходило почти вдвое дешевле!

На полке с кофе, который меня интересовал, красовалась табличка, сообщающая, что кофе марки такой-то можно купить по сниженной цене. Представлен он в ассортименте — в трех разных вариантах: с красной этикеткой, черной и золотой. Смутилась... Перечитала информационную табличку. Уточнения, на какую из этих трех банок распространяется акция, не нашла. Было лишь указание на то, что товар отпускается не более трех упаковок в одни руки. Позвонила подруге, спросила, какой именно предпочитает, оказалось, что с черной этикеткой! Положила его в корзину и пошла к кассе. Кассир выдала чек. Но я же всегда проверяю, что мне там пробивают... привычка такая. Просматриваю строчки в чеке, а кофе пробит по полной стоимости. Спрашиваю у кассира, в чем же дело? А она отправляет меня к администратору, которая, сверившись с базой, пояснила, что скидка только на кофе с красной этикеткой, а с черной и золотой продается по полной цене!

Я, конечно же, спросила, почему тогда на рекламном объявлении это не указано? Администратор молча пожала плечами.

Между тем, это самый обычный маркетинговый ход, рассчитанный на покупателя-розовея, который схватит и не проверит, что схватил. А потом не каждый вернется оформлять возврат (я, кстати, его оформила, на чем потеряла минут 20 своего времени).

Что же делать, если цифры на ценнике и в вашем чеке не совпали и продавец не торопится делать возврат? И не важно, в такой же ситуации или в любой другой, когда, к примеру, сотрудники магазина якобы не успели поменять ценники после наценки товара.

Правила продажи отдельных видов товаров, утвержденные постановлением правительства РФ обязывают продавца своевременно в наглядной и доступной форме доводить до сведения покупателя необходимую и достоверную информацию о цене товара, обеспечивающую возможность его правильного выбора.

При выявлении несоответствия цен на ценниках и в чеках можно порекомендовать придерживаться определенного алгоритма.

Первым делом зафиксируйте информацию о цене, размещенную на ценнике. Это может потребоваться для использования в качестве доказательства в случае возникновения спора с продавцом. Сделайте это двумя способами: либо сфотографируйте ценник, либо в присутствии свидетелей пригласите представителя продавца к месту размещения ценника товара, чтобы зафиксировать разницу в ценах на чеке и ценнике.

Важно

В случае возникновения спора в подтверждение условий договора розничной купли-продажи вы вправе ссылаться на свидетельские показания (ст. 493 ГК РФ).

Теперь пришел черед предъявить претензию продавцу. Сразу после совершения покупки требуйте у кассира пригласить уполномоченного представителя продавца и устно предъявите ему претензию. Если вам отказали в удовлетворении устной претензии, предъявите продавцу письменную пре-



тензию. В ней вы вправе указать одно из следующих требований:

- требование о возврате разницы в цене товара между чеком и ценником (ст. 1102 ГК РФ);
- в разумный срок отказаться от исполнения договора розничной купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар суммы и возмещения других убытков в связи с непредоставлением возможности незамедлительно получить при заключении договора информацию о товаре (п. 1 ст. 12 закона от 07.02.1992 N 2300-1).

Важно

При определении разумного срока необходимо принимать во внимание срок годности товара, сезонность его использования, потребительские свойства и т. п. (п. 36 постановления пленума Верховного суда РФ от 28.06.2012 N 17).

Следующим шагом (при отказе продавца в удовлетворении претензии) станет ваше обращение в суд. У вас есть полное право обратиться в суд с такими же исковыми требованиями к организации-продавцу, которые были описаны выше.

А для привлечения организации к административной ответственности вы вправе обратиться с заявлением в уполномоченные органы:

- в полицию по факту обмана потребителей (ст. 14.7, п. 1 ч. 2 ст. 28.3 КоАП РФ);
- в Роспотребнадзор по факту нарушения продавцом правил продажи отдельных видов товаров (ст. 14.15, ч. 1 ст. 23.49 КоАП РФ).



Татьяна МАТОРИНА, доцент кафедры гражданского права МЮИ, член ассоциации юристов России, эксперт по защите прав потребителей на рынке финансовых услуг, г. Москва:

«Один из самых распространенных случаев нарушения прав потребителя — «обман» на кассе. Мы нередко видим на ценнике одну стоимость товара, а когда пробиваем его на кассе, то стоимость товара вдруг увеличивается.

Мало кто решается поспорить с продавцом, однако закон стоит на стороне покупателя. В соответствии со ст. 10 закона «О защите прав потребителей» и п. 11 Постановления Правительства РФ от 19.01.199 N 55 (ред. от 27.01.2009) «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров...» продавец обязан своевременно в наглядной и доступной форме довести до сведения покупателя не-

обходимую и достоверную информацию о товарах и их изготовителях, обеспечивающую возможность правильного выбора товаров; информация в обязательном порядке должна содержать в том числе цену и условия приобретения товара.

Согласно п.п. 18 и 19 Правил продажи отдельных видов товаров цены товаров, реализуемых продавцом, а также иные условия договора должны быть одинаковыми для всех покупателей; продавец обязан обеспечить наличие единообразных и четко оформленных ценников на реализуемые товары с указанием наименования товара, его сорта, цены за вес или единицу товара, подписи материально ответственного лица или печати организации, даты оформления ценника.

В качестве примера можно привести судебное решение мирового судьи судебного участка №313 района Марьино роща г. Москвы, вынесенное в 2013 году.

Истец обратилась в суд с иском к ответчику-продавцу с требованием возместить разницу в цене за приобретенный продовольственный товар и компенсировать моральный вред. Согласно информации, указанной на ценнике, стоимость товара составила 540 руб. 90 коп. Однако при пробитии чека цена на указанный товар составила 585 руб. 90 коп.

Истец потребовала у продавца возместить разницу в цене, однако сотрудница магазина в качестве обоснования разницы между ценой товара, обозначенной в ценнике, и ценой на пробитом чеке указала на сбой в компьютерной программе и предложила произвести возврат товара и получить уплаченные за него деньги. Истец отказалась от этого предложения.

Суд при вынесении решения руководствовался указанными выше нормативными правовыми актами и пришел к выводу, что требования истца правомерны, т. к. товар был продан по цене, превышающей ту, что указана в ценнике. Возвратить разницу истцу продавец отказался, что применительно к правилам ст. 13 закона «О защите прав потребителей» само по себе является основанием для взыскания в пользу потребителя разницы между фактической оплатой товара потребителем и ценой за товар, указанной в ценнике (т. е. 45 рублей), а также в соответствии с положениями ст. 15 Закона — денежной компенсации морального вреда в размере 1 000 рублей.

Таким образом, если подобная ситуация с вами произошла, договор купли-продажи (чек) должен быть заключен (если нет договора, нет и нарушенного права), необходимо сфотографировать ценник, позвать администратора и сообщить ему о данном недоразумении. Если урегулировать спор не удалось, вы вправе обратиться в суд».

Варвара СОКОЛОВСКАЯ



Как читать новое налоговое уведомление



С апреля жители Томской области получают уведомления на уплату имущественных налогов. Более 200 000 заказных писем уже направлены налоговой службой собственникам недвижимости, земли и транспорта, состоящих на налоговом учете в нашем регионе.

В 2015 году изменился внешний вид налогового уведомления. Чем он отличается от того, который был ранее, рассказали специалисты УФНС России по Томской области.

В «шапке» уведомления указан его номер и дата выставления гражданину. Чуть ниже в левом столбце — данные самого налогоплательщика, срок уплаты, виды начисленных налогов (на имущество, землю и/или транспорт) и общая сумма к уплате по всем налогам. В правом столбце — контактные телефоны налоговой инспекции, сформировавшей уведомление, и адрес сайта Федеральной налоговой службы.

Если гражданин обнаружил в уведомлении некорректные сведения, обратиться в инспекцию он может также с помощью специального сервиса на сайте www.nalog.ru.

Далее идут таблицы с расчетом налогов: отдельно транспортного, земельного и налога на имущество — в зависимости от того, что налогоплательщик имеет в собственности.

Рассмотрим для примера расчет транспортного налога:

В отличие от уведомления прошлых лет объект налогообложения (в данном случае автомобиль) теперь не выделяется в столбец, а указывается отдельной строкой: марка, госномер, ОКТМО и код инспекции.

Первый столбец — налоговый период — это год, за который начислен налог. Так, в 2015 году мы платим налоги за 2014 год.

Второй столбец — информация о налоговой базе, которая определяется в зависимости от типа транспортного средства (ТС). В отношении ТС, имеющих двигатели, это мощность двигателя в лошадиных силах. В примере — 99 лошадиных сил.

Третий столбец — доля в праве собственности. В примере налогоплательщик является единственным собственником автомобиля.

Четвертый столбец — налоговая ставка. Эта величина устанавливается законодательной властью региона, в котором зарегистрировано ТС, и зависит от вида транспортного средства и мощности двигателя.

Налого-ый период (год)	Налоговая база	Доля в праве	Налого-вая ставка (руб.)	Количество месяцев владения в году/12	Повышающий коэффициент	Размер налоговых льгот	Сумма исчисленного налога (руб.)
LADA 217230; ГОСНОМЕР; ОКТМО; код ИФНС							
2014	99	1	5.00	12/12			495



Так, для легковых автомобилей с мощностью двигателя до 100 л. с. в Томской области установлена ставка 5 рублей, для автомобилей с мощностью от 100 до 150 л. с. (включительно) — 8 рублей и так далее.

На сайте ФНС России www.nalog.ru с помощью сервиса «Имущественные налоги: ставки и льготы» можно узнать о ставках, сроках уплаты и действующих льготах по имущественным налогам, в том числе и транспортному.

Пятый столбец — количество месяцев, в течение которых в налоговом периоде ТС находилось в собственности у налогоплательщика. В примере гражданин владел машиной весь год.

Сумма налога к уплате, с учетом переплаты	0.00 руб., составляет по ОКТМО 69701000	495
-------------------------------------------	-----------------------------------------	-----

Шестой столбец — повышающий коэффициент. Он определяется в зависимости от стоимости и года выпуска автомобиля. Перечень дорогостоящих машин, к которым применяется такой коэффициент, опубликован на официальном сайте Министерства промышленности и торговли. В данном случае повышающего коэффициента нет.

Седьмой столбец — сумма налоговых льгот, если таковые имеются у налогоплательщика. Напомним, что льготы носят заявительный характер, то есть налогоплательщику нужно самостоятельно представить в налоговую инспекцию заявление и документы, подтверждающие право на льготу.

Восьмой столбец — сумма налога к уплате.

Если гражданин владеет объектом налогообложения не первый год, ниже в налоговом уведомлении будет располагаться таблица с заголовком «Перерасчет». Она имеет такой же вид, как и таблица расчета налога за прошедший налоговый период, однако внизу у нее есть дополнительная строка, на которую и нужно обратить внимание:

Если эта сумма равна нулю, то информация указана справочно.

В 2015 году изменились сроки уплаты налогов на имущество, землю и транспорт. Теперь выполнить свои обязательства перед бюджетом нужно до 1 октября. Единый день уплаты имущественных налогов установлен по всей России.

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 перевоспитываю 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.

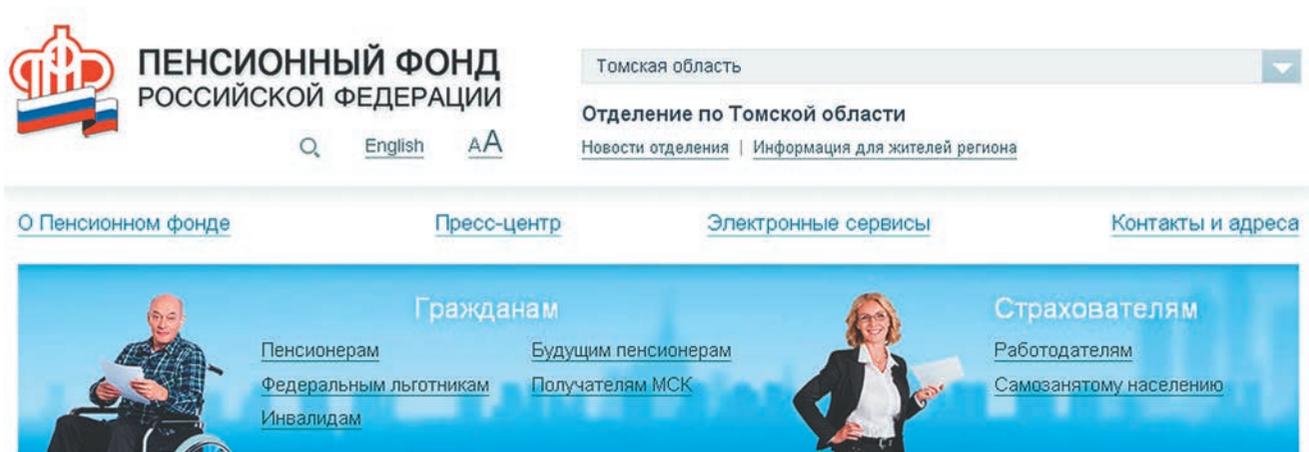


Анастасия Принцева

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.



Получить услуги, не выходя из кабинета... электронного



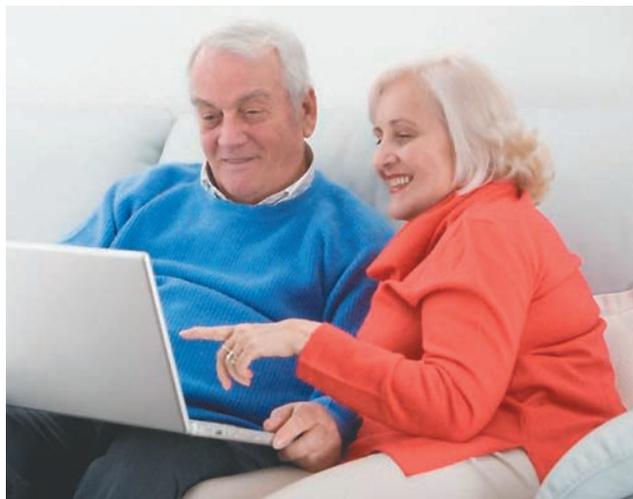
Пенсионный фонд РФ разработал новый электронный сервис для граждан — Личный кабинет застрахованного лица. Зарегистрированные пользователи сайта госуслуг теперь могут узнать о количестве пенсионных баллов, длительности стажа, обо всех пенсионных правах, учтенных на индивидуальном лицевом счете в ПФР. То есть о тех ключевых параметрах, которые влияют на размер будущей пенсии по новой пенсионной формуле, введенной в России с начала 2015 года. Подробнее о сервисе рассказал управляющий Отделением ПФР по Томской области Дмитрий Мальцев.



Д. М.: — Личный кабинет нужен для того, чтобы человек мог найти ответы на свои вопросы, не приходя в Пенсионный фонд. Это новая форма предоставления гражданам в дистанционном режиме услуг фонда и информации. Но данный сервис доступен только тем гражданам, которые зарегистрированы на сайте госуслуг или в единой системе аутентификации и идентификации. Сервис защищен, так как в нем весь массив персональных данных: места работы, стаж, заработок...

ВЛФ: — На какой возраст рассчитана эта услуга, кто, на ваш взгляд, является потенциальным пользователем Личного кабинета?

Д. М.: — Личный кабинет застрахованного лица интересен прежде всего работающим гражданам. Теперь каждый может получить подробную информацию обо всех периодах своей трудовой деятельности, местах работы, размере начисленных работодателями страховых взносов, которой располагает Пенсионный фонд. Если гражданин считает, что какие-либо сведения не учтены или учтены не полностью, у него появляется возможность заблаговременно обратиться к работодателю для уточнения данных и представить их в ПФР. Таким образом,



когда наступит время обращаться за назначением пенсии, каждый сможет себе представить, на какую пенсию он может рассчитывать.

ВЛФ: — *От того, что гражданин будет знать размер своей предполагаемой пенсии, особо ничего не изменится. Какую пенсию заработал, ту и будет получать...*

Д. М.: — По новому пенсионному законодательству, вступившему в силу с января этого года, пенсия назначается при соблюдении трех условий:

- достижение общеустановленного возраста выхода на пенсию (55 лет — женщины и 60 лет — мужчины);
- наличие минимального страхового стажа (в 2015 г. минимальный стаж — 6 лет, поэтапно он будет увеличиваться и к 2024 г. достигнет 15 лет);
- наличие минимального количества баллов (6,6 баллов — в 2015 году с последующим ежегодным увеличением до 30 к 2025 г.).

Но если гражданину будет известна сумма пенсии к моменту достижения им пенсионного возраста, он всегда может принять решение — обращаться за ней или повременить и еще поработать. За каждый год, отработанный после достижения пенсионного возраста, будут назначаться премиальные коэффициенты, которые существенно влияют на размер пенсии.

ВЛФ: — *Какие еще услуги можно получить через Личный кабинет?*

Д. М.: — В разделе «О сформированных пенсионных правах» можно узнать о количестве пенсионных баллов и длительности стажа, учтенных на индивидуальном личном счете в ПФР на сегодняшний день. При нажатии на вкладку «Вариант пенсионного обеспечения в системе ОПС» становится доступной ин-

формация о способе формирования пенсионных накоплений, страховщике, формирующем пенсионные накопления и об участии в программе государственного софинансирования пенсий. В разделе «Сведения о стаже и зарплате, отраженные на вашем индивидуальном личном счете» раскрывается информация о периодах трудовой деятельности, причем отдельно до 2002 года (при наличии) и после 2002 года, о местах работы, размере начисленных работодателями страховых взносов, а также о том, как было определено количество ваших пенсионных баллов.

ВЛФ: — *Вы сказали, что в Личном кабинете застрахованного лица можно узнать предполагаемый размер пенсии...*

Д. М.: — Да, здесь можно воспользоваться усовершенствованной версией уже известного всем пенсионного калькулятора. С 2015 года он становится персональным и состоит из двух блоков. Первый — это уже сформированные пенсионные права гражданина (продолжительность трудового стажа, количество начисленных пенсионных баллов), второй — прогнозный, где можно смоделировать свой дальнейший жизненный путь до выхода на пенсию. Гражданин указывает, сколько лет он планирует работать, служить в армии или находиться в отпуске по уходу за ребенком, вводит сумму ожидаемой зарплаты в «ценах» 2015 года до вычета НДФЛ. Финальный результат калькулятор рассчитывает исходя из сформированных пенсионных прав и прогнозного будущего в ценах текущего года при условии, что количество пенсионных баллов и продолжительность стажа будут достаточными для получения права на страховую пенсию.

ВЛФ: — *По сути электронный сервис помогает разобраться в новой «балльной» системе назначения пенсии. И все?*

Д. М.: — Уже сейчас здесь можно посмотреть и при необходимости распечатать извещение о состоянии индивидуального лицевого счета гражданина («письмо счастья»). А еще томичам одним из первых предоставлена возможность подать заявление о назначении страховой пенсии по старости, инвалидности и по потере кормильца и выбрать способ ее доставки с помощью данного электронного сервиса. Томская область — один из семнадцати регионов, вошедших в пилотный проект по данному направлению. Стоит сказать, что возможности Личного кабинета застрахованного лица будут расширяться. В перспективе можно будет записаться на прием, заказать ряд документов, получить средства материнского капитала и распорядиться ими, получить информацию о назначенной пенсии и социальных выплатах и др.



«Другие» Visa и MasterCard

2014-й ГОД, БОГАТЫЙ НА ПРИЯТНЫЕ И НЕПРИЯТНЫЕ СЮРПРИЗЫ, ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ РОССИЙСКИМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ, ЧТО НЕОБХОДИМО БОЛЕЕ ТЩАТЕЛЬНО РАЗБИРАТЬСЯ В ПРАВИЛАХ ИГРЫ ЭТИХ САМЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ, КОТОРЫЕ СПОСОБНЫ ПОДЛОЖИТЬ ОТКРОВЕННУЮ «СВИНЬЮ», НАПРИМЕР, БЕЗ УВЕДОМЛЕНИЯ ПРИОСТАНОВИТЬ ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПЛАТЕЖНЫХ ОПЕРАЦИЙ ДЛЯ КЛИЕНТОВ РЯДА РОССИЙСКИХ БАНКОВ НА ФОНЕ ВВЕДЕННЫХ САНКЦИЙ ПРОТИВ НЕКОТОРЫХ РОССИЯН.

Напомним, что после первых пакетов антироссийских санкций международные платежные системы Visa и MasterCard отключали свои сервисы для СМП Банка, АБ «Россия», Собинбанка и Инвесткапиталбанка. Пользователи не могли ни рассчитаться своими картами, ни снять собственные денежные средства в банкоматах. Такая ситуация дала повод задуматься клиентам российских банков о том, как не попасть в такую ситуацию повторно и найти менее зависимые от западных санкций способы хранения и использования своих денежных средств. О том, какими платежными системами в качестве «запасного аэродрома» могут воспользоваться жители Томска, рассказываем в этом номере журнала «Ваши личные финансы».

В настоящее время помимо общеизвестных Visa и MasterCard, занимающих 41% и 24% мирового рынка соответственно, существует еще несколько крупных платежных систем, среди которых имеется и российская разработка.

«Сбербанк России» начал выпускать на всей территории России, в том числе в Томской области, банковские карты ПРО100 российской платежной системы «Универсальная электронная карта».

ПРО100



Этими картами можно расплачиваться только на территории России, их принимают везде, где доступны платежи другими картами от Сбербанка. Также они принимаются во всех банках, которые участвуют в платежной системе «Универсальной электронной карты». Получить наличные или провести другие операции по карте ПРО100 можно более чем в 100 000 банкоматов в России, проще говоря, 2/3 банкоматов свободно обрабатывают эту карточку. На долю банков, работающих с ПРО100, приходится более 50% российского рынка платежей картами. Благодаря тому, что ПРО100 — система российской разработки, ее основным преимуществом является независимость платежной системы от геополитической ситуации, что особенно актуально в текущих условиях «санкционной» политики по отношению к России.

Выпуск карты ПРО100 бесплатный, получить ее можно сразу после обращения в банк, а годовое обслуживание обойдется примерно в 300 руб. и будет дешевле, чем у Visa и MasterCard. В других странах отечественная разработка на текущий момент не принимается.

Ряд банков по всей России начал работать с китайскими пластиковыми картами UnionPay — они заметно дешевле американских аналогов и способны покорить Сибирь и Дальний Восток. Платежная система UnionPay является международной, в об-



ращении которой находится более 4 млрд банковских карт, которые принимаются к оплате в более чем 142 странах, включая Россию. На территории нашей страны владельцы карт могут снимать наличные в банкоматах и расплачиваться в торговых точках. Карта UnionPay позволит любому пользователю оплачивать коммунальные услуги, бронировать авиабилеты и номера в отелях, погашать кредиты и совершать денежные переводы через интернет, мобильный и стационарный телефон и другие действия. Всего в Томской области находятся 104 терминала China UnionPay, из которых 63 банкомата — в Томске.

В России можно оформить карту China UnionPay в нескольких банках, это в основном карты двух совмещенных платежных систем:

- Еврофинанс Моснарбанк (Москва): карты «China UnionPay Classic», «China UnionPay Gold», «China UnionPay Platinum»;
- МТС-Банк (оформляется только в Дальневосточном регионе и Иркутской области): карта «UnionPay-Золотая Корона»;
- Газпромбанк: карты UnionPayGold и UnionPayClassic;
- Русский Стандарт: карты «Русский Стандарт Классик» платежной системы UnionPay;
- Восточный экспресс банк: кредитные карты UnionPay Instant Issue/UnionPay Classic;
- Лайтбанк: карты UnionPay-Золотая Корона Platinum, UnionPay-Золотая Корона Gold, UnionPay-Золотая Корона Classic.



Еще одна платежная система, работающая на территории России, — японская JCB. Первым в России эмитентом карт этой международной платежной системы является Газпромбанк. Реализация проекта эмиссии и эквайринга карт системы JCB началась 24 февраля 2015 года, и уже с марта 2015 года клиенты могут получить карты JCB категорий Standard, Gold и Platinum во всех отделениях Газпромбанка.

JCB является третьей в мире после VISA и MasterCard по числу точек приема карт. В настоя-

щий момент карты японской платежной системы обслуживаются в 190 странах мира, более чем в 28 миллионах торгово-сервисных предприятий. Кроме того, в 2015 году Внешпромбанк и Связь-Банк представят всю линейку карт платежной системы JCB, в том числе корпоративные банковские карты для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.



Говоря об альтернативах платежным системам Visa и MasterCard, нельзя не рассмотреть национальную систему «Золотая Корона», предоставляющую весь спектр услуг в области наличных и безналичных платежей. Система объединяет 220 банков в 75 регионах России, в странах ближнего и дальнего зарубежья. В нашем городе эмиссией и обслуживанием пластиковых карт «Золотая Корона» занимаются Промрегионбанк и Томскпромстройбанк. В настоящее время в Томске 656 организаций принимают для расчетов карту «Золотая Корона», в 93 банкоматах можно снять денежные средства, а в 13 банкоматах — внести наличные (подробная информация на официальном сайте).

Кроме этого, существуют еще и другие персональные карты, которые доступны в нашем городе. Первый вид — карты американской платежной системы American Express, которые можно оформить в Банке Русский Стандарт и в «Сбербанке России». American Express является нишевым оператором и ориентируется в основном на VIP-клиентов. В мире насчитывается порядка 100 млн карт данной платежной системы. Второй вид — карты Diners Club. Эта система специализируется на выпуске элитных клубных карт для состоятельных клиентов и предоставляет их держателям эксклюзивный привилегированный сервис, в большей степени в области туристического обслуживания. Карты Diners Club принимаются на территории 207 стран в более чем 14,4 млн торгово-сервисных предприятий и 675 000 банкоматов. В нашем городе данная карта эмитируется и обслуживается в Банке Русский Стандарт.

Общая тенденция появления на российском рынке все большего количества платежных систем, в том числе международных, является возможностью снижения рисков для потребителей, совершающих операции как внутри страны, так и за рубежом. Ведь вероятность одновременной блокировки карт всех платежных систем крайне мала.

Максим СЕРЯКОВ



А не купить ли нам «кусочек» Apple?

(В поисках альтернативных путей сохранения денег)

ПРОБЛЕМА СОХРАНЕНИЯ ДЕНЕГ СУЩЕСТВУЕТ ВСЕГДА. По крайней мере у тех, у кого есть эти самые деньги. С одной стороны, есть десятилетиями и столетиями проверенные способы сохранения и приумножения личного капитала. А с другой, современные российские реалии ставят огромное количество барьеров на пути их реализации.

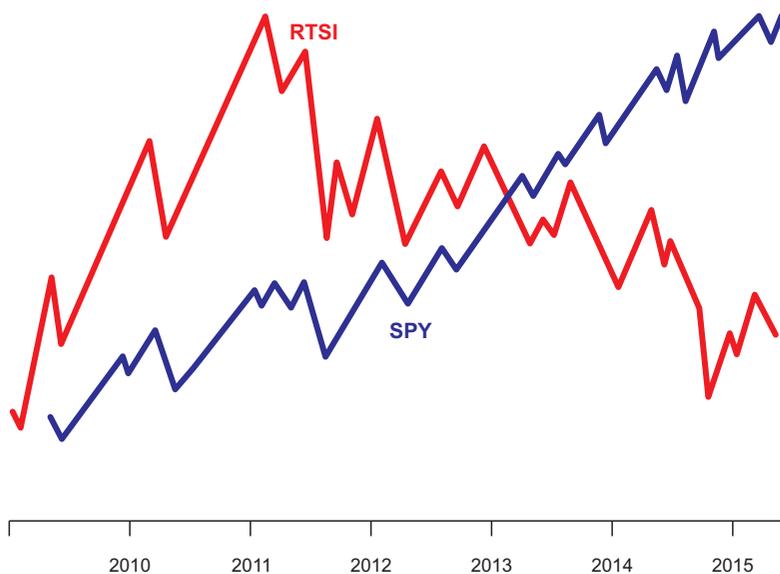


Павел ПАХОМОВ

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

Банковские депозиты, недвижимость, драгоценные металлы... Об этом уже «спето много песен» и повторяться здесь я не буду. В этом же ряду, вроде бы, стоит и фондовый рынок и возможность инвестировать в акции, которые всегда растут... Вот только всегда ли? И везде ли? К сожалению для российских инвесторов, не всегда и не везде. Акции растут там, где максимально работает экономика и минимально — политика. В противном случае мы видим картину совершенно противоположную. Вот сравните динамику изменения значений по ведущим фондовым индексам в России и США — по российскому индексу РТС (красный график) и американскому индексу S&P500 (синий график) с момента «дна» предыдущего кризиса (01.02.2009 г.) и по настоящее время (01.07.2015 г.).

За это время американский фондовый рынок вырос на 190% или в среднем на 20% в год, а российский — только на 85% или в среднем на 11% в год. Более того, мы видим, что где-то с 2012–2013 года, когда политические





процессы стали перевешивать в России экономические, наш фондовый рынок вообще перестал расти и пошел вниз. Поэтому, глядя на эти графики, следует задать вопрос: стоит ли инвестировать в акции? И вопрос вроде бы остается открытым. Но это только вроде бы... Ведь не обязательно покупать те акции, которые сейчас «работают» в кризисной экономике (например, в российской). Можно инвестировать в акции хорошо работающих мировых экономик, в акции наиболее известных мировых компаний. Но как?

Словосочетание «инвестиции в американские акции» или даже еще шире

— «инвестиции в иностранные акции» для большинства россиян еще несколько месяцев назад было абсолютно абстрактным и не имеющим под собой никакой основы. Это у них там, где-то далеко на Западе, есть инвестиции, есть долгосрочные пенсионные и страховые инвестиционные программы. Есть всякие разные «Баффеты», с которых можно брать пример. А у нас... Какие там инвестиции!? Тут бы до зарплаты дожить! Да свои пару тысяч рублей (ну, может, несколько сотен тысяч рублей) от инфляции и тотального обесценивания спасти! Короче, у каждого — свои проблемы. До инвестиций ли нам?! Да еще и в иностранные ценные бумаги... Нет, этим пусть занимаются спекулянты!

Это было правдой еще полгода назад. Но в ноябре прошлого года на Санкт-Петербургской бирже начались торги акциями глобальных мировых компаний. И это действительно самые настоящие акции, а не какие-то неизвестные фьючерсы или контракты на разницу (CFD). Настоящие акции компаний Apple и Microsoft, Ford и Bank of America, ExxonMobile и McDonald's. Теперь у любого россиянина появилась возможность, не выходя из дома, купить акции ведущих мировых компаний, которые годами и десятилетиями приносят своим акционерам прибыль. Сделать это чрезвычайно просто, и заключение сделок с иностранными акциями ничем не отличается от покупки акции Газпрома или Сбербанка. Россий-



ская биржа — где проводятся торги, российский депозитарий — где хранятся ваши иностранные ценные бумаги, российский брокер — через которого вы совершаете сделки, российские законы — в рамках которых вы совершаете все сделки... Все российское, а акции — самые настоящие американские! И не только американские. Вы можете купить также акции китайского интернет-гиганта — компании Alibaba. А в самом ближайшем будущем еще и акции ведущих европейских компаний.

Не буду останавливаться на особенностях организации биржевой торговли на Санкт-Петербургской бирже, хотя она абсолютно такая же, как и на Московской бирже. Лучше поговорим о возможностях, которые теперь появились у российского инвестора. Причем хочется особо подчеркнуть — именно у инвестора, а не у спекулянта. Спекулянт, в конце концов, инструмент себе всегда найдет — он гораздо более мобильный и профессиональный участник рынка. А вот инвестор... особенно российский, которого, как говорят некоторые специалисты, нет в природе... Не верю! Мой опыт показывает, что многие люди, имеющие какие-либо большие или меньшие сбережения, готовы размещать свои средства на длительные сроки в инвестиционные инструменты. Вот только инвестиционных инструментов у нас до сих пор фактически не было. И вот теперь такая возможность появилась.



Можно без труда инвестировать в акции компаний крупнейшей экономики мира и при этом выбрать наиболее привлекательные экономические сектора и внутри них — наиболее привлекательные компании, стабильно показывающие хорошие результаты на протяжении длительного периода времени.

Взгляните на приведенную ниже таблицу, в которой отражена динамика цен и доходность некоторых наиболее интересных, с точки зрения инвестиций, акций, торгуемых в настоящее время на Санкт-Петербургской бирже.

Наименование компании	Сфера деятельности	Доходность за последние 10 лет на 01.07.2015, %	Доходность за последние 5 лет на 01.07.2015, %	Доходность за последний год на 01.07.2015, %	Дивидендная доходность, %
Apple	Интернет-технологии	1736	235	26,8	1,6
VISA	Финансовые услуги	680	534,2	33,7	0,7
Starbucks	Ресторанный бизнес	381	355,1	40,5	1,2
Gilead Sciences	Биотехнологии	986,1	600,4	29,6	1,5
Delta AirLines*	Авиаперевозки	н\д*	275,8	6,6	0,8
Netflix	Платный доступ к видеоконтенту (кинофильмы, концерты и т. п.)	3555	765,7	51,5	0

Как видите, цифры говорят сами за себя. Наверное, когда есть такие акции, то и новоявленным Баффетом стать несложно. Кроме того, обратите внимание, что компании еще и выплачивают дивиденды. Причем в отличие от российских компаний, которые делают это чаще всего раз в год, иностранные компании почему-то имеют «дурную привычку» выплачивать дивиденды ежеквартально. Дивидендная доходность у компаний, перечисленных в таблице, не самая высокая. Можно найти компании, которые выплачивают своим акционерам 3% и 4% и даже 6%! Однако надо учесть, что вся эта доходность не в рублях, а в долларах США! А рублевая доходность с учетом обесценивания рубля только за последний год составляет более 80% годовых!

Таким образом, инвестируя в иностранные ценные бумаги, можно убить одним выстрелом сразу нескольких зайцев.

Во-первых, инвестировать свои средства в интересные высокодоходные иностранные активы и таким образом поучаствовать в дележе прибыли от развития глобальной мировой экономики.

Во-вторых, поскольку покупаются акции иностранных эмитентов за доллары и доход также получается в долларах, можно защитить свои рублевые активы от обесценивания.

Ну, и наконец в-третьих, можно все это «упаковать» в ИИС — индивидуальный инвестиционный счет — и получить возврат средств по уплаченному НДФЛ в размере 13% на сумму не более 400 тысяч рублей (то есть возврат составит 52 000 рублей). Таким образом, вы уже на «ровном месте», еще ничего не заработав, получаете доходность более 4% годовых за 3 года.**

Специально для тех, кто хотел бы инвестировать на длительные сроки, Санкт-Петербургская биржа в качестве эксперимента с 1 марта 2015 года сформировала публичный модельный портфель на сумму, эквивалентную максимально доступной для ИИСов — 400 тысяч рублей. И на эту сумму были куплены акции иностранных компаний, торгующиеся на Санкт-Петербургской бирже.

Здесь сразу нужно оговориться, что портфель долгосрочный и какие-то активные операции с ним не предполагаются, кроме вынужденных. Что такое вынужденные операции? Ну, допустим, в портфель изначально были включены акции биотехнологической компании Allergan. Однако в середине марта эту компанию поглотила другая крупная компания — Actavis. Акции Allergan перестали обращаться на биржах в Нью-Йорке и, естественно, в Санкт-Петербурге. И тогда пришлось на вырученные от продажи деньги докупить еще некоторое количество акций, которые уже были у нас в модельном портфеле.

*10 лет назад акции компании DeltaAirLines не обращались на рынке

**ИИС можно открывать любому физическому лицу, являющемуся гражданином России, на сумму не более 400 тысяч рублей. На эту сумму можно покупать любые инвестиционные инструменты, которые торгуются на российских биржах (в том числе и иностранные ценные бумаги, если они торгуются на российской бирже). Минимальный срок инвестиций — 3 года.



Модельный портфель

Наименование компании	Тикер	Цена покупки акций на 01.03.15	Текущая цена на 22.07.15	Курс рубль/\$ на дату формирования портфеля	Текущий курс	Текущая цена в рублях	Кол-во акций	Стоимость в \$	Стоимость в рублях
Pfizer	PFE	34,32	35,24	61,6	57,1	2 012,204	12	422,88	24 146,448
Apple	AAPL	128,46	132,07	61,6	57,1	7 541,197	6	792,42	45 247,182
Micron	MU	30,67	18,89	61,6	57,1	1 078,619	4	75,56	4 314,476
Netflix	NFLX	67,84	112,51	61,6	57,1	6 424,321	14	1575,14	89 940,494
Visa	V	67,83	72,02	61,6	57,1	4 112,342	8	576,16	32 898,736
CME Group	CME	95,93	99,84	61,6	57,1	5 700,864	4	399,36	22 803,456
Du Pont	DD	77,85	59,57	61,6	57,1	3 401,447	3	178,71	10 204,341
Delta Airlines	DAL	44,52	44,65	61,6	57,1	2 549,515	4	178,6	10 198,060
Boeing	BA	150,85	146,72	61,6	57,1	8 377,712	2	293,44	16 755,424
Phillip Morris	PM	82,96	85,61	61,6	57,1	4 888,331	4	342,44	19 553,324
Coca-Cola	KO	43,3	41,38	61,6	57,1	2 362,798	5	206,9	11 813,990
Wal-Mart Stores	WMT	83,93	73,1	61,6	57,1	4 174,010	4	292,4	16 696,040
The Walt Disney	DIS	104,08	119,58	61,6	57,1	6 828,018	4	478,32	27 312,072
Starbucks	SBUX	46,75	56,21	61,6	57,1	3 209,591	8	449,68	25 676,728
First Solar	FSLR	59,74	49,71	61,6	57,1	2 838,441	4	198,84	11 353,764
Valero Energy	VLO	61,69	66,57	61,6	57,1	3 801,147	6	399,42	22 806,882
Verizon Communications	VZ	49,45	48,1	61,6	57,1	2 746,510	6	288,6	16 479,060

	\$\$\$	РУБЛИ
Текущая доходность	7 148	408 200
Стартовая доходность	6 422	395 605
Доходность с начала ведения портфеля	11,23%	3,18%

А теперь можете посмотреть на промежуточный итог на момент написания данной статьи (на 22.07.2015 г.).

Изначально было инвестировано 395 605 рублей, и на эту сумму были куплены акции на 6 422 доллара США (курс конвертации — 61,6 руб./\$).

На 22 июля стоимость нашего модельного портфеля составила:

- в долларах США — 7 148 или + 11,23%;
- в рублях — 408 200 или + 3,18%.

То есть даже в рублях мы получили плюс, несмотря на то, что за это время рубль укрепился более чем на 7% — с 61,6 до 57,1 рубля за доллар.

Как видите, результат вполне приличный, и это только начало! Ведь портфель сформирован надолго, и мы надеемся через 3 года увидеть доход, измеряемый уже не десятками, а сотнями процентов.

Собственно, а что вам мешает сделать то же самое? Не надо быть спекулянтами. Не надо лезть в какие-то незнакомые серые схемы с каким-то валютным форексом или еще менее понятным бинарным опционом. Все гораздо проще и на порядок надежнее. Просто становитесь инвесторами на рынке акций глобальных мировых компаний вместе с Санкт-Петербургской биржей. И тогда никакие валютные бури и санкции вам не будут страшны!



«Они должны стараться помочь всякому добросовестному труженнику»

(мелкий кредит в России в конце XIX – начале XX века)

В последние годы в нашей стране появился новый вид кредитных учреждений — микрофинансовые организации, которые получили широкое признание среди населения за достаточно легкую возможность получения небольших потребительских кредитов. Но, как это часто бывает, новое — это забытое старое. 150 лет назад в Российской империи появились ссудо-сберегательные товарищества и кредитные кооперативы, которые открывались для облегчения финансового положения крестьянства.



Юрий ГОЛИЦЫН

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

КРЕДИТНОЕ НАЧАЛО

После отмены крепостного права для эффективного развития сельского хозяйства необходимо было обеспечить крестьян доступным кредитом, избавив их от ростовщической кабалы. По некоторым подсчетам, сумма ежегодно уплачиваемых народом процентов в пользу ростовщиков достигала громадной цифры — 200 миллионов рублей в год.

Возникает мысль о развитии кредитной кооперации. В 1865 г. С. Ф. Лугининым было учреждено первое в России ссудо-сберегательное товарищество в с. Дороватово Костромской губернии. Принципы работы «Рождественского ссудного товарищества» (так оно называлось) были заимствованы в Германии. Основными из них были добровольность объединения, круговая ответственность по долгам товарищества, паевые взносы членов в уставной капитал, управление товариществом коллегиальными органами, избираемыми общим собранием, равенство всех членов товарищества на общих собраниях.

В 1869 г. Комитет министров Российской империи предоставляет право министру финансов по согласованию с министром внутренних дел разрешать кредитные кооперативы, если их уставы основаны на уставах Рождественского товарищества и Феллинской кассы. Это постановление можно считать первым законодательным актом о кредитной кооперации в России.

После выхода этого документа за организацию кредитных кооперативов взялись многие земства и число ссудо-сберегательных товариществ стало достаточно быстро расти. С 1865 по 1877 г. было открыто 820 товариществ, в 1883 г. их насчитывалось уже 1106. После этого рост ссудо-сберегательных организаций замедляется и даже идет на убыль. В 1895 г. действовало только 729 товариществ.

Но 1 июня 1895 г. российское правительство принимает «Положение об учреждениях мелкого кредита». Под учреждениями мелкого кредита в первую очередь подразумевались кредитные кооперативы. Новый закон кроме ссудо-сберегательных товариществ предоставлял права гражданства в России новому типу учреждений кредитной кооперации — кредитным товариществам. Этот же закон предусматривал для осуществления контроля за деятельностью кредитных кооперативов введение должности инспекторов кредитных товариществ.

Государственный банк принимал активное участие в создании кредитных товариществ, предоставляя им ссуды для образования основного капитала. В период с 1898 по 1904 г. при содействии



Государственного банка было образовано 227 кредитных товариществ и лишь 18 — без его участия.

Тем не менее, несмотря на все усилия энтузиастов кооперативного движения, результаты в цифровом выражении были весьма скромными. Из 1589 разрешенных к 1900 г. кредитных кооперативов (большинство из которых составляли ссудо-сберегательные товарищества) 697 были ликвидированы, 207 так и не начали своей деятельности, а часть была преобразована в общества взаимного кредита. Согласно официальным данным, деятельность только 29% кредитных кооперативов можно было признать нормальной, 33% находились в затруднительном положении, а 38% — на грани закрытия.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

В 1904 г. в структуре Государственного банка было создано специальное подразделение по развитию кредитной кооперации — Управление по делам мелкого кредита. По мнению руководителей управления, «организация мелкого кредита должна быть делом частной инициативы, но в то же время мелкие кредитные учреждения едва ли получат должное развитие без прямой правительственной поддержки их как материальной, денежной, так и моральной, технической, теми средствами и силами, которые правительство может привлечь к этому делу... В соответствии с этими целями деятельность нового ведомства — Управления по делам мелкого кредита — должна была выразиться как в регламентации кредитного дела, так и в мероприятиях организационного характера, по созданию технического персонала на местах, пропаганде идей мелкого кредита и по финансированию кредитных учреждений».

Началу действий товарищества предшествовало общее собрание учредителей для выбора со-

става правления, приема новых членов и решения организационных вопросов. Прежде чем созывать собрание, учредители должны были получить разрешение на это от губернского отделения Госбанка. Желая вступить в товарищество должен был написать заявление, которое затем рассматривалось членами правления и совета для выяснения имущественных и нравственных качеств кандидата. Несмотря на предписания устава о том, что членами товарищества могли стать лица различного имущественного положения, на практике в кооперативы принимались прежде всего состоятельные крестьяне.

Главным органом товарищества являлось общее собрание членов. К его ведению относилось избрание членов правления и совета, установление общих правил для проведения операций товарищества, рассмотрение и утверждение годовых отчетов, назначение ссуд по вкладам, рассмотрение жалоб на членов правления и совета. Общие собрания были очередными и чрезвычайными: первые проходили ежегодно (не позже марта) для рассмотрения отчетов за минувший год, вторые созывались для решения актуальных вопросов или по требованию 1/10 части членов товарищества. Если число товарищей превышало 500 человек, то общее собрание обязательно заменялось собранием уполномоченных. Никто из товарищей не мог без уважительных причин отказаться от избрания в уполномоченные. Число уполномоченных определялось товариществом.

Совет товарищества осуществлял функции контроля за соблюдением устава и исполнением решений общего собрания, утверждал общие правила ведения делопроизводства, счетоводства и отчетности, давал заключения об отчетах правления и разбирал жалобы на его действия.

Правление занималось повседневной хозяйственной деятельностью кредитного кооператива, распределяло обязанности между членами. В его ведении находилась выплата жалования должностным лицам организации, а также распоряжение капиталами общества. В состав правления и совета не могли входить лица, состоявшие между собой в близком родстве. Ответственность за некомпетентную деятельность правления распространялась на все имущество товарищества. За убытки, понесенные правлением вследствие его неграмотных действий и упущений, члены организации отвечали всем своим имуществом.

Большие требования предъявлялись к учредителям кредитных товариществ. Однако образованных людей, которые соответствовали бы этой



должности еще и по нравственным качествам — ответственности, «нестяжанию», на селе было не так уж и много.

БЮРОКРАТИЧЕСКАЯ ИНСПЕКЦИЯ

Следует отметить значительную роль, которую играли инспекторы мелкого кредита, имевшиеся в каждом провинциальном учреждении Государственного банка и работавшие в самом тесном контакте с их руководителями.

Инспекторы имели доступ ко всем книгам, счетам и другим делопроизводственным документам товариществ, могли присутствовать на заседаниях ревизионных комиссий, общих собраниях, советах правлений и т. д. Наблюдая за работой товариществ, инспекторы, главным образом, должны были убедиться в законности их деятельности, в ее согласованности с нормальным уставом, распоряжениями Министерства финансов и Государственного банка, установленными операционными правилами, следили за достаточной обеспеченностью открытых кредитов и выданных ссуд. Они имели право в любое время произвести ревизию наличных сумм, ценностей и другого движимого имущества товарищества (не менее одного раза в год), обязательно оставляя отметки об этом в «Книгах ревизионных замечаний и разъяснений», которые имелись в каждом кооперативе.

В обязанности инспекторов входило содействие открытию кредитных кооперативов в районе того отделения Госбанка, в котором они служили. С этой целью инспекторы объезжали свой район, разъясняя крестьянам задачи и принципы деятельности кредитных кооперативов. При обнаружении нарушений в кредитных учреждениях, подведомственных земскому начальнику и земской управе, инспектор не мог сам отстранять должностных лиц — в таком случае он сообщал о необходимости принятия этой меры начальникам и управам. В случае несогласия с инспектором сообщение шло на рассмотрение в губернский Комитет по делам мелкого кредита.

Инспектор каждый год посылал сводный отчет о прибыли и расходах кредитных и ссудо-сберегательных товариществ в канцелярию губернатора и Комитет по делам мелкого кредита. При этом особо оговаривалось, что инспектор не имеет права вмешиваться в производственную деятельность товарищества.

В 1913 г. число кредитных и ссудо-сберегательных товариществ составило 7 964 и 3 062 соответственно, в 1914 г. — 9 552 и 3 528, в 1915 г. — 10 696 и 3 890, в 1916 г. — 11 398 и 4 038. Число членов

товариществ превысило 10 млн. Каковы были сравнительные успехи развития кредитной кооперации в России, можно судить по тому, что по числу товариществ она занимала второе место среди других государств, а по количеству кооперированных членов — первое место в мире.

Оборотные средства кредитной кооперации составляли 782,8 миллиона рублей, из которых на кредитные товарищества приходилось 451,8 миллиона и на ссудо-сберегательные — 331 миллион. Среднее число участников одного кредитного товарищества составляло 680 человек, ссудо-сберегательного — 550. Капиталы в кредитных товариществах составляли 11,7% оборотных средств, а в ссудо-сберегательных — 23,1%, вклады — 48,5% и 67%, займы — 26,3% и 9,9% соответственно.

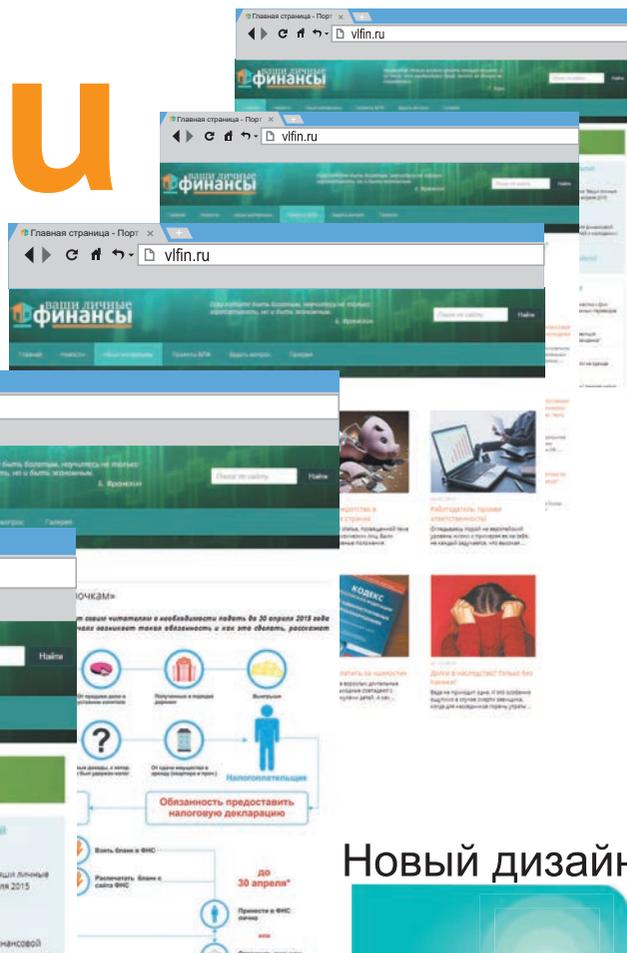
Что касается финансовой поддержки учреждений мелкого кредита со стороны государства, то уже к 1 мая 1914 г. она достигла огромной цифры: 45,43 миллиона рублей было направлено в основной капитал, 213,42 миллиона рублей — на краткосрочное кредитование, всего — 258,85 миллиона рублей. В 1916 г. средства, заимствованные из государственных и земских источников, составляли 17,3% пассива. 69% оборотных средств кредитных товариществ или 312 миллионов рублей были выданы в качестве ссуд. У ссудо-сберегательных товариществ соответствующая сумма выданных ссуд составляла 78% актива (256 миллионов рублей).

Развитие мелкого кредита поставило в повестку дня необходимость объединения для защиты своих интересов. Возникновение союзов кредитных кооперативов встретило достаточно сильное противодействие со стороны правительства. До 1915 г. в России действовало всего 11 союзов. Лишь в годы Первой мировой войны возникновение кооперативных объединений пошло более быстрыми темпами. На 1 января 1916 г. действовали уже 24 союза, объединившие 1 180 товариществ. Все эти союзы имели 1,2 миллиона рублей основного и 632 тысячи рублей специального капитала. Вкладов в них было на 7,8 миллиона рублей и займов — на 1,22 миллиона рублей. В ссудные операции союзами было вложено 6,32 миллиона рублей.

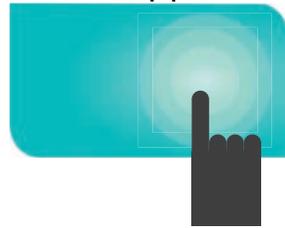
Кредитная кооперация успешно развивалась и продолжала работать вплоть до 1917 г. К сожалению, после Февральской революции управление по делам мелкого кредита было упразднено как чуждое делу кооперации бюрократическое учреждение, а после Октябрьской революции как самостоятельная ветвь была упразднена и вся кредитная кооперация, которая была влита в потребительскую кооперацию.

VFin.ru

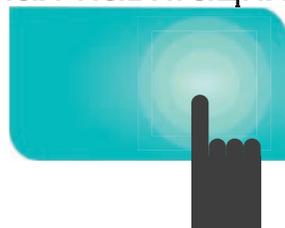
Портал финансовой грамотности



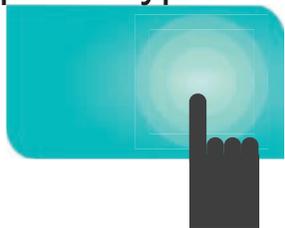
Новый дизайн



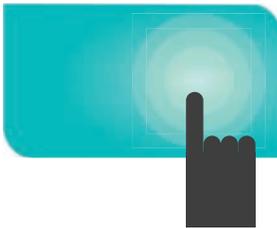
Удобная навигация



Электронная версия журнала



Блоги о личной финансовой жизни



NEW!



СЛУЖИТЬ НЕЛЬЗЯ ПЛАТИТЬ



На что способны молодые люди, чтобы спасти — как они думают — год своей жизни и не идти служить в армию? Некоторые ищут знакомых в военкоматах, чтобы «договориться», некоторые обращаются за помощью в различные компании, якобы гарантирующие получение военного билета без прохождения службы, некоторые начинают искать у себя «нужные» болезни и болячки, а кто-то попросту пытается исчезнуть из поля зрения сотрудников военкомата... Одним словом, кто на что горазд. Но только стоит ли игра свеч? В 18 лет мало кто задумывается над тем, как может аукнуться сиюминутное желание «не служить» лет этак через 10. Итак, служить или нет?



АРМИЯ ЗОВЕТ. А КТО ИДЕТ?

Естественно, на вопрос «Служить или нет?» каждый из призывников ответит по-своему. Кто-то еще в школе решает идти в армию и целенаправленно к этому готовится: занимается спортом, следит за своим здоровьем и строит планы на взрослую жизнь с учетом года службы в рядах вооруженных сил. В Дагестане, к примеру, призывники стоят в очереди в военкоматы и — в это сложно поверить — зачастую даже платят за то, чтобы попасть в армию! Ведь на 20 тысяч парней призывного возраста в военные комиссариаты там приходит всего несколько сотен заявок из воинских частей, а без военного билета устроиться на престижную работу на Северном Кавказе крайне сложно.

Итак, ежегодно в ряды российских вооруженных сил из Томской области призывается чуть меньше 2 тысяч парней — примерно 900 во время весеннего и столько же во время осеннего призыва. В середине июля были подведены итоги весенней призывной кампании, которые озвучили военный комиссар Томской области Юрий Жуков и начальник отдела подготовки призыва и набора граждан на военную службу по контракту областного военкомата Игорь Константинов.

— Вызову на мероприятия, связанные с призывом, подлежало около 5 тысяч человек. Из них чуть более 900 человек были отправлены на военную службу. 2 064 призывникам была предоставлена отсрочка по учебе, на дополнительное медицинское обследование было направлено 1 034 человека и освобождены от призыва на военную службу по различным причинам 1 204 человека, — сообщил журналистам Юрий Жуков.

Как видите, чуть меньше половины от общего количества подлежащих призыву парней (2 238 человек) оказалось «вне игры» уже на стадии медицинского обследования. При этом если сравнивать нынешних и прошлогодних призывников, то абсолютно годных к воинской службе стало меньше на 4%, а годных с незначительными ограничениями — больше на 3%. Впрочем существенно на ситуацию эти цифры не влияют. Продолжая тему здоровья, можно еще сказать, что большинство парней, получивших «белые билеты» (освобожденных от службы в армии по состоянию здоровья), было комиссовано из-за разного рода психических расстройств, на втором месте по «популярности» — заболевания костно-мышечной системы и соединительных тканей, а замыкают тройку лидеров проблемы с эндокринной системой и различные гастроэнтерологические проблемы.

Ну, а те парни, которые решили и смогли пойти служить в армию, сейчас имеют возможность выбрать род войск и воинскую часть по своему усмотрению. Конечно, стопроцентной гарантии военкомат дать не может, но пожелания призывников стараются учитывать по максимуму.

— Если полтора-два года назад у нас приоритетными были Забайкальский край и Дальний Восток, то сегодня томичи служат по всей России. Мы отправляем ребят служить, учитывая как их пожелания, так и состояние здоровья и уровень образования: они будут нести службу в Москве, Мурманске, Екатеринбурге, а тем, кто женат, имеет маленьких детей или престарелых родителей, мы предлагаем места поближе — в Юрге, Новосибирске и Северске, — говорит Игорь Константинов.

По его словам, призывники предпочитают отдавать долг родине на морском флоте, в ВДВ и спецназе. Что касается альтернативного варианта службы, то весной этого года военкомат дал «добро» шести призывникам: трое будут «служить» в доме-интернате в Шегарском районе, двое — работать на «Почте России» и еще один парень — в областной клинической больнице. Здесь надо добавить, что срок альтернативной службы в два раза больше службы в армии — два года против одного. При этом о невозможности несения службы в вооруженных силах надо известить военкомат минимум за полгода до начала призыва и обосновать свою позицию — это может быть как пацифизм, так и религиозные убеждения. Но повторюсь, это надо будет доказать.

ПОД ОТКОС «ЗА ЗДРАВЬЕ»

А теперь посмотрим на противоположный лагерь — на тех, кто всеми правдами и неправдами старается избежать службы в армии. Сразу оговорюсь: речь идет только о тех, кто целенаправленно старается «откосить» от призыва. То есть ищет повод для того, чтобы как минимум получить отсрочку, а как максимум — навсегда забыть о вооруженных силах.

Самый распространенный способ — найти изъяны в своем здоровье и ключевое слово здесь — «найти». Существует такое «расписание болезней» — это официальный документ, которым руководствуется призывная медкомиссия. Он ежегодно обновляется, например, в этом году в реестр внесено 245 видов заболеваний — при желании призывник может «обнаружить» у себя хотя бы одно из них. Но болезнь болезни рознь: некоторые из попавших в список заболеваний могут освободить от армии навсегда (категория «В»), а некоторые (категория



«Г») могут послужить лишь причиной отсрочки на период от 6 месяцев до года. То есть фактически до следующей призывной кампании.

Естественно, чтобы официально поставить себе тот или иной диагноз, придется потрудиться, но чего ни сделаешь из любви к искусству? И тогда начинается процесс изучения истории посещения детской поликлиники, сбора справок, анализов и тому подобное. И если есть за что «зацепиться», то вероятность «откоса» возрастает. Впрочем, не стоит забывать, что в медкомиссиях сидят не новички и они ежегодно сталкиваются с десятками симулянтов, пытающихся предстать перед врачами ходячими «сборниками» всех мыслимых и немыслимых болезней. Поэтому многие из желающих «откосить» в итоге признаются годными или ограниченно годными к воинской службе. Но это, как показывает практика, еще не окончательный приговор. Ведь у призывника есть возможность обжаловать решение районной или городской медкомиссии в вышестоящей инстанции — в областной медкомиссии или же в суде. И как только жалоба или заявление получает ход, призывник автоматически получает своеобразную отсрочку — до окончания рассмотрения его обращения медкомиссией или же судом.

В истории с болезнями есть еще один нюанс, совершенно незаконный — это дача взятки сотрудникам военкомата или же членам медицинской комиссии. Кстати говоря, за последние несколько лет в Томске и Северске до суда дошли несколько громких уголовных дел, фигурантами которых стали врачи и высокопоставленные руководители военных комиссариатов.

Но под суд, как вы понимаете, попали не только мздоимцы, но и сами взяткодатели — ответственность за это никто не отменял. Так что, решаясь на такой способ «отмазки» от армии, будьте готовы провести год не в рядах вооруженных сил, а где-нибудь на высылках. Или — в лучшем случае — заплатить крупный штраф. И все равно потом пойти в армию.



ПОД ОТКОС «С КОМПАНИЕЙ»

С плохим здоровьем и со взятками вроде бы все понятно. Но есть и еще один способ избежать годичной «командировки» в вооруженные силы — обратиться в специализированную компанию, официально занимающуюся работой с призывниками. Точнее, обещающую молодым людям содействие в получении «на руки» военного билета.

В Томске есть несколько подобных организаций. Пожалуй, самая известная среди них — «ПризываНет.ру». Компания предлагает молодым людям помощь в освобождении от службы в армии, гарантируя при этом едва ли не стопроцентный результат. В противном случае призывникам обещают вернуть деньги. Так за что платят молодые люди? Вернее, их родители? И каким образом сотрудники «ПризываНет.ру» помогают своим клиентам?

По сути работа этих организаций заключается в консультировании и юридическом сопровождении потенциальных призывников. Действительно, многие парни попросту не знают тонкостей действующего законодательства, чем, в принципе, могут воспользоваться матерые юристы. И все — на этом зона их ответственности заканчивается.

«Конторы, которые оказывают юридические услуги, немножечко лукавят, что могут помочь получить военный билет. Дело в том, что они занимаются лишь предоставлением консультаций, а большинство ребят, которые приходят к ним, получили бы белый билет и так, по состоянию здоровья. Они никак не могут способствовать абсолютно здоровому призывнику, подлежащему призыву и не имеющему права на отсрочку, получить «белый билет». Это обман», — прокомментировал в одном из СМИ деятельность подобных организаций военный комиссар города Томска Алексей Трусов.

«ПризываНет.ру» — это не томское «изобретение», а один из филиалов крупной компании, работающей еще в нескольких городах России, в частности — в Москве, Омске, Барнауле, Самаре и Ульяновске. Стоимость услуг в разных городах варьируется, в Томске же она составляет от 13 тысяч рублей за помощь в предоставлении отсрочки до 39 тысяч рублей за помощь в получении военного билета. Точных данных, сколько клиентов этой компании получили качественные услуги, а сколько в итоге отправилось служить в армию, нет. По словам представителей «ПризываНет.ру», ряды вооруженных сил не пополнил ни один из призывников, обратившихся в их фирму. У военкомата на этот счет свое мнение.



— За весенний призыв (2013 года) у нас было 72 гражданина, которым не утвердили категорию «Ограниченно годен к военной службе» (категория «В»). Из этих 72 человек практически каждый второй подавал заявление через «ПризываНет.ру». В итоге только одному гражданину подтвердили категорию «В», все остальные отправились служить. Кто-то ушел летом, кто-то осенью, — отметил Игорь Константинов.

По мнению сотрудников военного комиссариата, компании, подобные «ПризываНет.ру», могут помочь либо затянуть время, подавая заявления в суды, либо же посодействовать в получении отсрочки призывникам, которые получили бы ее и без помощи юристов.

Насколько законна деятельность подобных компаний? Судя по происходящим событиям — законна. Потому что ни прокуратура, ни другие контролирующие и правоохранительные органы каких-либо нарушений в деятельности того же «ПризываНет.ру» не выявили. Правда, у компании все же возникли трения с законом, но это касалось ненадлежащей рекламы, раскиданной по почтовым ящикам в виде повесток из военкомата с использованием образа советского солдата. В остальном в работе «ПризываНет.ру» вроде бы все в порядке.

— Они нам не мешают работать, просто создают дополнительную нагрузку в том плане, что приходится ходить по судам и прочее... А так эти конторы — что есть, что нет. Люди платят немалые деньги ни за что, отдают больше тысячи долларов, а потом приходят к нам и спрашивают, как их вернуть. По крайней мере двух таких человек я знаю. Почему-то с этим вопросом они приходят к нам, а за помощью идут в эти организации. То есть человек, заведомо зная, что он болен, еще до прохождения медицинской комиссии заключает

договор с такой фирмой, платит ей. Потом приходит на комиссию и получает заключение, что он действительно болен и в армию не пойдет. Как после этого вернуть деньги, я не знаю. Это надо в той фирме спрашивать, — поясняет военный комиссар Томской области.

По мнению юристов, с которыми я общался в ходе подготовки материала, деятельность таких компаний — если речь идет именно о юридической помощи — законна.

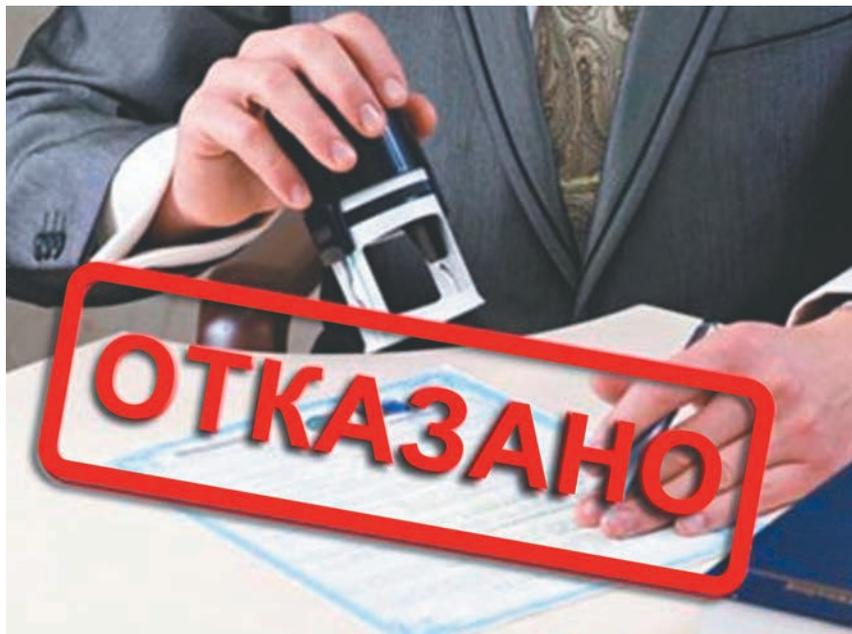
— Насколько я понимаю, в таких компаниях работают люди, хорошо ориентирующиеся в профильных законах и других нормативных документах, — говорит Алексей Воронов, сотрудник одной из томских юридических компаний. — Они просто предлагают призывникам тот или иной вариант действий, которые могут привести к желаемому результату. По большому счету, молодые люди и сами бы могли изучить все необходимые документы, чтобы суметь защитить свои права и доказать свою правоту. Поэтому каждый призывник вправе выбирать: либо идти в армию, либо попробовать доказать свою непригодность для прохождения службы самостоятельно, либо же обратиться за юридической помощью в соответствующую фирму.

Таким образом, у нежелающих идти в армию есть два варианта: либо сэкономить время и потратить деньги, либо наоборот — потратить время, но сэкономить деньги. В подавляющем большинстве случаев, если у парня действительно есть болезнь из «расписания», результат будет одинаковым — либо отсрочка, либо «белый билет».

Признаюсь, многие мои сверстники в свое время очень тщательно следили за своим возрастом. И в любое время суток на вопрос «Сколько тебе лет-то?» могли мгновенно ответить: «Двадцать пять!» А потом со вздохом добавить: «Два года еще...». Как вы понимаете, речь здесь идет о так называемом призывном возрасте, ограниченном 27 годами. Двадцать седьмой день рождения для неслуживших в армии обозначал начало свободной и счастливой жизни! Еще бы — в армию уже точно не идти!

Но это было тогда, когда по истечении срока призыва можно было прийти в военкомат и относительно спокойно получить военный билет. Сейчас же ситуация в корне изменилась.

— Вступил в силу закон, и призывные комиссии будут принимать решение по гражданам, которые незаконно уклонились от военной службы. Тем, кому исполнилось 27 лет, при условии, что они не прошли военную службу, не имея на то законных оснований (отсрочка или освобождение от при-



не всегда возможно, — рассказал Жуков, отметив, что этим молодым людям грозит административная ответственность за то, что они не оповестили военкоматы о смене местонахождения.

Как минимум административная ответственность грозит и призывникам, не явившимся в военкомат по повестке. Так, в прошлом году таких насчитывалось 356 человек (чуть более 7% от общего числа призывников), а в ходе весеннего призыва в этом году в комиссариаты не явились около 200 человек.

— С большинством из них работа проведена, около 200 человек оштрафованы. Примерно с 50 потенциальными призывниками проводится работа с привлечением

органов внутренних дел. По злостным уклонистам, которые не являлись по вызовам, 13 материалов передано в Следственный комитет, — сказал Игорь Константинов.

По одному из таких случаев в июне этого года в Северске возбуждено уголовное дело по статье «Уклонение от призыва на военную службу при отсутствии законных оснований для освобождения от этой службы» УК РФ. По данным пресс-службы СУ СКР РФ по Томской области, 20-летний парень, являясь военнообязанным и состоя на воинском учете, «в период с мая по декабрь 2014 года уклонялся от мероприятий, связанных с призывом его на военную службу, путем неоднократной неявки в отдел без уважительных причин». За это ему грозит либо штраф в размере до двухсот тысяч рублей, либо лишение свободы на срок до двух лет.

И еще один очень важный момент, касающийся уголовного преследования по данной статье УК: привлечь человека за уклонение от призыва можно не только по достижении им 27 лет, но и в течение еще двух лет — таков срок давности по данной категории преступлений. Одним словом, спокойно спать вы сможете только с 29 лет.

Поэтому, принимая решение «служить нельзя платить», поставьте запятую правильно. И думайте о будущем. Оно наступит неизбежно, и каким оно будет — зависит от вас. Или отслужить год и забыть обо всех проблемах, или же... В общем, хорошенько думайте. Цена вопроса очень высока.

Сергей ОЛЕСИН

зыва), будет сделана запись в военный билет. Эта запись будет означать, что человек не сможет работать на госслужбе, — пояснил Юрий Жуков.

То есть почти 10 лет, которые призывник будет играть в прятки с военкоматом, вздрагивая при каждом неожиданном стуке в дверь, окажутся напрасной и ужасно нервной тратой времени. При этом, прячась от призыва, вы рискуете навсегда потерять шансы устроиться на должность, которая вас привлекает своими условиями труда и оплатой. Но и это не все: если такой уклонист уже работает, к примеру, в городской администрации, то сейчас он может быть уволен, поскольку не служил в армии по незаконным основаниям.

Примерно в такой же ситуации окажутся и те призывники, которые прибегали к услугам компаний, подобных «ПризываНет.ру», и обжаловавшие решение военных комиссий в суде: согласно вступившим в силу поправкам в законодательстве они получают соответствующую отметку в личное дело, с которой молодые люди не смогут в будущем устроиться на работу, например, в МЧС, УФСИН, а также поступить на гражданскую службу.

И сколько же любителей играть в прятки проживают в Томской области? Точную цифру назвать сложно. Еще и потому, что сотни молодых людей попросту исчезают из поля зрения военных комиссариатов, и подавляющее большинство из них — студенты, окончившие томские вузы и разъехавшиеся по домам.

— Они с учета здесь не снялись, а куда вернулись — там не встали, и установить их местонахождение

5+

www.shkolabitboksa.ru



ПЕРВАЯ ШКОЛА БИТБОКСА В СИБИРИ

8-923-434-55-88



Сколько я стою для мамы и папы?



ОБЛАСТНОЙ ЛИТЕРАТУРНЫЙ КОНКУРС «Я, ФИНАНСЫ, МИР» БЫЛ ЗАДУМАН ОРГАНИЗАТОРАМИ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ДАТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЕТСКОЙ АУДИТОРИИ ПОДЕЛИТЬСЯ СОБСТВЕННЫМ ПОНИМАНИЕМ МЕСТА ДЕНЕГ В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА И ЧЕЛОВЕКА В МИРЕ ДЕНЕГ. НА КОНКУРС ПРИСЫЛАЛИСЬ СОЧИНЕНИЯ, ЭССЕ, РАССКАЗЫ, СТИХОТВОРЕНИЯ, СКАЗКИ, ОДЫ, ПЕСНИ. НЕСМОТРИ НА НЕКОТОРУЮ СЛОЖНОСТЬ ТЕМЫ, РЕБЯТА ПИСАЛИ С УДИВИТЕЛЬНОЙ ГЛУБИНОЙ И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ЛАКОНИЧНОЙ ПРОСТОТОЙ. ЖУРНАЛ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» ПРОДОЛЖАЕТ СЕРИЮ ПУБЛИКАЦИЙ ЛУЧШИХ ТВОРЧЕСКИХ РАБОТ УЧАСТНИКОВ ЭТОГО ЕЖЕГОДНОГО КОНКУРСА. СТИЛИСТИКА И ОРФОГРАФИЯ АВТОРОВ СОХРАНЕНЫ.

«**М**еня зовут Алена. Живу я в городе Томске. Мне 12 лет и учусь в 6-м классе. Меня заинтересовал вопрос: «Сколько я стою для своих родителей?». Когда мои одноклассники услышали, что я сделала расчеты и определила, сколько я стою для мамы и папы, стали отвечать на этот вопрос применительно к себе. Началось бурное обсуждение. Ребята предлагали свои варианты экономии денег, включая расходы на газированную воду, игрушки, сладости.

Я проживаю в трехкомнатной благоустроенной квартире с мамой, папой, бабушкой и дядей. Каждый месяц мы получаем квитанции по оплате за коммунальные услуги. Хотя я еще подросток, мама платит за меня, как за взрослого человека.

КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ: ЗА МЕСЯЦ/НА 1 ЧЕЛОВЕКА:

- Электроэнергия — 1 000 руб./200 руб.
- Вода и водоснабжение: 2 800 руб./560 руб.
- Отопление и горячая вода: 2 700 руб./540 руб.
- Жилищно-коммунальные услуги: 2 100 руб./420 руб.
- Услуги связи:
- Интернет: 450 руб./ 150 руб.
- Оплата за телефон: 200 руб.

ШКОЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ (ЗА МЕСЯЦ)

- Рабочие тетради, атласы — 80 рублей
- Канцелярские товары, материал для ИЗО, технологии — 100 руб.
- Форма — 300 руб.
- Фонд класса — 50 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- Плата за обучение в музыкальной школе — 500 руб. / мес.
- Транспортные расходы до музыкальной школы — 544 руб. (занятия 4 раза в неделю).
- Экскурсии, кинотеатры — 250 руб. (посещение 1 раз/мес.)

ДОМАШНИЕ ЗАТРАТЫ (ЗА МЕСЯЦ)

- Питание дома — 260 руб.
- Мыльные принадлежности — 100 руб.

- Расходы на одежду, обувь, белье — 700 руб.
- Постельные принадлежности, полотенце — 130 руб.
- Лекарственные препараты — 300 руб.

Подарки — на праздники, дни рождения (свой или друзей) — 300 руб.

Мой друг — кот — 1 200 руб. (питание, содержание)

По моим подсчетам родители тратят на меня в месяц — 10 244 рубля.

Возник вопрос: Как и на чем можно экономить?

1. Коммунальные расходы — экономно расходовать свет, воду, своевременно выключать.

2. Услуги связи — не пользоваться платными программами, не разговаривать с друзьями длительное время по телефону.

3. Школьные затраты — не покупать дорогие блюда, аккуратно носить одежду, бережно относиться к тетрадям, ручкам, участвовать в различных конкурсах и проектах, чтобы выигрывать и получать призы.

4. Дополнительное образование — ходить пешком, если до места назначения всего 2–3 остановки, чтобы не тратить деньги на проезд.

5. Домашние затраты — приобретать продукты и товары по наименьшей цене, на даче выращивать овощи и ягоду. Не скупать все подряд без раздумий, покупать одежду и обувь заранее, на распродажах в конце сезона. Стараться меньше болеть, так как препараты дорогие. Закаляться, делать ежедневно зарядку. Вести здоровый образ жизни.

6. Делать подарки своими руками.

Заключение: Родители тратят на меня много денег, но они гордятся мною, потому что я хорошо учусь. Я побеждаю в разных конкурсах, закончила 5-й класс на «отлично» и в этом году отличникам школы вручили билеты на концерт, я опять сэкономила 500 рублей!

Экономить не так уж легко, но можно!»

Алена Дылдина, 6 класс МАОУ СОШ №41, г. Томск



Курс на снижение — доходность по вкладам все меньше

В июньском номере журнала «Ваши личные финансы» мы писали о том, что ориентиром в принятии Центральным банком решений по вопросу изменения ключевой ставки являются показатели инфляционных рисков и тенденция национальной валюты.

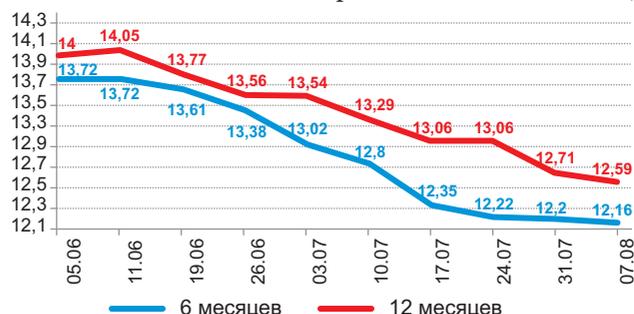
С учетом сложившейся конъюнктуры 15 июня на заседании совета директоров Банка России было принято решение о снижении ключевой ставки с 12,5% до 11,5% годовых. Кроме того, в ЦБ заверили, что в случае дальнейшего замедления роста потребительских цен ключевая ставка может снова снизиться. Так и произошло 31 июля — ЦБ понизил ключевую ставку с 11,5% до 11,0% годовых. Таким образом, с начала года ключевая ставка снизилась в пятый раз (в совокупности снижение составило 6 п. п.).

Под влиянием ранее принятых Банком России решений о снижении ключевой ставки сохраняется тенденция к снижению депозитных ставок. Вместе с тем уровень депозитных ставок пока остается высоким, что способствует сохранению привлекательности сбережений в рублях. Следующее заседание совета директоров Банка России, на котором будет рассматриваться вопрос об уровне ключевой ставки, запланировано на 11 сентября 2015 года.

По данным официальной статистики Центрального банка, за период июнь-июль 2015 г. значение максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, снизилось с 11,59% до 10,77% (на 0,82 п. п.).

В то же время средняя величина банковских ставок по вкладам физических лиц в рублях на территории Сибирского федерального округа с 1 июня по 15 июля снизилась с 10,89% до 9,89%. Таким образом, за два неполных месяца снижение составило 1 п. п.

Используя статистические данные регулярно мониторинга динамики процентных ставок по депозитам на банковском рынке Томской области,



специалисты проекта «Ваши личные финансы» выяснили, как изменялись средние значения ставок по десяти депозитным продуктам с максимальной доходностью за прошедшие два месяца.

Так, за период с 1 июня по 7 августа 2015 года средние значения процентных ставок по вкладам сроком на 6 месяцев снизились с 13,7% до 12,1% годовых (на 1,6 п. п.), по вкладам сроком на 12 месяцев снизились с 14,0% до 12,6% годовых (на 1,4 п. п.).

В свою очередь средние значения по вкладам сроком на 36 месяцев снизились с 11,6% до 10,8% годовых (на 0,8 п. п.).



На сегодняшний день жители Томской области могут разместить свои денежные средства под 13% годовых на депозитах, которые предлагают банки: Авангард, Промрегионбанк, Региональный кредит и Русский Стандарт. Более скромную доходность предлагают Траст — 12,55% годовых — и Банк Союз — 12,5% годовых.

Банк	Продукт	Ставка, %	Срок депозита, мес.
Банк Авангард	«Сберкнижка»	13	12
Промрегионбанк	«Доходный»	13	12
Банк Региональный Кредит	«Капитал – онлайн»	13	12
Банк «Русский Стандарт»	«Максимальный доход»	13	12
НБ Траст	«Лояльный клиент»	12,55	12
Банк Союз	«Урожайное лето»	12,5	12
Внешпромбанк	«Максимальный доход плюс»	12,35	12
УБРИР	«Выгодный»	12,25	12
Хоум Кредит энд Финанс Банк	«Доходный год»	12,25	12
Бинбанк	«Хит сезона»	12,05	6



Департамент финансов
Томской области

ваши личные
финансы

Детский «Клуб юных финансистов» начинает набор детей 9-11 лет



**игровые занятия
дискуссии
экскурсии**



Время проведения занятий:

по субботам, с сентября 2015 г.

Записаться: на VLFin.ru и по тел. 716-797