



МИХАИЛ КОЖУХОВ

Известный журналист-путешественник — о том, почему в некоторые страны лучше отправляться со сталкером, где растет самый большой цветок в мире, и о том, как он стал бизнесменом.

СТР. 8

ИПОТЕКА ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

С 1 июля 2019 года застройщики переходят в режим проектного финансирования. Что изменится для ипотечных заемщиков? В двух словах: станет надежнее, но дороже.

СТР. 7

РАСХОД ДЛЯ ЭКОНОМИИ

Как получить кредит и обеспечить снижение ставки до 7,9% годовых? В этом поможет оплата повседневных покупок дебетовыми картами. Чем больше оплачиваешь — тем ниже ставка.

СТР. 6



О ФИНАНСАХ И НЕ ТОЛЬКО

СЕВЕРГАЗБАНК 25

лет

Объединяя поколения



КЛИЕНТСКАЯ ГАЗЕТА / #5 (8)

WWW.SEVERGAZBANK.RU
8-800-700-25-52

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ВСЕ ВОЗРАСТЫ ПОКОРНЫ



В стратегиях повышения финансовой грамотности разных стран особо выделяют две наиболее незащищенные социальные группы — это молодежь и люди старшего возраста. Первые обращаются с финансами порой легкомысленно, хотя и быстро

осваивают новые технологии. Вторые планируют бюджет, бережливы, но нет-нет да и попадают в ловушки, расставленные мошенниками. Как избежать подводных камней в управлении финансами?

Читайте на стр. 2-3, 5

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Индекс Московской биржи обновил исторический максимум, покорив 8 апреля отметку 2550 пунктов.



Свыше **100 тыс. счетов ИИС** (индивидуальные инвестиционные счета) доверительного управления зарегистрировано на Московской бирже в начале апреля.

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

ИЛЬЯ КОРОТКОВ: «У ПРОМЫШЛЕННИКОВ ПОСТОЯННЫЙ ДРАЙВ»

И.о. генерального директора Череповецкого фанерно-мебельного комбината — про рост производства, создание новых рабочих мест, апгрейд товарной линейки, об отношениях с зарубежными партнерами, социальную ответственность и финансовую политику комбината. Стр. 12.



ТОРГОВЫЕ КРЕДИТЫ ДЛЯ МАСШТАБИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Увеличить выручку и укрепить свои позиции на рынке поможет кредит на пополнение оборотного капитала. Следуя ряду принципов, вы получите наибольшую выгоду от сотрудничества с банком. Стр. 10.



НЕИЗВЕСТНЫЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ

Вторая половина XIX века была временем расцвета фондовых бирж. Доходность акций Санкт-Петербургской биржи была выше, чем Нью-Йоркской. Как и чем торговали раньше? Стр. 14.



СПОРТ ПО-СЕМЕЙНОМУ

Совместный досуг укрепляет семейный союз, а спорт — особенно. С какого возраста можно посещать тренажерный зал? Какие и кому показаны нагрузки? Советы специалистов. Стр. 19.



КОНКУРСЫ

Представляем наших читателей-участников рубрик «Хобби» и «Моя семья — мое богатство». Стр. 18



■ ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Финансовая доступность без грамотности — деньги в никуда

Примерно такая основная мысль сквозила в выступлениях участников V Международной конференции по финансовой грамотности и финансовой доступности «Цифровые финансы и их влияние на повышение благосостояния потребителей финансовых услуг» (FINFIN 2019), прошедшей в феврале в Москве. Как новые финансовые технологии влияют на потребителя, какие риски несет технологический прогресс, как обеспечить безопасность людей, что такое финансовая грамотность в новых реалиях? На эти вопросы попытались ответить докладчики.

ПРОДВИНУТЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ — ГРАМОТНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Стратегический координатор проекта Мининтерста финансов РФ «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ» Анна Зеленцова сообщила, что в сентябре 2017 года правительством РФ была принята стратегия повышения финансовой грамотности в стране. Также была разработана дорожная карта. Ее ключевые направления — образовательные.

В рамках решения кадровой задачи на базе ведущих вузов (высшая школа экономики РАНХиГС, экономический факультет МГУ, финансовый университет) создано три методических центра. Зеленцова особо гордится проектом «Смешарики. Азбука финансовой грамотности»: «Мы сделали уже 8 серий, а всего будет 20».

Зеленцова указала, что есть четкая корреляция между количеством пользователей онлайн-банкингом, другими цифровыми финансовыми услугами и уровнем финансовой грамотности: «У таких людей уровень финансовой грамотности выше, чем в среднем у российского населения. Это важный сигнал к тому, что финансовая доступность и финансовая грамотность — взаимосвязаны, они взаимно усиливают друг друга».

ИГРА В ПИРАМИДУ

Одна из распространенных ошибок в инвестировании — участие в финансовых пирамидах. По этой теме выступил руководитель службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России Михаил Мамута. По его мнению, речь должна идти о более сложном организованном подходе, «который заключается в том, чтобы как можно шире распространять информацию даже не о финансовых пирамидах как таковых, поскольку они все время видоизменяются, а о том, что надо знать, чтобы не стать их жертвой. Доходность, существенно превышающая доходность по депозитам, всегда сопряжена с высокими рисками. И неважно, пирамида это или что-то другое», — сказал он. При этом Мамута отметил, что примерно четверть клиентов заходят в пирамиды осознанно. Для них это такой вид рискованных инвестиций: «Они зашли, вовремя вышли, но что будет с другими — им просто не важно». По словам представителя мегарегулятора, ЦБ сейчас разрабатывает меры пресечения такой практики.

Он также напомнил об основных проектах, которые должны повысить доступность финансовых услуг. Среди них — формирование «цифрового профиля» клиентов, удаленная биометрическая идентификация (к слову,

некоторые банки уже предлагают пройти биометрию через банкоматы), проект «Маркетплейс» (виртуальный «магазин» для подбора финансовых услуг). «Мы понимаем, что эта конструкция развивается быстро, но в то же время она не защищена от рисков. Нет регулирования, которое устанавливает правила к витринам, к хранению информации на них, к обеспечению идентичности информации, размещенной на витрине, и самой услуги, которая предоставляется поставщиком, и многое-многое другое. Но в любом случае я очень рекомендую не браться бездумно в финансовый мир, а тщательнее анализировать все те услуги, которые предлагаются на рынке», — посетовал Михаил Мамута.

Другие докладчики добавили, что новые продукты, такие как ISO, криптовалюты, продолжают успешно «бегать» от мегарегулятора, меняя юрисдикции. И задача обеспечить защиту потребителей, которые пытаются залезть в область неинституциональных финансов.

МОЛОДЕЖЬ В РОССИИ ГРАМОТНЕЕ ДРУГИХ

Международная сеть ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) периодически составляет рейтинг финансовой грамотности взрослых. Представитель ОЭСР Флор-Анн Мессе рассказала, что Россия сейчас занимает в рейтинге 30 строчку из 50, имея 12,2 балла

из 21 возможных (если перевести это на привычную пятибалльную шкалу, то выйдет примерно «тройка»), что означает «удовлетворительно»). Впрочем, высшей оценки нет ни у кого. Лидер рейтинга Франция имеет 14,9 балла, идущие следом Финляндия и Норвегия — 14,8 и 14,6 соответственно.

У российской молодежи (оценивались финансовые знания 15-летних школьников) позиции значительно лучше — они находятся в верхней части оценочной шкалы — выше, чем у Польши, Испании, Австралии, Италии и даже США. Отставание есть от Канады, Бельгии и Китая.

Схожие результаты показывают и российские исследования. Согласно социологическим опросам, проведенным ранее, около 88% опрошенных россиян не знают, какие институты защищают их права на финансовом рынке, 72% не смогут распознать финансовую пирамиду в широком ассортименте продуктов, 36% не знают о взаимозависимости доходности и рисков и пр.

Флор-Анн Мессе особо подчеркнула, что новые технологии несут риски: «Цифра» ведет к появлению новых продуктов. Не всегда они безопасны для клиентов. Это краткосрочные кредиты, например. Поэтому новшества должны развиваться параллельно с защитой прав потребителя и финансовой грамотностью».

ЗАЩИТА ПОТРЕБИТЕЛЯ ОБОРАЧИВАЕТСЯ БЮРОКРАТИЕЙ

Брокеры констатируют — прошлый год стал весьма удачным: большое количество новых открытых счетов, приток инвесторов. Наконец, заработал механизм индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). Люди поняли различия и выгоду разных накопительных программ. По мнению, Андрея Паранича,

директора ассоциации «Национальная лига независимых инвестиционных советников», этому способствовали в том числе программы финансовой грамотности, где всем разъяснялись правила «игры». Но проблема в том, что знания не всегда превращаются в реальные навыки правильного финансового поведения. «Люди, зная, что надо делать, делают совершенно по-другому, руководствуясь или привычкой, или мнением своих друзей», — считает Паранич.

Он также посетовал, что защита прав потребителя, его информированность оборачиваются излишней бюрократией: «Если мы говорим о простом беззалоговом займе, то это как минимум 12 страниц договора, которые надо прочитать и поставить 5-6 подписей. А если заем оформляется под залог, например, автомобиля, то это 40 страниц, на которых тоже надо поставить порядка 20 подписей. Клиент устает читать и не может понять текст договора, в итоге подписывает не глядя, поскольку ему нужна услуга».

В своих выступлениях другие докладчики также отметили, что нужно менять концепцию ответственности. Если раньше считалось, что основная ответственность лежит на потребителе, призывали к бдительности, осторожности, то сейчас наметился тренд в сторону продавца, поставщика финансовых услуг. Важно, чтобы, например, банки, как универсальная точка контакта при предоставлении услуги — кредита или инвестиционного инструмента, предоставляли описание рисков, и, возможно, предлагали ознакомиться с матчастью, прежде чем становиться инвестором.

В целом, участники конференции сошлись во мнении, что финансовая грамотность должна стать модным трендом, как, например, здоровый образ жизни. /

Алена Гамова

Источник: из презентации Минфина на конференции FINFIN-2019

ЧТО ТАКОЕ ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ?

Финансово грамотный гражданин:



- Следит за состоянием личных финансов
- Планирует доходы и расходы
- Анализирует финансовые услуги
- Умеет находить необходимую финансовую информацию
- Формирует долгосрочные сбережения на случай непредвиденных обстоятельств
- Оценивает риски на рынке финансовых услуг
- Знает свои права как потребителя финансовых услуг
- Распознает признаки финансового мошенничества
- Избегает излишней за кредитованности
- Выполняет свои обязанности налогоплательщика
- Планирует жизнь на пенсии

■ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

Школьникам и студентам не хватает заботы о завтрашнем дне

Познание банковских услуг у детей начинается с пластиковых карточек. По мере взросления спектр доступных банковских услуг расширяется. Как молодым людям максимально выгодно пользоваться банковскими сервисами и какие подводные камни могут встречаться на их пути?

В России пользоваться пластиковой картой можно уже с 6 лет, оформив ее в виде дополнительной карточки родителя ребенка. С 14-летнего возраста при согласии родителя можно иметь банковскую карту как основную. Банковские карты могут объединять в себе средство платежа, а также транспортную карту и пропуск в школу. С 18 лет доступны вклады и кредиты, но так как в этом возрасте еще, как правило, нет дохода, то пользоваться этими продуктами начинают после 20 лет.

Среди пользователей банковских продуктов и услуг доля молодежи гораздо меньше, чем среди других возрастных категорий. По данным исследования «РосИндекс» от компании Ipsos Comcon, вкладчиков среди молодежи всего 7% (при 17% в целом по стране), а доля молодых заемщиков, обратившихся за кредитом за последний год, составляет 13%. Такое поведение объяснимо. Молодые люди с первым выходом на работу хотят встать на ноги, начать самостоятельную жизнь,

а это предполагает немало затрат. Но для этого необязательно сразу пользоваться кредитами, тем более это кредиты не на дополнительное образование, которые способствовали бы профессиональному развитию и росту заработка в дальнейшем. В ходе исследования молодые россияне сообщили, что берут кредит обычно для того, чтобы приобрести смартфон (25% опрошенных), аудио- или видеогаджет (12,4%), а также компьютер (11,9%). Самый популярный ответ, около

трети голосов, — «планирую потратить заемные средства на покупку авто». При этом на банковском рынке постепенно растет количество выданных молодым людям кредитных карт — банковского продукта, которым нужно пользоваться с особой осторожностью (подробнее о том, как правильно пользоваться кредитными картами и кредитом наличными, см. №6 газеты «О финансах и не только», стр. 1, на сайте severgazbank.ru).

Что касается сбережений, то их, наоборот, можно делать больше. Начиная взрослую жизнь, вчерашние студенты несут и более высокие финансовые риски. Данные накопления послужат страховкой от непредвиденных обстоятельств

или могут быть направлены затем на первоначальный взнос при покупке в кредит автомобиля или квартиры. Хотя сбережения имеют 7% молодых людей, 39% из них (в возрасте от 16 до 24 лет) соглашаются с высказыванием, что «сбережения нужно делать обязательно, даже отказывая себе в самом необходимом».

Учитывая, что в современных школах постепенно вводятся уроки финансовой грамотности и проводятся соответствующие олимпиады, можно прогнозировать, что подрастающее поколение будет грамотнее и эффективнее пользоваться банковскими и другими финансовыми услугами. /

Иван Мастерков

■ ДЕТСКИЕ ФИНАНСЫ

Играем, решаем и получаем призы!

Наши маленькие читатели, девочки и мальчики! Вы наверняка знаете, что сбережения должны работать. Вложения денег с целью получения прибыли называются инвестициями. Самое доступное и исключительно надежное инвестирование — банковский вклад.

Более рискованный вариант — это инвестирование на рынок ценных бумаг. Будущему инвестору подбирают портфель: вместо тетрадок в нем акции и облигации. Также можно инвестировать в свой бизнес.

Почитайте советы Смешариков, ответьте на их вопросы. Мы ждем ваши правильные ответы по электронной почте media@severgazbank.ru, также вы можете передать их в любой офис СЕВЕРГАЗБАНКА или направить почтой по адресу: 160001, г. Вологда, ул. Благоевская, д. 3 с пометкой «Детские финансы». В обращении не забудьте указать контактную информацию о себе или своих родителях: фамилию, имя, отчество, номер телефона, электронную почту. Каждый участник получит приз от СЕВЕРГАЗБАНКА — кружку с нашим фирменным персонажем Огоньком.

ИНВЕСТИРОВАТЬ можно только свободные денежные средства!

А вдруг я не получу прибыль? Все мои деньги пропадут?

Да. Инвестирование это риск!

Чем больше ожидаемый доход, тем больше и риск все потерять! Если риск маленький, то и доход будет маленьким.

Почему больше всего яблок на самом верху дерева?

Сколько яблок хочет собрать Крош?

Кто из Смешариков рискует больше всех? Что может случиться?

Верно ли, что Крошу обязательно достанется больше яблок, чем Барашу?

А что выберешь ты - опасные прыжки-прыгалки или устойчивую скамейку?

Почти угадали, друг мой. Инвестировать можно только те деньги, которые вам не страшно потерять при неудаче. Это важное правило!

Как это - свободные? Деньги, которые от тебя убежали?

Зарплата 80

Продукты	20	Игрушки и развлечения	5
Одежда и обувь	12	Сбережения	14
Хозяйственные расходы	8	Свободные денежные средства?	
Транспорт	6		
Квартплата	5		

Рассчитай, сколько денег семья сможет инвестировать. Для этого вычти из суммы зарплаты все необходимые траты и сбережения.

Источник: проект «Азбука финансовой грамотности со Смешариками», запущенный по инициативе и при поддержке Минфина России

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

Пенсионером быть выгодно!

ПЕНСИОНЕРЫ «СРЫВАЮТ БАНК»

Банки все чаще выделяют пенсионеров в отдельную категорию и предлагают выгодные продукты на специальных условиях. Люди старшего возраста могут оформить кредит по сниженной ставке, получить больший процент по депозиту и пользоваться картой, которая приносит доход. Многие из этих опций доступны и тем, кто еще не вышел на пенсию, но заботится о ней заранее.

ПЕНСИОНЕРЫ
В ФОКУСЕ

С начала 2000-х число пенсионеров в России увеличилось почти на 20%. В 2017 году людей старшего возраста насчитывалось 45,7 млн человек, что составляет треть от общего населения страны. Текущий тренд не мог не отразиться на секторе финансовых услуг. Некоторые банки выделили пенсионеров в отдельную категорию, предложив им продукты с интересными опциями.

Пенсионеры зарекомендовали себя как надежные клиенты банков благодаря стабильному доходу и высокой платежной дисциплине. По данным бюро кредитных историй «Эквифакс», сейчас почти каждый шестой банковский заемщик — это пенсионер (1,6 млн человек), и их доля растет третий год подряд, отмечают эксперты. Для некоторых банков пенсионеры и вовсе стали единственной целевой аудиторией. А самая свежая тенденция — это ориентация банков на будущих пенсионеров, которые заботятся о своем будущем доходе уже сейчас. Таким образом формируется своего рода экосистема: банки помогают клиентам накопить на будущую пенсию, а после ее наступления предлагают целый набор продуктов на специальных условиях.

ЕСЛИ ВЫ —
ПЕНСИОНЕР

КРЕДИТЫ ДШЕВЛЕ

Банки зачастую предлагают пенсионерам ипотеку и потребительские кредиты по сниженным ставкам. Например, по кредитной программе для пенсионеров СЕВЕРГАЗБАНКА ставка по потребительским кредитам начинается от 9,75% годовых, тогда как на рынке встречаются предложения значительно дороже. В рамках предложения банка пенсионер может оформить кредит на потребительские нужды либо рефинансировать свои займы, полученные в других банках.

Впрочем, одним только снижением ставки по кредитам для людей старшего возраста уже никого не удивишь. Банки предлагают все новые и новые опции, например, упрощенную форму подачи заявки, бесплатное оформление дополнительных продуктов, различные бонусы и скидки. В СЕВЕРГАЗБАНКЕ кредит до 350 тыс. рублей выдается без залога и поручительства, а в дополнение заемщик-пенсионер может получить кредитную карту с лимитом до 50 тыс. рублей. Банк предоставляет скидки в 0,25% в рамках календаря праздников (Новый год, День защитника Отечества, День Победы, День пожилого человека и другие) и 0,5% при наличии



положительной кредитной истории в банке или действующего срочного вклада там же.

ВКЛАДЫ ДОХОДНЕЕ

Выгодные предложения для пенсионеров банки предусматривают и по вкладам. Как правило, условия по ним очень гибкие: разрешены частичные снятия и пополнения, проценты капитализируются, а клиент может сам выбирать срок размещения средств (в рамках обозначенного банком интервала). Все эти опции заложены в пенсионных вкладах СЕВЕРГАЗБАНКА, ставка по ним может достигать 5,9% годовых.

КАРТА ПРИНОСИТ
ПРИБЫЛЬ

С появлением карт платежной системы «МИР» выбор банков для зачисления пенсии заметно расширился. Банки стали выпускать пенсионные карты «МИР» и предлагать их держателям особые условия. На карту можно не только получать пенсию, но и активно ею пользоваться, извлекая выгоду.

В частности, пенсионная карта «МИР» СЕВЕРГАЗБАНКА доступна любому пенсионеру и при желании он может перевести полностью или частично свою пенсию на счет этой карты. При среднем ежемесячном начислении пенсии на карту в размере не менее 6 тыс. рублей банк не взимает плату за годовое обслуживание. Также карта будет бесплатной, если ее держатель совершает по ней операции на сумму не менее 3 тыс. рублей в месяц. С карты можно бесплатно снять наличные в банкоматах любых банков на территории России до 300 тыс. рублей в месяц. Самый приятный бонус по пенсионной карте — это ежемесячное начисление 5% на остаток денежных средств на счете. Держатели карт также могут подключиться к бесплатному смс-информированию.

ЕСЛИ ВЫ ЗАБОТИТЕСЬ
О БУДУЩЕЙ ПЕНСИИПРОЦЕНТ ПО ВКЛАДАМ
НА ВЫСОТЕ

Копить на пенсию можно начинать с молодости. Для этого достаточно открыть специальный счет

в негосударственном пенсионном фонде и регулярно делать на него взносы. Для будущих пенсионеров СЕВЕРГАЗБАНК разработал вклад «На высоте», доходность по которому может составлять 7,7% годовых (при размещении депозита на срок 181 день). Депозит доступен клиентам, оформляющим в банке договор негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) с АО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления». По сути, клиент делает два взноса: один — на свою будущую пенсию, другой — на срочный вклад, с помощью которого он может накопить на текущие крупные покупки (подробнее о накопительных продуктах и управлении сбережениями читайте в номере №4 (7), стр. 2-3, на сайте банка).

ЗАПЛАТИЛ ПО КАРТЕ —
ПОЛУЧИ КЭШБЭК
НА ПЕНСИОННЫЙ СЧЕТ!

Карту платежной системы «МИР» могут оформить и будущие пенсионеры. СЕВЕРГАЗБАНК совместно с «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления» выпустил дебетовую кобрендинговую

Предупрежден — значит, вооружен

С 1 апреля в России больше не выдают бумажный СНИЛС (страховой номер индивидуального лицевого счета). Пенсионный фонд переходит на электронный документооборот. Новость сыграла на руку нечистоплотным товарищам. Полиция забрасывает заявлениями, в которых граждане жалуются, что неизвестные атакуют их звонками и визитами. Они представляются сотрудниками ПФР и требуют сообщить паспортные данные и номер СНИЛС — якобы это требуется для скорейшего перевода системы соцстраха в «цифру». Это явная афера. Но многие люди — особенно пожилого возраста — просто не знают, какие признаки присущи мошенническим схемам отъема денег. А их сегодня существует великое множество.



Никогда не сообщайте по телефону номер своей карты и код безопасности — последние три цифры на обратной стороне карты под магнитной полосой.

НЕСКОЛЬКО ПОЛЕЗНЫХ
СОВЕТОВ

• ПЕНСИОННЫЙ ТЕРРОР

Лжепредставители ПФР в очередной раз активизировали свою деятельность. Визитер или телефонный собеседник беседует вежливо, но напористо. Его речь перестит словами «государственный», «важно», «обязательно надо» и т.д. На некоторых людей — особенно пожилых — это действует магически. Имея на руках данные паспорта и страховой номер, можно оформить онлайн кредит, зарегистрировать подставную фирму, купить сим-карту для телефонных афер. Знайте — сотрудники ПФР никогда не ходят с поквартирными опросами и не называют граждан.

• НЕ ЗАБЫВАЙТЕ, ГДЕ БЫВАЕТ
БЕСПЛАТНЫЙ СЫР

Про звонки якобы от социальных служб с сообщением о бесплатной путевке или еще о каких-то подарках — пишут и говорят много. Сценарий разговора такой: чтобы получить обещанный дар, надо заплатить налог 13%. Подарки от юриста, если их стоимость превышает 4 тыс. руб., действительно облагаются НДФЛ

(пенсионеры НДФЛ не платят). Но не постесняйтесь перезвонить, например, в свое отделение Пенсионного фонда или в отдел социальной защиты, чтобы удостовериться, что вам действительно полагаются какие-то бесплатные услуги. И тем более отказывайтесь от подарка, если вас попросят уплатить налог прямо во время телефонного разговора, сообщив данные своей банковской карты. Ответьте: «Я самостоятельно уведомя о факте получения подарка налоговые органы. И насладитесь реакцией абонента.»

• ОПАСАЙТЕСЬ КРЕДИТНЫХ
ЛЖЕБРОКЕРОВ

Не обращайтесь за финансово помощью к так называемым кредитным брокерам, если звучат подобного рода призывы: «Деньги с любой кредитной историей, в том числе пенсионерам и безработным», «Гарантия получения денег в течение 30 минут», «Решим ваши финансовые проблемы» и т.д. Чаще всего они предлагают взять POS-кредит на дорогие товары, а после покупают этот товар у вас со значительным дисконтом. В итоге вы окажетесь без товара, в лучшем случае с 2/3 его цены и приобретете

финансовые обязательства перед банком на пару лет.

• ВОДОСЧЕТЧИК
ВТРИДОРОГА

Из новых схем обмана — квартирный обход. Пенсионерам предлагают, что требуется заменить, например, водосчетчик. Или начались городская программа по замене окон. Показывают бумаги, где фигурируют слова «государственный», «муниципальный» и т.д. Счетчик (окна) вам поставят, только стоимость работ окажется многократно завышенной. Если вам сложно напрямую отказать напористым молодым людям, говорите: «Всеми подобными вопросами занимается мои дети, оставьте свои контакты, они с вами свяжутся, а у меня денег нет.»

• БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ
НЕ БЫВАЕТ БЕЗАДРЕСНОЙ

Еще одна схема — предложения моментального заработка в Интернете. Обычно сообщают, что известные крупные компании проводят онлайн-опрос или благотворительную акцию, и готовы платить крупную сумму. Участнику «опроса» несказанно везет, и ему пишут, что на его счет сейчас переведут солидную сумму, но для вывода этих

денег надо оплатить сбор, комиссию, авторизацию, что-то еще. Сумма к оплате выставляется копеечная по сравнению с «выигрышем». Но после перевода вы, конечно же, ничего не получите. Есть еще риск, что оплата «комиссии» с помощью банковской карты откроет жуликам доступ к ее данным. Тогда можно лишиться вообще всех денег на ней. Первое, что должно насторожить — практически все электронные письма с подобными предложениями попадают в спам. Второе — адрес, указанный на сайте с опросом, как правило, некорректный, а контактный телефон не отвечает. Третье — крупные компании не занимаются благотворительностью для всех и каждого, тем более через интернет-посредников. Помните, что вышперечисленные сценарии и еще многие, похожие на них, не станут основанием для возбуждения уголовного дела, чем мошенники и пользуются. Вас никто не принуждает принимать подарки, сообщать персональные данные, переплачивать за услугу сомнительного качества — вы все это делаете добровольно. Поэтому будьте начеку и сохраняйте бдительность. /

Карина Ложкова

СЕВЕРГАЗБАНК 25 лет
Объединяя поколения

ВКЛАД «СЕМЕЙНЫЙ ФОНД»

доходность 8,08% годовых*
с учетом ежемесячной капитализации процентов



БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
8-800-700-25-52
WWW.SEVERGAZBANK.RU

Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ») Генеральная лицензия Банка России № 2816 от 13.01.2017. Реклама



* Ставка по вкладу рассчитана с учетом ежемесячной капитализации процентов исходя из срока вклада. Ставка без капитализации — 7,5%. При досрочном истребовании вклада (части вклада) в период: — от 181 дня до 365 дней по ставке 6,0% годовых — от 366 дней до 545 дней по ставке 6,8% годовых — до 546 дней проценты по вкладу начисляются и выплачиваются из расчета ставки вклада «До востребования», действующей в Банке на день досрочного истребования вклада (части вклада).

Если Вкладчик не требует возврата суммы вклада после истечения срока действия договора, сумма вклада перечисляется Банком на банковский счет, указанный Вкладчиком в Заявлении о предоставлении в Правилках размещения вкладов физических лиц в ПАО «БАНК СГБ» — от 546 дней по ставке 7,1% годовых

Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ») Генеральная лицензия Банка России № 2816 от 13.01.2017. Реклама

СЕВЕРГАЗБАНК 25 лет
Объединяя поколения

Простор для каждого!
КОМФОРТНАЯ ИПОТЕКА

от 10,35%* ЕДИННАЯ СТАВКА ДЛЯ ВСЕХ ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ И РЕФИНАНСИРОВАНИИ



БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
8-800-700-25-52
WWW.SEVERGAZBANK.RU

Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ») Генеральная лицензия Банка России № 2816 от 13.01.2017. Реклама



*Процентная ставка 10,35% годовых устанавливается при покупке жилья или рефинансировании кредита стороннего банка в сумме, не превышающей имеющуюся задолженность, при наличии личного страхования и скидки в рамках календаря праздников, при соотношении суммы кредита к стоимости квартиры не более 80% от стоимости квартиры.

В иных случаях диапазон ставок от 10,35% до 12,5% годовых. Срок кредитования от 3 до 25 лет. Сумма кредита от 300 000 до 20 000 000 рублей (в зависимости от региона). Не является публичной офертой

КРЕДИТЫ

СЕВЕРГАЗБАНК предложил потребительские кредиты с возможностью снижения ставки до 7,9% годовых

СЕВЕРГАЗБАНК разработал новую программу потребительского кредитования. Программа банка позволяет снизить ставку по кредиту до 7,9% годовых* при пользовании дебетовыми картами при оплате покупок.

Дебетовая карта позволяет совершать покупки как в обычных, так и интернет-магазинах. Чем больше заемщик пользуется картой, тем заметнее снижается ставка. При этом члены семьи клиента могут также получить дополнительные пластиковые карты, оплаты по которым будут учитываться при снижении ставки.

По картам предусмотрен кэшбэк (возврат части потраченных средств) до 5% в рамках программы лояльности банка и до 20% — в рамках программ лояльности платежных систем. Таким образом, клиент получает дополнительный доход и тем самым еще значительно уменьшает процентные выплаты по кредиту.

Чтобы было удобнее пользоваться картой СЕВЕРГАЗБАНКА для ежедневных покупок, заемщик может без каких-либо комиссий переводить на нее средства со своей зарплатной карты любого другого банка

на специальной странице сайта банка. Также с целью снижения размера ежемесячных выплат предусмотрен более длительный срок кредитования — 7 лет. Максимальная сумма кредита составляет 5 млн рублей, обеспечение не требуется.

«СЕВЕРГАЗБАНК давно известен низкими процентными ставками по потребительским кредитам и ипотеке в силу социальной направленности бизнеса. Возможность еще большего снижения ставки дает дополнительное преимущество нашим кредитным продуктам, делая их более доступными. Ставку можно заметно уменьшить, оплачивая покупки нашей картой. В снижении ставки могут принимать участие все члены семьи, существенно облегчая нагрузку на семейные финансы. Немаловажным является и то, что за совершенные покупки клиент не только снижает ставку,



*Снижение ставки возможно в рамках опции «Управляй ставкой» при подключении Пакета услуг «Кредитные возможности». Снижение происходит поэтапно и составляет от 0,2% снижения на 1-м этапе до 7% годовых в сумме после 4-го этапа (ставка не может быть ниже 7,9% годовых) при условии, что общая сумма покупок по дебетовым картам банка (транзакционная масса, определяемая общими условиями договора потребительского кредитования) составляет от 25% до 100% от суммы кредита на каждом этапе снижения ставки. Период между этапами с момента получения кредита/предыдущего снижения ставки составляет не менее 6 календарных месяцев. Стоимость подключения Пакета услуг «Кредитные возможности» — 900 руб. в момент получения кредита.

Антон Троицкий



НОВОСТИ

Льготная ставка 6% продлена на весь срок семейной ипотеки

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев подписал постановление о предоставлении льгот на ипотечные кредиты. Согласно документу, семьи с двумя и более детьми могут оформить займы для приобретения жилья по ставке, размер которой составляет 6% годовых (для жителей Дальнего Востока — 5%). Теперь эти условия будут действовать в течение всего срока кредита, а не только в первые три, пять или восемь лет. При этом заемщики, которые уже имеют рефинансированные кредиты, смогут рефинансировать их еще раз. Как полагают в правительстве, введённые коррективы способствуют увеличению спроса на ипотеку и увеличению рождаемости. (МК)

СЕВЕРГАЗБАНК ПРИЗНАН ЛУЧШИМ БАНКОМ ДЛЯ ЛЮДЕЙ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА В 2018 ГОДУ

Об этом сообщил Национальный банковский журнал (НБЖ), учредителем которого является Ассоциация российских банков. Оценка производилась экспертами издания, учитывается наличие публикаций о банках в других СМИ и отзывы клиентов.

В СЕВЕРГАЗБАНКЕ представлена широкая линейка продуктов и сервисов, разработанных специально для людей пенсионного и предпенсионного возраста.



ВОПРОС-ОТВЕТ

ВОПРОС: КАК ПРОВЕРИТЬ БАЛАНС КАРТЫ ЧЕРЕЗ SMS-ИНФОРМИРОВАНИЕ?

Ответ: Запрос данных об остатке средств на карточном счете осуществляется путем отправки SMS-сообщения вида: BAL<пробел><шесть первых цифр номера карты>%<четыре последних цифры номера карты> Например: BAL 666666%4444

ВОПРОС: ЕСЛИ СУПРУГ БЕРЕТ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ НА КВАРТИРУ, МОЖЕТ ЛИ СУПРУГА ОФОРМИТЬ ДОКУМЕНТЫ НА КВАРТИРУ НА СЕБЯ?

Ответ: Если супруги состоят в зарегистрированном браке, то они оба являются заемщиками по кредитному договору и собственниками квартиры. Если квартира оформляется в единоличную собственность одного из супругов, то необходим брачный договор, и по кредитному договору заемщиком будет тот супруг, в чью собственность оформляется квартира.

ИПОТЕКА

Жилье в новостройках — надежнее, но дороже

С учетом того, что не менее 70% продаж квадратных метров в новостройках осуществляется с помощью ипотеки, возникают вопросы: какие изменения ожидают сферу жилищного кредитования в режиме проектного финансирования, который стартует с середины 2019 года? Как выбрать надежного застройщика? Как переход на эскроу может отразиться на ипотечных заемщиках?

ЧТО ЗА ЗВЕРЬ ЭСКРОУ?

С 1 июля 2019 года в России полностью откажутся от модели долевого строительства. Деньги граждан будут храниться в банках на эскроу-счетах (некий аналог аккредитива) до полного окончания строительства.

Чтобы открыть эскроу-счет, необходимо подписать трехсторонний договор между банком, покупателем и застройщиком. Покупатель вносит средства на данный счет в качестве оплаты строящегося жилья. Если жилье приобретается в ипотеку, то вместо покупателя деньги на него зачисляет банк, выдавший кредит на квартиру. С этого момента ни покупатель, ни продавец жилья не могут распоряжаться деньгами.

Для банка нет проблем выдать ипотеку и положить ее на эскроу-счет. Но надо понимать, что это просто способ сохранить деньги — проценты по такому счету не начисляются.

ВЫБИРАЕМ ЗАСТРОЙЩИКА С УМОМ

Как выбрать надежного девелопера? Это по силам любому гражданину. Начните с просмотра публикаций о застройщике в СМИ. Застройщика, портфель проектов которого регулярно пополняется введенными в эксплуатацию жилыми комплексами без серьезных задержек сроков, знает рынок и его репутацию

можно считать относительно устойчивой.

«Покупка жилья в новостройке, как правило, значительно выгоднее покупки на вторичном рынке, — рассказала газете юрист Екатерина Касенова, основатель юридической фирмы «Касенова и партнеры». — С учетом того, что при покупке жилья используется ипотечное кредитование, выбор надежного застройщика становится, пожалуй, важнее размера кредитных ставок. Кредит платить придется в любом случае. Пока еще действующий 214-ФЗ «О долевом строительстве» обеспечивает защиту от двойных продаж, но не более. Страхование ответственности защищает должника в случае признания застройщика банкротом, а обращение взыскания на заложенное имущество для одиночного должника непосильная задача».

Покупателю ничего не остается, как самостоятельно проанализировать историю компании и реализованные ею проекты, наличие разрешительной документации и проектную декларацию. Если все это вызывает доверие, разбираемся с судебной историей: проверяем, не находится ли застройщик в состоянии банкротства или не подано ли заявление о его банкротстве в суд, а также находим количество судебных дел, где ответчиком является застройщик. Это проверяется на сайтах: для арбитражных дел www.kad.arbitr.ru и для дел

судов общей юрисдикции www.sudbyneresheniya.ru. Если судебных дел много или застройщику грозит банкротство, то от заключения договора стоит отказаться.

РИСКИ ДОЛЬЩИКОВ

Учитывая, что пока многие граждане продолжают приобретать жилье в новостройках по 214-му закону, с заключением договора долевого участия (ДДУ), вносятся деньги, в т.ч. ипотечные, задолго до получения заветных квадратных метров, то надо понимать, что и после 1 июля они останутся должниками. Закон обратной силы не имеет.

Советник коллегии адвокатов «Тарло и партнеры» Наталья Бунина советует: «Чтобы не ошибиться с выбором строительной компании, законом № 214-ФЗ для всех застройщиков предусмотрена обязанность размещать полную и достоверную информацию о своей деятельности в Едином реестре застройщиков. Здесь содержатся сведения о проектах застройщиков, выдаваемых или объектов недвижимости и даже фотографии строящихся домов. Это государственный ресурс и застройщики отвечают за достоверность предоставляемых фактов».

Некоторые эксперты предполагают, что после перехода на режим проектного финансирования, число девелоперов сократится. Представьте — добросовестный, успешный застройщик строит, все



ОСНОВНЫЕ РИСКИ

Нельзя быть уверенным на 100%, что застройщик сдаст дом в планируемый срок. Длительная стройка — дополнительные расходы: вы не вправе поторопить ипотеку и обязаны выплачивать проценты. Правда, согласно 214-закону в обязанности застройщика входит компенсация всех появившихся расходов, которые связаны с неисполнением условий договора о долевом строительстве. Но не факт, что нерадивый девелопер согласится оплачивать издержки ипотечника. И выбивать свои законные средства придется через суд, что утомительно, долго и сопряжено с расходами.

Если же описывать реформу одной фразой, то можно сказать: станет надежнее, но дороже.

ОСОБЕННОСТИ ОФОРМЛЕНИЯ ИПОТЕКИ НА НОВОСТРОЙКУ

Если на вторичном рынке в качестве гаранта выплат по кредиту выступает уже готовая квартира, то в строящемся доме жилья как такового еще не существует. Соответственно, залога тоже нет. Поэтому финансовая организация будет заниматься детальной проверкой застройщика и оценивать ликвидность приобретаемой недвижимости в строящемся доме, что требует больше времени.

Если строительство дома находится на начальном этапе и представляет собой «вырытый котлован», вряд ли стоит рассчитывать на получение ипотеки. Жилье в фазе строительства должно иметь готовность как минимум на 20%.

БАНКОВСКИЙ СКОРИНГ

Банки расценивают клиента как платежеспособного, если доход будет как минимум в половину больше регулярных ежемесячных платежей по ипотеке. Плюс станет начислять дополнительных источников дохода, например, от сдачи в аренду квартиры.

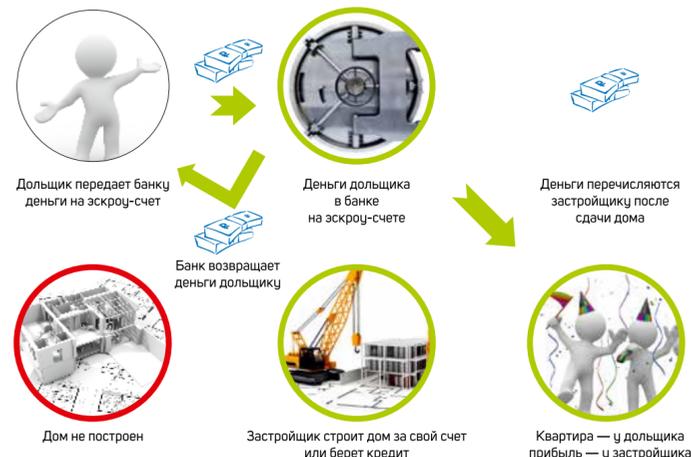
Некоторые ипотечные программы допускают учет в общем семейном доходе доходов близких родственников и родителей. Если для супругов оформления в отдельном порядке не нужно (согласно действующему законодательству, как имущество, так и долговые обязательства у них общие), то прочих родственников привлекают к участию в договоре банковского кредита в качестве поручителей или созаемщиков.

Помимо финансовой состоятельности, оценки будет подвергаться кредитная история заемщика.

По мнению экспертов, следует обратить внимание на новостройки, которые построены на 30%–50%. Цена за 1 квадратный метр еще сравнительно невысокая, а вероятность завершения строительства в указанный срок выше.

Андрей Загородный

ПРИОБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ С 1 ИЮЛЯ 2019 Г. С ПРИМЕНЕНИЕМ ЭСКРОУ-СЧЕТА



ЗВЕЗДЫ

Михаил Кожухов: «Путешествия должны оставлять впечатления на всю жизнь»

Михаил Кожухов — один из родоначальников популярного сегодня жанра тревел-журналистики. Кожухов нашел свой узнаваемый стиль. Близкое знакомство со странами сам Михаил называет этнодайвингом — погружением в культуру и быт разных народов. К слову, Кожухов посетил более 120 стран. Поскольку заграничные поездки для Михаила — работа, то отдыхает он, сплавляясь по рекам, в том числе на Вологодчине.

Сегодня журналист переквалифицировался в предпринимателя. И его опыт путешественника дополнился бизнес-опытом. Обо всем этом и о самых удивительных местах в мире он поведал в эксклюзивном интервью газете «О финансах и не только».



Впередсмотрящий под парусами.

«ОЧАРОВАНИЕ СТРАНЫ НА ПЛЯЖЕ НЕ ПОНЯТЬ»

— Тяжело ли снимать тревел-проекты? Многие сегодня смотрят ТВ и завидуют, например, ведущим «Орла и решки», говорят, вот повезло, катаются по миру за казенный счет.

— На самом деле, это тяжелая работа. Чтобы сделать 44-минутную программу, снять надо как минимум втрое больше. Это череда переездов — сотни километров, смена гостиниц. Наш рекорд во Вьетнаме — поменяли 11 гостиниц за 12 дней! А однажды в Лаосе нас привезли совершенно не туда, откуда мы должны были утром улетать, и за ночь пришлось проехать 700 километров по горам. Кроме того, чтобы зрителю стало интересно, ты перед камерой существуешь на повседневных «эмоциональных оборотах». Когда возвращались со съемок домой, мне требовалось несколько дней тишины, чтобы восстановиться.

— Все больше людей предпочитают путешествовать самостоятельно. Как у вас возникла идея заняться организацией отдыха?

— Когда снималась программа, друзья спрашивали: «Еду в Таиланд, что посоветуешь?» Я отвечал: «Отлично! Полежишь на пляже несколько дней, но потом едешь на север страны, привезешь впечатления на всю жизнь. Это совершенно другой Таиланд». Или, к примеру, собирались в Египет. Замечательно. Отдохнули на пляже? А потом — на самолет и в Асуан, не зря же там писала свои романы Агата Кристи. Спуститесь на пародидке по Нилу мимо того места, где нашли Моисея в камышах. Остановитесь в Луксоре. Только там вы поймете, куда попали... Так пришла идея — создать агентство, где мои идеи обрели бы форму готовых маршрутов. Так стартовал «Клуб путешественников Михаила Кожухова».

— Почему вы решили, что это будет востребовано?

— Одно из моих самых ярких впечатлений последнего времени — Дагестан, туда группы Клуба ездят регулярно. Там необыкновенное сочетание гостеприимства, экзотики и невиданных природных красот! Интереснейшие места — Сахалин, Итуруп, но это скорее для любителей полупроходного отдыха.

— Человек путешествующий проходит несколько ступеней развития. Первая — эмбриональная, это история с «все включено» в Турции или Египте. Спустя как-то время некоторым из «эмбрионов» становится скучно, они понимают, что ездить за тысячами километров, чтобы поправить себя на пару-тройку килограммов, совсем не обязательно, это можно сделать и дома. В этот момент происходит переход в подростковую фазу. Человек рассуждает: «Я самый умный, давай-ка сделаю что-то». Надо время, чтобы «подросток» поехал и понял,

что самостоятельность не всегда работает во благо. Пример. Самые востребованные города для самотуристов — европейские столицы. Для первого раза в Риме, чтобы обождать все раскрученные достопримечательности, вам действительно никто не нужен. А вот уже в музеях Ватикана необходим гид, иначе вы так и не узнаете, что Микеланджело изобразил себя на фреске в Сикстинской капелле. И много чего еще.

Или Париж. Впервые его можно посетить с путеводителем, а дальше наверняка интересно будет пройтись по местам, связанным, например, с героями Дюма. Увидеть дом, где жил прототип Порта, или мост, где Д'Артаньян встретился с Рошфором, и так далее. А для этого уже необходим стелкер, проводник.

А есть места, куда вообще глупо ехать самостоятельно. Например, в джунглях Суматры растет самый большой в мире цветок — раффлезия. Он цветет пару дней в году. Как найти его без рейнджера?

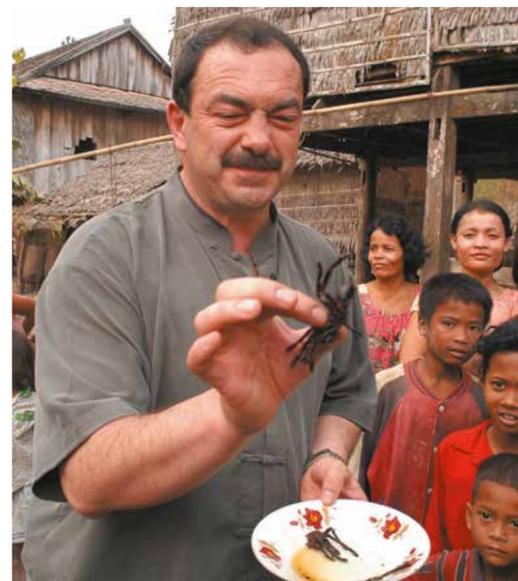
Или Папуа-Новая Гвинея. Купить авиабилет не проблема, заказать номер в отеле, и дальше что? Нужно, чтобы кто-то накануне доехал до места, где живет Папа Яли, вождь племени дани, и сказал: «Папа Яли! Через день приедет с гостем, он привезет свинью. Но чтобы все было на высшем уровне!». И Папа Яли командует

людям: снять футболки, надеть набедренные повязки, встретить гостя!

Путешественники, которые ездят с Клубом, привозят домой впечатления на всю жизнь: имена людей, которых им будет приятно вспомнить, какой-то новый личный опыт, который им, может, никогда больше не пригодится — сварить самому чурчхелу, впервые сесть к гончарному кругу. Это раздвигает твои представления не только о мире, но и о твоих собственных возможностях.

— В группах Клуба есть «душа компании» — обычно это медийные, известные люди. Выходит, это «путешествие со звездой»?

— Совсем нет! Задача «души» — объединить людей, создать особую атмосферу путешествия. Сделать так, чтобы сработал эффект попущика, и незнакомые прежде люди стали друзьями. Кроме того, среди наших «душ» есть стопроцентные «звезды» — Андрей Макаревич, например, Татьяна Лазарева или Наринэ Абгарян. А есть люди чуть менее известные, но ничуть не менее интересные и теплые — Андрей Бильжо, Юрий Кобаладзе, Сергей Цигаль или Таша Строгая. Теплые — это главное: пропуск в отряд «душ» дает не звездность, а готовность делиться с группой эмоциями. Но чтобы все было на высшем уровне!». И Папа Яли командует



Жареный паук по вкусу похож на курицу. Кожухов говорит, что это вполне съедобно.

— Когда родился старший сын, я решил написать ему письмо, которое, по замыслу, он должен был прочесть в 18 лет. Но я не справился. Изведа энное количество макулатуры, я понял главное: он должен вырасти хорошим человеком.

— Сейчас мы готовимся к важному событию. В конце 2019 года барки «Седов», «Крузенштерн» и «Паллада» пойдут в совместную юбилейную кругосветку. Какие места в России вы считаете наиболее привлекательными для путешественников?

— Одно из моих самых ярких впечатлений последнего времени — Дагестан, туда группы Клуба ездят регулярно. Там необыкновенное сочетание гостеприимства, экзотики и невиданных природных красот! Интереснейшие места — Сахалин, Итуруп, но это скорее для любителей полупроходного отдыха. Самым активным могу посоветовать восхождение на Эльбрус: это тоже запомнится на всю жизнь. В семейном формате может быть интересна поездка по русскому Северу, в Карелию. Готовим экспедиционную поездку на плато Путорана, это будет хит!

— Путешествия для вас — работа. А как вы предпочитаете проводить отпуск?

— Всю жизнь я сплавляюсь по рекам. Кстати говоря, эта история для меня началась на стыке Вологодской и Архангельской областей. Там, у самого Белого моря, среди торфяных болот, есть удивительное место — Подвершинный краж. Горный хребет, который пересекает река Кожа. Я не раз сплавлялся по ней.

— Путешествия для вас — работа. А как вы предпочитаете проводить отпуск?

— Всю жизнь я сплавляюсь по рекам. Кстати говоря, эта история для меня началась на стыке Вологодской и Архангельской областей. Там, у самого Белого моря, среди торфяных болот, есть удивительное место — Подвершинный краж. Горный хребет, который пересекает река Кожа. Я не раз сплавлялся по ней.

Пожалуй, это одна из немногих рек, куда хочется возвращаться.

Всякий раз, отправляясь туда, еду через Вологду. Очаровательный русский город.

— Известно, что вы коллекционируете холодное оружие. Откуда появилось такое увлечение?

— Пожалуй, слово «коллекционер» применительно ко мне неуместно. У нас есть фантастические коллекции! И это не Иосиф Кобзон, например, который также увлекался оружием, а никому не известные люди, собравшие настоящие раритеты. У меня все скромнее, антиквариата почти нет. Я собираю этническое оружие. В основном, ножи, которые несут отпечаток национальной традиции. Нож у многих народов — сакральный предмет, наделенный мистическими свойствами.

— Вы в свое время работали военным корреспондентом в Афганистане. Вас удостоили высокой награды — орденом Красной Звезды. За какие заслуги?

— Лично я никаких особых подвигов не совершал. Был эпизод в конце 88-го года, когда под Джелалабадом, у самой пакистанской границы, нашу колонну раздолбили в щепки. Только на моей бронемашине было 9 раненых. После этого инцидента военным, видимо, стало неловко, что мы — журналисты — живем и работаем в Афганистане много лет, участвовали во многих операциях, но никак не отмечены. Поэтому, как говорится, по совокупности заслуг несколько коллег представили к наградам. Я был самым молодым представителем СМИ в Афганистане. По образному выражению корреспондента Гостелерадио Михаила Лецинского, смелости у меня тогда было больше, чем ума, и я «шалил» — летал на боевые, ходил на операции в составе групп спецназа. Так что со «звездочкой» на груди внутренне согласился, хотя никогда ее не ношу.

— У вас трое детей. Поделись секретами их воспитания. Детей надо растить в любви и ласке, чтобы они не знали забот, или все-таки готовить к суровым реалиям взрослой жизни?

— Когда родился старший сын, я решил написать ему письмо, которое, по замыслу, он должен был прочесть в 18 лет. Но я не справился. Изведа энное количество макулатуры, я понял главное: он должен вырасти хорошим человеком. А это так просто, что письмо писать и не обязательно... Еще — в маленьком человеке надо с самого начала воспитывать чувство ответственности и самостоятельности. Все остальное — вторично.

— Идеальный банк тот, во время посещения которого ты получаешь удовольствие?

— Как вы относитесь к деньгам? Вы считаете себя транжирой или стараетесь копить? Может, занимаетесь инвестированием?

— Я работал корреспондентом в Бразилии в 90-е годы, когда к власти там пришла молодая команда,

которая пыталась обуздать многозначную инфляцию и проводила экономические реформы: были заморожены счета, нигде не принимались кредитные карточки, — бразильская экономика стояла «на ушах». Мне все это было очень интересно! Я об этом и писал в газете. Наверное, первая публикация в нашей прессе об обменных пунктах валюты и о том, как «уличный» курс влияет на инфляционные ожидания, была моей.

То есть сами деньги меня, конечно же, интересуют, но... В большей степени в качестве наблюдателя: собственные накопления, увы, не представляют интереса для фондовых рынков.

— Каким, по-вашему, должен быть идеальный банк?

— Я вижу, как сегодня организована работа отделений банков для топ-клиентов, и, видимо, это то, что мне хотелось бы видеть по отношению ко всем. Когда в банке ты чувствуешь себя желанным гостем, когда не стоишь в очереди, а получаешь удовольствие от посещения кредитного учреждения.

— Вы сталкивались с какими-нибудь интересными финансовыми привычками, обычаями в других странах? Есть щедрые нации или нации откровенных скопидомов?

— Насчет целых наций — это мифы, которые придумывают друг про друга страны-соседи. Бывают щедрые и прижимистые люди, это факт. В Кабуле есть любопытное место — рынок денег, где сидят десятки мужчин, а рядом с ними — горы самых разных банкнот. Я взял сто долларов и раз четырнадцать поменял их на разные валюты. Вернулся к долларам, но получил уже не сто, а меньше, и физически подержал в руках множество разных банкнот.

А, например, в Северной Корее, про которую я снял большой документальный фильм, люди вообще непонятно, как и на что живут. Магазинов нет, но все вроде более-менее сыты. «Откуда еда, одежда?» — спрашиваешь ты. А в ответ слышишь: «У нас не принято об этом говорить». Так ничего про них и не понял!

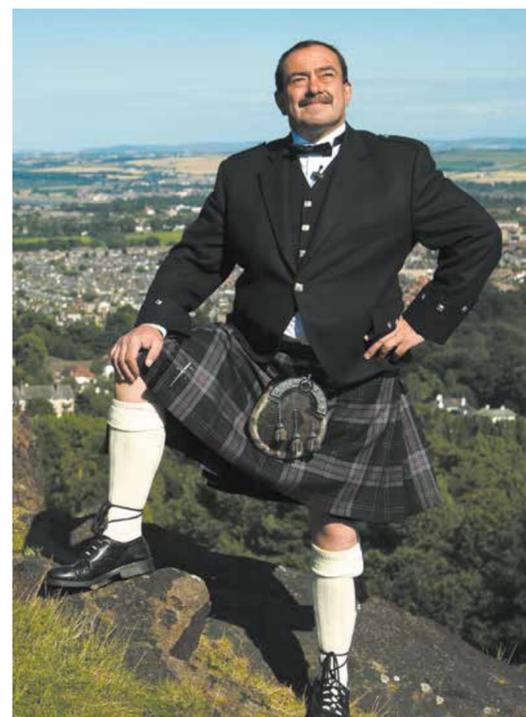
Интервью подготовили
Дмитрий Афонин, Нина Забелина



Самый большой в мире цветок — раффлезия.



Река Кожа в Архангельской области — одно из любимых мест для сплава.



Настоящему мужчине к лицу даже юбка. Шотландская.



В гостях у племени дани и его вождя Папы Яли в Папуа-Новая Гвинея.

ФИНАНСИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

Как выгодно использовать торговые кредиты для развития бизнеса

ПОРЯДОК В ФИНАНСИРОВАНИИ ДАЕТ МАКСИМАЛЬНУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Вы видите перспективы роста для своего бизнеса, но вам не хватает средств для пополнения оборотного капитала? Увеличить выручку и укрепить свои рыночные позиции поможет кредитование на пополнение оборотных средств (или торговый кредит, торговая кредитная линия). Как получить наибольшую выгоду от заемных средств и не совершать ошибок? Несмотря на то, что каждый бизнес по-своему уникален, вы можете воспользоваться универсальными советами и советами из опыта работы с предпринимателями СЕВЕРГАЗБАНКА.



Автор: Заместитель
Председателя Правления
СЕВЕРГАЗБАНКА Денис Лукачев

1. Учитывайте, что изначально основным двигателем роста бизнеса — это ваши собственные средства и прибыль. Развиваться нужно в основном с помощью реинвестирования получаемой прибыли. Рентабельность торговой деятельности предприятия должна быть на таком уровне, чтобы была возможность капитализировать большую часть своей прибыли, направляя ее в свой бизнес снова и снова.

2. Если вы видите действительно большой потенциал роста вашего бизнеса, для реализации которого вам не хватает собственных средств, тогда можно обратиться к поддержке банка для получения кредита на пополнение оборотных средств. Использование заемных ресурсов призвано оказывать так называемый эффект финансового рычага для развития бизнеса. Это применимо к любым отраслям и характеру деятельности, будь то торговля, производство и др. Однако учтите, что доходность бизнеса должна быть значительно выше процентной ставки по кредиту, чтобы ваша прибыль

и собственный капитал не уходило только на выплату процентов.

3. Придерживайтесь золотого правила экономики предприятий — темпы роста прибыли должны быть быстрее, чем темпы роста выручки, а выручка должна расти быстрее, чем активы. Когда прибыль компании растет более высокими темпами, чем объем ее продаж, это позволяет говорить о снижении себестоимости, о том, что доходы растут быстрее затрат. А темп роста объема продаж, превышающий темп изменения активов, свидетельствует в свою очередь об эффективном использовании ресурсов, ускорении оборачиваемости, увеличении экономического потенциала бизнеса.

Если данное правило не соблюдается, важно понять, почему это происходит. В отдельных случаях, например, в период вложения в бизнес при его расширении или модернизации, это правило может не выполняться, однако, не значит, что в долгосрочном периоде компания неэффективна.

4. Если компания использует торговые кредиты, то для нее будет актуален еще один принцип. С увеличением объема кредитных ресурсов должна также увеличиваться эффективность бизнеса, расти выручка и прибыль. Если этого не происходит, то эффект финансового рычага (см. п.2) будет постепенно сходиться на нет, и в итоге дело может дойти до уменьшения объема собственных средств, вовлеченных в бизнес.

5. «Не продайте» выручку и не замещайте свои деньги

ОПЕРАЦИОННЫЙ ЦИКЛ



$D(Фц) = D(з) + D(аз) - D(кз)$, где
 $D(Фц)$ — продолжительность финансового цикла в днях; $D(з)$ — длительность оборота запасов предприятия в днях; $D(аз)$ — длительность оборота дебиторской задолженности в днях; $D(кз)$ — длительность оборота кредиторской задолженности в днях.

в бизнесе кредитными. В жизни предпринимателей бывают разные ошибки. Кто-то на полученную выручку купит себе давно желанный автомобиль или квартиру, приобретет склад, необходимость которого на самом деле под вопросом, или направит выручку на замещение сторевшей партии товара. В любом из этих случаев выручка вместо инвестирования в бизнес банально проедается. Создаются искусственные кассовые разрывы. А привлекаемые для замещения выручки кредитные средства в таких случаях только латают возникшие дыры и больше дают на ваш собственный капитал.

Понятно, что бизнес затевают, чтобы тратить прибыль (не выручку) на свои потребности, но это должны быть разумные продуманные решения. Какую часть прибыли предприниматель стоит тратить на свои личные нужды — общепринятых критериев не существует. Кто-то может направлять всю прибыль на развитие бизнеса, ощущая потенциал рынка, кто-то половину и т.д. Как бы то ни было, стоит учесть, что вывод оборотных средств из компании неминуемо ведет к ее краху.

6. Отталкивайтесь от своей основной потребности, на основе которой затем будет структурироваться финансирование. Если вы планируете увеличить товар в обороте, открыв новый магазин, то к кредиту на пополнение оборотных средств может потребоваться инвестиционный кредит, который направится на приобретение помещений для магазина,

закупку оборудования. При этом в банк вы можете обратиться с описанием в целом своего видения развития, а консультанты предложат определенные финансовые инструменты, адаптировав вашу потребность под оптимальную финансово сбалансированную структуру заемных средств.

7. Оптимально сочетайте банковское кредитование и отсрочку поставщиков. Многие предприятия для формирования оборотных активов наряду с собственными и краткосрочными кредитами банков используют отсрочку платежа за поставленные товары или услуги. Так как в этом случае поставщики замораживают собственные средства, стоимость товаров с отсрочкой платежа, как правило, выше, чем при оплате по факту поставки. Рассчитав эффективную процентную ставку по кредиторской задолженности и сравнив ее с банковской ставкой, вы получите представление о наиболее выгодном источнике финансирования.

Однако не только этим критерием стоит руководствоваться при управлении оборотными средствами. Предприятие может столкнуться с ситуацией, когда поставщики перестают предоставлять отсрочку платежа, или же банки могут отказать в выдаче кредита, или эта процедура затянется. Поэтому оптимально одновременное использование оборотных средств, что позволяет нивелировать соответствующие риски.

8. Старайтесь использовать заемные ресурсы максимально эффективно, настраивая банковские транши под периоды оборачиваемости. Период обращения денежных средств с момента приобретения на них ресурсов (будь то сырье, материалы или др.) до момента продажи готовой продукции и получения за нее денег называется денежным циклом (или финансовым циклом, циклом оборотного

капитала). У каждого предприятия в банк вы можете обратиться в зависимости от отрасли и особенностей его деятельности.

Кредитные средства на пополнение оборотного капитала выдаются банком, как правило, в формате кредитной линии на два года. В рамках открытой линии предприятие затем по заявкам получает от банка отдельные денежные транши для закупки партии товара, сырья, услуг. Срок транша в среднем составляет 6 месяцев, но задача банка и клиента состоит в том, чтобы настроить транш таким образом, чтобы он совпадал со сроком денежного цикла компании, оставляя при этом некоторый временной запас. Таким образом, каждый выложенный кредитный рубль должен работать на ваш бизнес максимально эффективно.

Если не придерживаться этого подхода и взять, допустим, разово кредит на год, время от времени инвестируя полученные средства в бизнес, то период, во время которого заемные денежные средства реально работали, окажется намного меньше, чем год. Может быть меньше и реально задействованная сумма заемных средств. В итоге при расчете эффективной процентной ставки по такому кредиту вы можете сильно огорчиться, увидев ее размер, в разы превышающий изначально привлекательные условия.

Не зная этого правила, может казаться дорогим такой вид финансирования, как факторинг, хотя это не так. Вы сразу запускаете в оборот заемные ресурсы и ровно на тот срок, который вам нужен, поэтому эффективность привлечения и вложения средств становится максимальной.

При этом необходимо учесть, что денежные циклы могут различаться в зависимости от товаров, которыми торгует компания. Недостаточно только определить средний денежный цикл. Оптимально наличие кредитной линии с траншами, которые полностью соответствуют оборачиваемости каждого товара.

Заемные средства при правильном использовании служат своего рода финансовым рычагом для бизнеса, позволяя увеличить прибыль компании.



НОВОСТИ

КАК ВЗЯТЬ КРЕДИТ НА ИСПОЛНЕНИЕ ГОСКОНТРАКТА

СЕВЕРГАЗБАНК разработал «Экспресс-кредит» на исполнение госконтракта для победителей государственных и муниципальных конкурсов (аукционов), проводимых в рамках федеральных законов № 44-ФЗ, № 223-ФЗ, № 185-ФЗ, № 115-ФЗ. Кредитные ресурсы могут потребоваться в случае нехватки собственных оборотных средств у поставщика для исполнения госзаказа.

Максимальная сумма кредита — не более 30% от суммы контракта, и не более 3 миллионов рублей на одного заемщика. Комиссия за выдачу кредита составляет 0,8% от запрашиваемой суммы, но не менее 5 тысяч рублей. Срок рассмотрения заявки, при полном пакете документов, составляет 1 рабочий день. Максимальный срок кредитования — 15 месяцев.

Продукт не требует имущественного залога. В качестве обеспечения необходим залог права требования по контракту, на исполнение которого предоставляется кредит, и поручительство физического лица (директора).

Для клиентов, обратившихся по программе «Экспресс-кредит», действуют специальные условия — открытие расчётных счетов и ведение залогового счёта бесплатно. При этом переход на расчётно-кассовое обслуживание в банк не является обязательным условием.

Стоит отметить, что кредит на исполнение госзаказа — это своего рода аванс, возможность не использовать собственные оборотные средства и заключать не одну, а одновременно несколько сделок с госзаказчиками.

«Развивать направление банковских гарантий было необходимо, так как к нам часто поступали от клиентов запросы на кредиты на исполнение контрактов. Мы услышали эти пожелания и внедрили данный продукт,



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

В честь 25-летия, которое СЕВЕРГАЗБАНК отмечает в 2019 году, подготовлено специальное предложение для клиентов — юридических лиц, основанных свой бизнес 25 лет назад (1994 г.р.), а также для всех клиентов, которые решат открыть расчётный счет 25 числа любого месяца.

Специальное предложение включает в себя бесплатное открытие расчетного счета и бесплатное изготовление и заверение необходимых для этого копий документов. Для клиентов — юридических лиц будет доступна также бесплатная выдача электронных ключей (USB токенов) для пользования системой интернет-банкинга СЕВЕРГАЗБАНКА «Бизнес Онлайн».

СЕВЕРГАЗБАНК ВЫДАСТ ЛЬГОТНЫЕ КРЕДИТЫ МАЛОМУ БИЗНЕСУ ВМЕСТЕ С «КОРПОРАЦИЕЙ МСП»

СЕВЕРГАЗБАНК включен в список уполномоченных банков «Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства» («Корпорация МСП») в рамках программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Кредиты для бизнеса на инвестиционные цели, в том числе рефинансирование, теперь можно получить по сниженной процентной ставке.



При условии, что кредитные средства предоставляются субъекту малого и среднего предпринимательства, работающему в приоритетных отраслях экономики, процентная ставка составит не выше 9,6%* годовых. Для предприятий других отраслей ставка не будет превышать 10,6% годовых. «Корпорация МСП» выделяет широкий спектр приоритетных отраслей экономики: сельское хозяйство, обрабатывающее производство, в т.ч. производство пищевых продуктов, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, транспорт и связь, внутренний туризм, высокотехнологичные проекты, деятельность в области здравоохранения, деятельность по складированию и хранению, деятельность в сфере бытовых услуг, сбор, обработка и утилизация отходов и др.

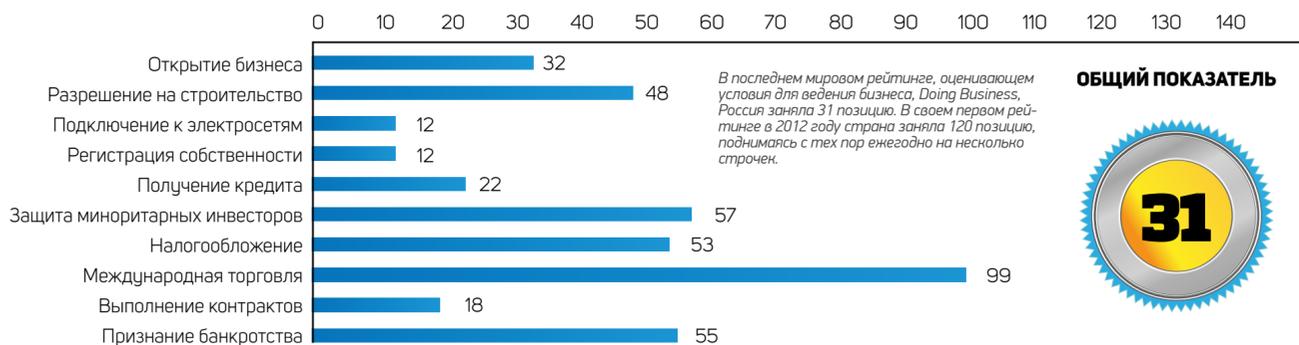
В качестве инвестиционных целей предприятий «Корпорация МСП» определяет финансирование мероприятий по приобретению основных средств, модернизации и реконструкции производства, запуску новых проектов и производств. Также предусматривается частичное финансирование текущих расходов, связанных с реализацией инвестиционного проекта, и рефинансирование задолженности при условии снижения процентной ставки.

СЕВЕРГАЗБАНК рассматривает сотрудничество с малым и средним бизнесом как одно из приоритетных направлений деятельности. Банк на протяжении нескольких лет входит в топ-30 кредитных организаций по объему выданных кредитов МСБ, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА». Успешной работе с юридическими лицами способствует наличие собственной широкой линейки кредитных продуктов, программ расчётно-кассового обслуживания, эквайринга, инкассации, участие в госпрограммах поддержки МСБ, сотрудничество с региональными гарантийными фондами и региональными администрациями.

*Срок кредита: от 1 до 4 лет. Сумма кредита: от 3 до 50 млн рублей. Диапазон ставок: 9,6-10,6% годовых. Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ»). Генеральная лицензия Банка России №2816 от 13.01.2017.

БИЗНЕС-ЦИФРА

Показатели России в рейтинге Doing business 2019



КОГДА НУЖНА ПОДДЕРЖКА
КРЕДИТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА
от 9% годовых* до 15 млн рублей

БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
8-800-700-25-52
WWW.SEVERGAZBANK.RU

Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ») Генеральная лицензия Банка России №2816 от 13.01.2017. Реклама



При заключении договора могут взиматься иные комиссии и/или сборы, предусмотренные тарифами и внутренними документами банка *Ставки по кредиту «Модернизация» — от 9% до 16,5% годовых (до оформления договора залога ставка устанавливается на уровне 20% годовых), по кредиту «Торговый» — от 9,5% до 17,8% годовых, по кредиту «Торговая линия» — от 12% до 17,4% годовых.

БИЗНЕС-ИНТЕРВЬЮ

Илья Коротков: «На знаменитых череповецких стульях сидел почти весь Советский Союз»

Один из флагманов деревообрабатывающей отрасли — АО «ЧФМК» (Череповецкий фанерно-мебельный комбинат) — имеет давние деловые связи с СЕВЕРГАЗБАНКОМ. В середине 70-х на комбинат пришел работать Евгений Коротков, который в 1991 году стал генеральным директором. В переходном периоде ему удалось сохранить и полностью переоборудовать производство, адаптировав его к рыночной экономике и в разы увеличив объемы выпускаемой продукции. В начале нулевых на предприятие пришел Илья Коротков. Пройдя все ступени карьерного роста, сегодня он — и. о. генерального директора. На его долю выпало управление комбинатом, или, как говорит Евгений Николаевич, «организмом, который постоянно требует внимания и заботы». Продукция предприятия, отметившего в прошлом году свое 60-летие, пользуется высоким спросом не только на отечественном рынке, но и в десятках стран на всех континентах. Как сейчас удается работать на внешнем рынке и наращивать объемы экспорта? Что ожидает комбинат от запуска новых производств? Как строится управление долговой нагрузкой и свободной ликвидностью? Об этом газете «О финансах и не только» в эксклюзивном интервью рассказал и. о. генерального директора АО «ЧФМК» Илья Коротков.

РОСТ В ШТУКАХ И РУБЛЯХ

— Илья Евгеньевич, как вы оцениваете бизнес-итоги прошлого года для комбината и отрасли в целом?

— Компания отработала хорошо, как, впрочем, и вся отрасль. Мы пришли к более высокому результату, чем изначально запланировали. С увеличением объемов выпускаемой продукции выросли и показатели по прибыли.

— Какие направления деятельности показали лучшие результаты?

— Мы производим несколько видов продукции лесопереработки. Основные — это березовая фанера, ДСП, ЛДСП и пиломатериалы. Наш «козырь» — березовая фанера, которая всегда является востребованным продуктом на рынке.

— В прошлом году вы отметили 60-летие комбината. А как все начиналось?

— В 1958 году был запущен завод «Фанеродеталь», производили фанеру и детали из нее. Предприятие с момента основания стало одним из ключевых в регионе и отрасли в целом. В конце 50-х — начале 60-х годов на комбинате построили цеха древесностружечных плит и стульев. Производство с подобным ассортиментом в СССР в те времена было всего два. Мы выпускали несколько миллионов стульев ежегодно. Наверное, почти все население Советского Союза сидело на нашей продукции. В 90-е ситуация в стране изменилась, и мы сделали упор на выпуск фанеры, плитной продукции и пиломатериалов.

— Вы поставляете продукцию более чем в 50 стран

мира. Как вам удалось выйти на внешние рынки?

— Лесной бизнес в России, как и нефтегазовая отрасль, всегда был экспортно ориентированным направлением. Мы и в советское время экспортировали товар за рубеж, но это было централизованно. Мировой рынок большой и у нас в нем есть своя доля.

— Антироссийские санкции как-то отразились на работе комбината?

— Санкции мы ощущали иногда в финансовом плане, когда на пике обострения возникали проблемы с платежами, а также все на нас повлияли ограничения на поставки запасных частей и оборудования. Что касается реализации продукции, никаких барьеров пока нет. Не изменились наши партнерские отношения и система контрактов. Рынок есть рынок.



Цех клеичи фанеры. Линия обрезки фанеры Kikukawa.

«ПОЛЬЗУЕМСЯ ВСЕМИ ФИНАНСОВЫМИ ПРОДУКТАМИ»

— На каких принципах выстраиваете управление финансами предприятия? Насколько активно используете кредитный рычаг?

— Обязательно используем. Но нам важна финансовая безопасность. Есть четкая финансовая политика. Долговая нагрузка у нас в разы ниже, чем прибыль, это самое главное.

— Используйте и кредитования на пополнение оборотных средств, и инвестиционные кредиты?

— Совершенно верно. Эти виды заимствования дополняют друг друга при реализации проектов.

— Какие инструменты используете для управления свободными средствами компании?

— Мы рассматриваем все финансовые услуги, предлагаемые рынком — не только классическую банковскую линейку в плане депозитов, но и ценные бумаги, а также прочие продукты, которые позволяют эффективно управлять средствами, получая дополнительную доходность.

— Фонд финансирует проекты в форме займа под 5% годовых?

— Да. Это хорошие условия. Правда, фонд выставляет достаточно жесткие критерии к отбору заемщиков. Но мы им соответствуем. Запустим производство, получим дополнительную преференцию — налоговые льготы.

— Можно сказать, что заем Фонда — это реальная поддержка бизнеса в регионах?

— Да. Именно благодаря договоренностям с Фондом мы начали работу над этим проектом. Это стало решающим фактором для принятия решения о начале строительства нового завода в выбранном месте.

социально-экономического развития» (ТОСЭР)?

— Завод построили буквально за полтора года: летом 2017 года вбили первую сваю. Предприятие стало первым резидентом, начавшим работу на территории Индустриального парка. В январе 2019 года получили пробную партию продукции. Проверили закупленное в Голландии оборудование в действии. Готовим кадры к работе.

— В мае-июне планируем окончательно сдать объект в эксплуатацию и начать поставки продукции, потому что клиенты уже об этом спрашивают. Для нас, как инвесторов, важно, чтобы предприятие заработало как можно быстрее, начало окупаться и генерировать положительный денежный поток. Чем быстрее инвестор выйдет на окупаемость, тем быстрее он начнет платить налоги.

Объем инвестиций составил порядка 2,5 млрд рублей. Серьезную поддержку мы получили от Фонда развития моногородов.

— Фонд финансирует проекты в форме займа под 5% годовых?

— Да. Это хорошие условия. Правда, фонд выставляет достаточно жесткие критерии к отбору заемщиков. Но мы им соответствуем. Запустим производство, получим дополнительную преференцию — налоговые льготы.

— Можно сказать, что заем Фонда — это реальная поддержка бизнеса в регионах?

— Да. Именно благодаря договоренностям с Фондом мы начали работу над этим проектом. Это стало решающим фактором для принятия решения о начале строительства нового завода в выбранном месте.



Цех ДСП. Камера кондиционирования древесностружечных плит.

— Зачем понадобилось расширить производственные площади?

— Мы увеличиваем объемы производства. И в замкнутых границах какой-то одной индустриальной площадки, как, например, в Череповце, мы просто не можем нарастить производство. Еще один ключевой фактор — это сырьевая доступность. К тому же, рыночная конъюнктура периодически меняется. И для того, чтобы уравновесить эти колебания, всегда лучше иметь несколько продуктов, которые позволяют комфортно чувствовать себя на рынке.

— Более 90% продукции новых предприятий пойдут на экспорт. Отмечу, что Череповец удачно расположен в плане логистики. Через город проходят автомобильные трассы, удобные железнодорожное сообщение и водные пути.

— Еще у вас есть проект по строительству фанерного завода в поселке Вохтога.

— Совместно с группой компаний «Вологодские лесопромышленники» ЧФМК вдохнул жизнь в плитное производство в поселке Вохтога, на базе которого сегодня развивается ООО «ВохтогаЛесДрев». Буквально в нынешнем году был инициирован новый проект по строительству фанерного завода мощностью 120 тысяч кубометров в год и увеличению действующих мощностей по производству плит ДСП и ЛДСП до 300 тысяч «кубов». Инвестиции в этот проект превышают 4,5

млрд руб. Мы ведем переговоры о поставке оборудования и готовим тендер на проведение проектных работ.

«ЗАГРАДИТЕЛЬНЫЕ ПОШЛИНЫ НА ЭКСПОРТ КРУГЛЯКА ВВЕЛИ. НО НА ВРЕМЯ»

— Какие факторы сегодня сдерживают развитие ЧФМК и отрасли в целом?

— На всех уровнях понимают, что перерабатывать древесину нужно у себя в стране. Это создает добавленную стоимость и увеличивает ВВП страны. К счастью, совместными усилиями нам удалось добиться введения заградительных пошлин на экспорт круглого леса. В том числе, в Китай. Но это пока временное решение. Надеемся, удастся закрепить предварительное соглашение на законодательном уровне.

— Лесная отрасль способна стать драйвером экономики?

— Надо понимать, что глубокая переработка древесины — это большие инвестиции, этим могут заниматься только «тяжеловесы» отрасли. Все разговоры о прекращении экспорта кругляка и создании мощной переработки в стране заканчиваются зачастую тем, что никто ничего не может. Единицы реализуют действительно стоящие большие проекты. Если отрасль получит больше поддержки от государства, то она простимулирует развитие смежных отраслей. Машиностроение, легкую промышленность, грузоперевозки...

— По цене выпускаемой продукции вы конкурентоспособны в сравнении, например, с китайцами, канадцами, финнами?

— Все зависит от вида продукции. Березовая фанера — уникальный продукт. Его производят только в России и в Финляндии, больше нигде в мире. Он дороже, но находит своего покупателя. Конкурировать с более дешевой продукцией мы не можем в принципе.

— Для чего она используется?

— Основные виды применения — стройка, упаковка, мебель, игрушки.

— То есть кухни, которые мы покупаем, могут быть сделаны из вашей фанеры?

— Если говорить о традиционной серийной мебели, то она в основном делается из ДСП или ЛДСП (ламинированные плиты). Да, это могут быть и кухни, и кресла, офисные столы, за которыми вы, наверное, сейчас сидите.

— Расскажите про вашу новую линейку товаров NORDECO.

— Этот бренд мы создали для четкого позиционирования всех видов выпускаемой нами продукции. В эту линейку товаров попали ламинированные ДСП из новой коллекции и фибролитовые плиты.

«МЫ СТАРАЕМСЯ БЫТЬ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫМИ»

— Пригодилось ли бизнес-образование и опыт ведения бизнеса, полученные вами в Лондоне, в российских реалиях?

СЕМЕЙНЫЕ БИОГРАФИИ.

Коротков Евгений Николаевич. Родился 28 сентября 1947 года в Мурманской области. Окончил Северо-Западный политехнический институт по специальности инженер-электрик.

В 1976 году пришел работать инженером-конструктором на ЧФМК. В 1978 году был назначен на должность главного конструктора, в 1985 году — на должность главного инженера, в 1991 году стал директором комбината. В 1993 году на общем собрании акционеров избран генеральным директором ЗАО «ЧФМК».

В августе 2007 года Е. Н. Короткову Указом Президента РФ присвоено почетное звание «Заслуженный работник лесной промышленности РФ».



Коротков Илья Евгеньевич. Родился 20 января 1981 года в г. Череповец, Вологодской области. Окончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики. В 2003 году начал трудовую деятельность на ФМК. Сегодня — исполняющий обязанности генерального директора АО «ЧФМК».

Входит в состав президентского совета Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, экспертно-консультативного Совета по лесному комплексу при Комитете Совета Федерации, Межведомственной рабочей группы по выработке мер государственной поддержки деревянного домостроения при Министерстве строительства, Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области.



— Философский вопрос. Все-таки Россия своеобразная страна, западные законы бизнеса у нас не вполне работают. Кто бы ни говорил обратное. Да, есть вещи, которые полезны. Но есть вещи, которые ты изучил, но они у нас не работают.

Правда, в Европе все довольно предсказуемо, иногда говорят, что там вести бизнес скучно. Например, в Англии практически не осталось реального сектора промышленности, все занимаются финансами, услугами. У нас, промышленников, драйв, всегда что-то крутится-вертится, производится.

— На предприятии работает большая коллектив. Как бы вы описали свою корпоративную культуру?

— Прежде всего, мы стараемся оставаться социально ответственным предприятием. Мы сохранили свое медицинское профилактическое учреждение, которое было построено в советские времена. В 90-е годы подобное «обременение» было у многих предприятий, но большинство с началом эпохи рыночных отношений отказались от балласта, это же требует дополнительных расходов. А ЧФМК не только сохранил, но и превратил старый профилакторий советских времен в современный медицинский центр. На льготных условиях

там могут отдыхать и лечиться сотрудники и члены их семей, ветераны комбината. Также мы оплачиваем часть стоимости путевок. Кроме того, у нас на балансе находится свой спортивный комплекс со стадионом. Работники комбината могут там заниматься бесплатно множеством видов спорта.

Мы поощряем сотрудников, которые предлагают какие-то технические новации на местах, занимаемся рационализаторством. У нас есть свой учебный центр, который используется для развития сотрудников по разным специальностям.

— Чем предпочитаете заниматься в свободное время вы?

— В основном тоже спортом. Мы напряженно работаем, чтобы отвлечься, нужна физическая нагрузка. Ходим в тренажерный зал, занимаемся игровыми видами спорта. Играем во все: волейбол, баскетбол, легкая атлетика, бильярд.

— Как воспитываете детей? Хотите, чтобы они продолжили ваше семейное дело?

— Дети пока еще маленькие, но большинство с началом эпохи рыночных отношений отказались от балласта, это же требует дополнительных расходов. А ЧФМК не только сохранил, но и превратил старый профилакторий советских времен в современный медицинский центр. На льготных условиях

Интервью подготовили Дмитрий Афонин, Нина Забелина

ДЛЯ СПРАВКИ

АО «ЧФМК» выпускается более 40 видов высококачественной продукции на основе технологий глубокой переработки древесины, основными из которых являются березовая фанера и детали из нее, древесно-стружечная плита, ламинированная ДСП, пиломатериалы.

По объемам выпускаемой продукции Череповецкий фанерно-мебельный комбинат входит в пятерку предприятий деревообрабатывающей отрасли России по производству фанеры и древесностружечных плит. Постоянными покупателями продукции ЧФМК выступают порядка 300 российских и зарубежных компаний. За 60 лет своей работы ЧФМК выпустил 2,6 млн кубометров фанеры и 5,6 млн кубометров древесно-стружечной плиты.

По итогам 2018 года лесопромышленные предприятия области (в т. ч. ЧФМК) отгрузили продукции на сумму свыше 56 млрд руб., показав рост в 42% к объемам прошлого периода. Доля переработки заготавливаемой на территории области древесины составляет 75%.



ЦОС (цех по обеспечению сырья). Эстакада подачи фанерного сырья в производство.



Цех клеичи фанеры. Участок сборки пакетов.

ИСТОРИЯ ФИНАНСОВ

Бриллиантовый дым, накрывший Россию

КАК РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК XIX ВЕКА СТАЛ ОДНИМ ИЗ ВЕДУЩИХ В МИРЕ

Современная российская биржа — это легитимный механизм, работающий в строгих законодательных рамках и контролируемый мегарегулятором. Максимум защиты от злоупотреблений, но страсти все равно кипят, как и 150 лет назад. В середине XIX века на отечественном рынке ценных бумаг азартные люди за короткое время сколачивали состояние, могли столь же быстро разориться. В торговлю акциями втянулись практически все слои населения — от элиты до крестьян и лиц неопределенных занятий, финансовые гении и хитроумные ловкачи. Разум игроков застлала бриллиантовый дым.

ДУХ СПЕКУЛЯЦИИ ОХВАТИЛ ВСЮ РОССИЮ

Если спросить, чем знаменита вторая половина XIX века в российской истории, многие наверняка назовут имена известных литераторов, архитекторов, предпринимателей-мecenатов, политических деятелей и реформаторов. Однако те годы также были отмечены появлением крупных финансистов — участников фондового рынка. Несмотря на взлеты и падения, российский фондовый биржи играли важную роль в развитии экономики, снабжая частным капиталом различные отрасли промышленности.

Если спросить, чем знаменита вторая половина XIX века в российской истории, многие наверняка назовут имена известных литераторов, архитекторов, предпринимателей-мecenатов, политических деятелей и реформаторов. Однако те годы также были отмечены появлением крупных финансистов — участников фондового рынка. Несмотря на взлеты и падения, российский фондовый биржи играли важную роль в развитии экономики, снабжая частным капиталом различные отрасли промышленности.



Атмосфера торгов на бирже

Прошедший 2018 год признали рекордным по притоку инвесторов на российский фондовый рынок. Брокерские счета открыли более полумиллиона человек, количество зарегистрированных на бирже счетов населения достигло 2,7 млн. Другой рекорд — число открытых индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) за год удвоилось и составило 556 000.

Настоящий коллапс случился в сентябре. Стоимость лотерейных билетов (давали шанс выиграть в лотерею, например, усадьбу, выставленную за долги владельца на публичные торги), которыми особо любили спекулировать участники Демутовой биржи, рухнула со 184 до 150 руб. Чтобы компенсировать убытки, биржевики начали спешно продавать свои активы по любой цене, уходя в катастрофический минус.

Биржевая паника, вспыхнувшая в Петербурге, охватила и Москву. «Все «любимейшие московские бумаги», еще недавно шедшие нарасхват, не находили покупателей и падали в цене», — писал Ламанский. Однако биржевая торговля продолжалась, и только разразившаяся франко-прусская война на 1870-1871 годов остановила активность игроков. Примерно в это же время Бетлинг решением Коммерческого суда был признан несостоятельным должником.

«АМЕРИКАНКА», «ЗАЙЦЫ» И «ЧЕРНЫЕ ДНИ»
Почти два десятилетия российское общество не интересовалось биржевыми торгами. Однако в конце XIX века российские железнодорожные компании вновь стали драйвером фондового рынка. Началось оживление экономики. Ценные бумаги подорожали в цене. Осторожное инвестирование в акции внезапно сменилось еще одной биржевой горячкой 1895-96 годов.

СХОДКА В РЕСТОРАНЕ

Тогда же в городе на Неве возникла неофициальная фондовая «биржа», участниками которой договаривались, как будут манипулировать рынком. Местом встреч игроков был выбран ресторан гостиницы «Демут», получивший название Демутовой биржи. К слову, нечто подобное происходило и в Москве — биржевые манипуляторы собирались в Чижовском подворье на Варварке.

Возглавлял Демуту биржу 25-летний маклер Альфред Бетлинг, безусый и безбородый мальчик. Имея 1,5 млн рублей, полученных в наследство от отца-англичанина, только на текущем счете, Бетлинг предлагал массу разных бумаг по цене на несколько рублей ниже действовавшей на предыдущем биржевом собрании. Уронив бумаги, Бетлинг сразу скупал их по цене ниже той, по которой накануне продавал сам.

Но деревья не растут до небес. В августе 1869 году у «Общества взаимного кредита» закончились наличные деньги, и оно повысило с 5% до 6% дисконт по ссудам под залог ценных бумаг. До 8% поднял ставку и Госбанк.

ИНДЕКСЫ ПРИРОСТА КАПИТАЛА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЙ И НЬЮ-ЙОРКСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖИ (на основе ежемесячных взвешенных долларовых цен, 1865-1917)



Источник: Международные центр финансов в Йеле, США



Здание Санкт-Петербургской биржи в XIX — начале XX вв.

Яркое описание событий 1895 г. принадлежит перу известного театрального критика Александра Кутеля: «...все играли, и стар, и млад, и юноша в семнадцать лет, и старик с седой головой». Тысячи лиц сделались акционерами совершенно им неведомых предприятий. Когда закрывались торги на официальной бирже, народ передислоцировался на биржу неофициальную, в Милютинский ряд с прилегающей к нему частью Невского проспекта. Это место называлось «американской биржей». От 3 до 6-7 часов вечера здесь толпились «зайцы» (сводники покупателей и продавцов), маклеры, игроки, выигравшие, проигравшие, уповающие на чудо и потерявшие всякую надежду.

текущего счета под обеспечение ценных бумаг. Этот вид кредита в банковской и биржевой практике известен под термином «он-колл» (on call). Кутель писал, что «для открытия онкольного счета в мелкой банковской конторе, достаточно было иметь рублей полтораста наличными. Обычно принимали бумаги в 75% котировочной стоимости. Следовательно, на 150 руб. можно было иметь бумаг на 600 руб.; онкольный счет открывался, начиная с 1000 руб. и «по знакомству» бумаги принимали только с 15% обеспечением. Как же было не играть при столь легких условиях?». В августе 1895-го биржевое увлечение достигло своего апогея. Но в начале сентября началось обратное движение: курсы всех акций стали резко понижаться, некоторые упали на 10-100% и более. Считается, что «публика» после

«черных дней» на Петербургской бирже в сентябре и октябре 1895 года потеряла несколько десятков миллионов рублей. Однако трагедии инвесторов не изменили отношение к бирже. Просто поменялись фавориты — теперь игроков заинтересовали нефтяные бумаги.

ОТ ЛЮБВИ ДО НЕАВИСТИ

1899 год начался на бирже неплохо, но оживление продолжалось лишь до первых чисел февраля, когда началось резкое падение всех бумаг. Летом случился крах известного миллионера, строителя железных дорог Павла фон Дервиза. Вскоре обанкротился не менее известный миллионер, также строивший железные дороги Савва Мамонтов. Весной 1901 года финансовый кризис случился у создателя первого в России ипотечного банка, харьковского промышленника Алексея Алчевского. Эти банкротства произвели удручающее впечатление на биржу. За ними последовали разорения мелкой и средней «публики». Не в лучшем положении оказались и некоторые коммерческие банки, так как их портфели были переполнены ценными бумагами. Биржевые операции с лета 1899 года надолго встали на «мертвую точку».

В такой обстановке начался массовый исход с рынка «публики», в прессе появились разоблачительные статьи про спекулянтов. Общество в очередной раз обвиняло биржу в разжигании нездоровых страстей, обмане

До революции 1917 года на территории России действовало семь бирж: Санкт-Петербургская, Московская, Киевская, Одесская, Харьковская, Варшавская и Рижская. На самой крупной — Санкт-Петербургской — официальный бюллетень образца 1913 года насчитывал бумаги 295 компаний.

КОРОЛЬ БИРЖЕВЫХ СПЕКУЛЯНТОВ

Пожалуй, последний пик торгов пришелся на 1911 год. Биржевой спекулянт и банкир Захарий Жданов, которого величали Королем биржевых спекулянтов, позже вспоминал об этом времени: «Колесо биржи завертелось с небывалой у нас быстротой и силой, перемалывая деньги в бумагу... и выбрасывая акции и облигации, отсылая народные сбережения в промышленность и награждая публику изображениями оных на бумаге, окрашенными цветной радугой надежд на пышные и легкую наживку». Напомним, что сам Жданов происходил из крестьян деревни Семеново Ярославской губернии, окончил 4 класса сельской школы, а затем бухгалтерские курсы Побединского в Петербурге.

Не слишком высокий уровень общего образования, видимо, отлично замесила крестьянская смекалка. Сколотив начальный капитал, Захарий в 1907 году открыл банкирский дом для небогатых клиентов.

В апреле 1911 года Жданов, воспользовавшись наивысшими биржевыми ценами, распродал не только свои бумаги, но и бумаги своих клиентов, заработав сразу несколько миллионов. Но эта операция стала последней удачей Жданова. Уже в мае началось предварительное следствие по делу Жданова, которого обвиняли в многочисленных махинациях и мошенничестве. Не дожидаясь грозных последствий и санкций, Жданов решил ликвидировать свой бизнес.

В целом биржевая торговля в царской России продолжалась до 1917 года.

Дмитрий Афонин
Нина Забелина

ИНВЕСТИЦИИ

Былина об ИИС

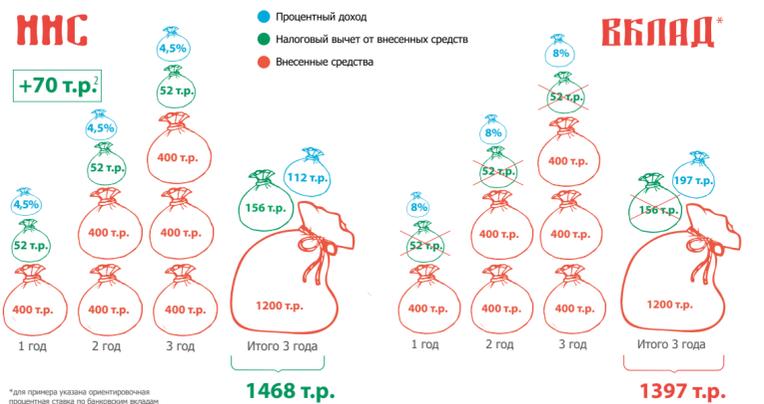
Жил-был царевич Андрей и было у него полцарства и накопленный на немалую сумму российских рублей. Царевич Андрей не сидел сложа руки, служил Родине, в стрелецких войсках возглавлял военные кампании и защищал границы земли русской, за что получал жалование из казны, за вычетом налогов, которые уплачивали все работники и полился бюджет государства российского. Много лет использовал Андрей расчудесный способ — вклады банковские и накопил немало средств.

Андрей был сыном Елены Премудрой и отличался он недюжинной смекалкой до умом, и стал он искать способ, как накопления свои и заработок приумножить, во что вкладывать, да чтобы надежно, да выгодно. Осмелел он пуце прежней смелости своей и решил попробовать чудо-юдо, о котором легенды ходили по окрестностям города его славного и отечественных губерний. Величали чудо-инструмент Индивидуальным инвестиционным счетом, в народе — ИИС.

Пришел Андрей к старому доброму другу своему — СЕВЕРГАЗБАНКУ¹, который славился на пол Руси своей дивной историей, открыл ИИС да внес на него часть накоплений. Год прошел, второй прошел, третий год уже подходил к своему завершению, а радости Андрея не было конца. Каждый год Андрей получал вычеты налоговые, возвращая их из казны, и стабильный доход, начисляемый на внесенную сумму. Прошло 3 года — посчитал Андрей разницу ИИС с вкладом, на котором мог рубли свои держать, и возразился пуце прежнего. Аж на 70 тысяч Андрей получил рублей больше! Закатил Андрей тогда пир на весь мир! И после пира купил Андрей на полученную разницу туристическую путевку в заморские края и уехал места посмотреть да себя показать!

Чудо ближе, чем Вы думаете. Присоединяйтесь к программе ИИС и зарабатывайте больше, чем при использовании только стандартных решений. ИИС — государственная программа поддержки инвесторов (ст. 219.1 НК РФ, ст. 10.2-1 № 39-ФЗ о РЦБ) До 11% годовых Узнайте подробности программы в любом отделении СЕВЕРГАЗБАНКА.

Сравнение ИИС и вклада³



*Для примера указана ориентировочная процентная ставка по банковским вкладам

Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ»). Генеральная лицензия Банка России № 2816 от 13.01.2017.
1 Договор на ведение ИИС клиент заключает с ООО «АЛОП+», Брокерские услуги предоставляются ООО «АЛОП+» на основании Лицензии № 077-04827-100000, выданной ФСФР России, ООО «АЛОП+» (далее — Брокер) ИНН 7709221010 КПП 775001001. При подаче поручения клиенту следует самостоятельно оценить целесообразность, экономическую обоснованность, юридические и иные последствия, риски и выгоды от сделки или иной операции с ценными бумагами/контрактами/валютой, иными предлагаемыми Компанией инвестиционными продуктами, принимая решения исключительно своей волей и в своем интересе, в том числе предварительно изучив условия заключенных с Компанией договоров и ознакомившись с предупреждением о рисках, связанных с проведением операций на рынке ценных бумаг и срочном рынке (Приложение 5 к Регламенту брокерского обслуживания Клиента).
2 Имеется в виду разница в потенциальном доходе через 3 года на вкладе и ИИС при условии ежегодного пополнения счета на 400 000 рублей и получения клиентом по истечении

налогового периода налогового вычета на основании поданного заявления (3-НДФЛ). Право на получение налогового вычета по ИИС имеют резиденты РФ, получающие официальный доход. При расторжении ИИС ранее 3 лет с даты заключения соответствующего договора клиент теряет право на получение налогового вычета за один из налоговых периодов, потребуются осуществить возврат ранее полученных вычетов. Клиент может иметь только один ИИС, только у одного брокера. Подробнее об ИИС <https://alobroker.ru/ready-investment/individual-investment-account-plus/>
3 Расчет сделан из условий того, что клиент вносит на ИИС 400 000 рублей в начале каждого года и по истечении налогового периода подает заявление на возврат налога (3-НДФЛ). Брокер начисляет клиенту на остаток доход по ставке процента, которая определяется пунктом 17.20 Регламента брокерского обслуживания <https://alobroker.ru/company/openinfo/regulations-brokerage-services/>. Подробная информация о продукте доступна по ссылке alobroker.ru. Данное предложение не является банковским вкладом, страхование денежных средств не предусмотрено законодательством РФ.

СЕВЕРГАЗБАНКУ – 25 ЛЕТ!

1994 ▶

Апрель: Основание Акционерно-коммерческого банка «МАРСБАНК». АКБ «МАРСБАНК» зарегистрирован Центральным банком Российской Федерации 29 апреля 1994 года, регистрационный номер 2816. Изначально банк обслуживал главным образом сферу медицинского страхования (МАРС — Медицинская Ассоциация Российских Страховщиков).

Июль: Зарегистрирован первый филиал банка в г. Ярославле.

1995 ▶

Открытие офисов в городах Грязовец и с. Нюксеница (Вологодская область), Углич (Ярославская область)

1997 ▶

Открытие офисов в г. Череповец, пгт. Кадуй АКБ «МАРСБАНК» переименован в Коммерческий банк развития газовой промышленности Севера «СЕВЕРГАЗБАНК»

Головной офис ОАО КБ «СЕВЕРГАЗБАНК» переехал в собственное здание по адресу: г.Вологда, ул. Благовещенская, д. 3

1999 ▶

Открытие офиса в г. Иваново

2000 ▶

Открытие офисов в городах Великий Устюг, Вытегра, Ворука, Сосногорск, Сыктывкар, Великий Новгород, Котлас

2001 ▶

Открытие филиала в городах Архангельск, Ухта

2004 ▶

Открытие офиса в г. Санкт-Петербург

2005 ▶

Банк превращается в крупную структуру, включающую в себя головной офис, 14 филиалов, 45 дополнительных офисов, 14 операционных касс, 2 кредитно-кассовых офиса, расположенных по всему Северо-Западу и в ряде регионов Центрального федерального округа. Банк успешно участвует в крупнейших федеральных и региональных программах, в том числе: ипотечного кредитования, пенсионного обеспечения граждан, поддержки малого и среднего бизнеса. Клиентами банка являются предприятия реального сектора экономики и малого бизнеса, предприниматели и частные лица. Предоставляемые услуги и по качеству, и по полноте способны удовлетворить самого взыскательного клиента

2008 ▶

Накануне своего 15-летия Банк значительно расширил клиентскую базу и улучшил основные финансовые показатели.

В 2008 году ОАО КБ «СЕВЕРГАЗБАНК» стал лауреатом Ежегодной премии в области банковского бизнеса «Банковское дело» в номинации «Лучший региональный банк». На соискание данной премии банк рекомендован Правительством Вологодской области и был единственным финансово-кредитным учреждением области, которое удостоилось этой награды.

2014 ▶

Филиальная сеть банка насчитывает 13 филиалов и располагается на северо-западе России, в республике Коми, Красноярском крае, городах Москве и Санкт-Петербурге. Установлены прямые партнерские отношения с платенной системой VISA.



В 2013 году ОАО «БАНК СГБ» установил прямые партнерские взаимоотношения с одной из крупных платежных систем MasterCard. Такое партнерство и собственный процессинговый центр позволяют банку, с одной стороны, обеспечивать высокое качество обслуживания держателей карт (основными параметрами которого являются скорость проведения операций, их безопасность и безошибочность), с другой — расширять возможности по установлению гибких тарифов, выгодных для клиентов.

Следуя принципу сокращения расстояния между клиентом и банком, в 2013 году была разработана система «СГБ онлайн». Клиенты ОАО «БАНК СГБ» смогли осуществлять финансовые операции в любом удобном месте в любое удобное время.

«Открыт дополнительный офис №2 «Заволжский» Ярославского филиала ОАО «БАНК СГБ».

2013 ▶

2012 ▶

Открытие офиса в городах Норильск, Москва

Наименование банка изменено на ОАО «БАНК СГБ»

2009 ▶

Банк вошел в состав банковской группы ОАО «ГАЗПРОМБАНК», 18.06.2009 Банку предоставлена неисключительная лицензия на использование на территории РФ товарного знака «Газпромбанк».

2017 ▶

Январь: Банк сменил полное наименование на Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» и осуществил ребрендинг. Банк изменил логотип и фирменный стиль. Новый этап в жизни банка связан с новой стратегией развития, модернизацией ключевых банковских процессов и интеграцией одним из ведущих негосударственных пенсионных фондов АО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления».



Апрель: СЕВЕРГАЗБАНК удостоен звания «Лучший банк проектов государственно-частного партнерства в сфере транспортной инфраструктуры» на конкурсе Investor Awards 2017, журнал «Рынок ценных бумаг»



Май: СЕВЕРГАЗБАНК выступил официальным партнером профессионального образовательного проекта «Финансовый рынок: взгляд изнутри», проводившегося в Финансовом университете РФ Молодежной финансовой лигой.

Июль: СЕВЕРГАЗБАНК первым на рынке выпустил банковскую карту с кэшбэком на личный счет в рамках негосударственного пенсионного обеспечения в «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления».

СЕВЕРГАЗБАНК признан Лучшим региональным банком года 2017 на Премии «Финансовая элита России 2017»

Июль: Корпорация по развитию Республики Коми заключила соглашение о сотрудничестве с филиалом СЕВЕРГАЗБАНКА.

Август: СЕВЕРГАЗБАНК подписал соглашение с Внешэкономбанком, открывающее возможность совместного участия в синдицированном кредитовании проектов инфраструктуры, экспортоориентированных отраслей, промышленности высоких переделов и инноваций.

Август: СЕВЕРГАЗБАНК вошел в число маркет-мейкеров Московской биржи по операциям РЕПО с Центральным контрагентом с клиринговыми сертификатами участия (КСУ) по акциям и облигациям.



Октябрь: Администрация Архангельска заключила соглашение о сотрудничестве с СЕВЕРГАЗБАНКОМ;

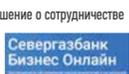
Запустил новый интернет-банк для предпринимателей

Октябрь: СЕВЕРГАЗБАНК организовал экспертную сессию по банковским гарантиям, которую посетили более 100 участников рынка.

Ноябрь: Банк стал первым в Вологодской области, кто начал подключать региональные предприятия торговли и услуг к кэшбэк-сервису платежной системы «Мир».

Банк вошел в топ-10 по количеству выданных гарантий участникам тендеров в 2017 г., по данным «Мультилендер».

Банк вошел в топ-30 по объему выданных малому и среднему бизнесу кредитов в 2017 г., по данным «Эксперт РА».


2018 ▶

Январь: СЕВЕРГАЗБАНК предложил частным клиентам новый продукт — создание собственного пенсионного капитала за счет услуги негосударственного пенсионного обеспечения от АО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления».



Февраль: АО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления» и СЕВЕРГАЗБАНК выпустили совместную карту для клиентов по негосударственному пенсионному обеспечению с программой лояльности.

СЕВЕРГАЗБАНК подписал соглашение о сотрудничестве с Правительством Архангельской области в сфере развития малого и среднего предпринимательства, участия в государственно-частных и других инвестиционных проектах.

Март: Ассоциация «Совет МФЦ» совместно с СЕВЕРГАЗБАНКОМ выступили организаторами экспертной сессии на тему «Финансовые инструменты поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» в рамках федеральной контрактной системы. СЕВЕРГАЗБАНК разработал новую программу экспресс-кредитования малого бизнеса, по условиям которой не требуется залоговое обеспечение или требования к залого значительно облегчены.

В результате роста активов и прибыли, наличия высокого кредитного рейтинга СЕВЕРГАЗБАНК вошел в топ-100 крупнейших и самых надежных банков, по данным делового журнала Forbes.

Forbes

Апрель: Севергазбанк заключил соглашение с СЕВЕРГАЗБАНКОМ о сотрудничестве в реализации совместных инвестиционных проектов, в том числе с привлечением российских и иностранных партнеров, а также развитию программ поддержки субъектов малого и среднего бизнеса.

Май: СЕВЕРГАЗБАНК стал победителем в номинации «Лучшая программа для малого и среднего предпринимательства» в ежегодном областном конкурсе в сфере предпринимательской деятельности «Серебряный Меркурий» вологодской Торгово-промышленной палаты РФ.

Май: СЕВЕРГАЗБАНК стал партнером IV Всероссийского конгресса волонтеров финансового обеспечения граждан, который организован Банком России и некоммерческим партнерством «САФИР».

Июль: СЕВЕРГАЗБАНК и Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы заключили соглашение о сотрудничестве, подразумевающее предоставление поручительства по кредитным договорам и договорам о банковских гарантиях.

СЕВЕРГАЗБАНК получил благодарственное письмо за высокое качество оценки клиентов по программе Вологодского гарантийного фонда. Успехи банка в области ипотеки были отмечены наградой «Хрустальная звезда» в номинации «Доступная ипотека» отраслевого журнала «Банковское дело» на XIV Международной премии в области экономики и финансов им. П. А. Столыпина.

Июль: По результатам исследования ипотечных программ от ведущего банковского портала Banki.ru, ипотечные программы СЕВЕРГАЗБАНКА вошли в ТОП-5 лучших кредитов на покупку жилья. СЕВЕРГАЗБАНК выступил одним из главных спонсоров XV юбилейного Международного фестиваля дизайна, близка и этномузыки «близ на веранде» СЕВЕРГАЗБАНК заключил соглашение с Министерством промышленности и торговли Российской Федерации, в соответствии с которым банк начал предоставлять льготные условия кредитования на приобретение сельскохозяйственной, строительной-дорожной и коммунальной техники.

СЕВЕРГАЗБАНК вошел в ТОП-10 операторов Московской биржи по клиринговым сертификатам участия (КСУ) в режиме торгов РЕПО с Центральным Контрагентом. СЕВЕРГАЗБАНК приступает к реализации программы ипотечного кредитования военнослужащих и рефинансирования военной ипотеки

СЕВЕРГАЗБАНК запускает программу льготного ипотечного кредитования для семей с детьми.

Август: СЕВЕРГАЗБАНК заключил агентский договор с управляющей компанией «ТКБ Инвестмент Партнерс» по продаже паев паевых инвестиционных фондов. Теперь в банке возможна выдача, погашение и обмен паев открытых и интервальных паевых инвестиционных фондов компании.

Октябрь: СЕВЕРГАЗБАНК внедрил кэшбэк по кредитным картам

Ноябрь: СЕВЕРГАЗБАНК организовал кассовое обслуживание и эквайринг трамвайной сети Красногвардейского района Санкт-Петербурга, созданной в рамках проекта государственно-частного партнерства «Транспортной концессионной компанией» совместно с УК «Лидер».

Открытие офиса в г. Саратове.

Банку подтвержден рейтинг кредитоспособности от рейтингового агентства «Эксперт РА» на уровне ВВВ+, прогноз стабильный.

Декабрь: Газета СЕВЕРГАЗБАНКА «О финансах и не только» заняла 2-е место в номинации «Лучшая газета для клиентов» на федеральном конкурсе корпоративных СМИ «МЕДИАЛИДЕР-2018».

СЕВЕРГАЗБАНК второй год подряд был признан лучшим в номинации «Региональный банк года» на XIV ежегодной премии «Финансовая элита России».

Национальный банковский журнал (НБЖ) удостоил СЕВЕРГАЗБАНК статуса «Лучшего банка для людей старшего возраста по итогам 2018 года».

Банк вошел в топ-10 по объему выданных гарантий («Мультилендер»)

2019 ▶

СЕВЕРГАЗБАНК стал уполномоченным банком «Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства» («Корпорация МСП»).



Банк вошел в топ-100 кредитных организаций (91-е место) по размеру активов в ранжине «Интерфакс-100» по итогам 2018 г.

Банк вошел в топ-30 по объему ипотечного кредитования в 2018 г., по данным «Эксперт РА».

НОВОСТИ

СЕВЕРГАЗБАНК ПОДДЕРЖАЛ ЮНЫХ БИАТЛОНИСТОВ



9 марта в Вологде прошли Открытые областные соревнования по биатлону среди юных спортсменов на призы СЕВЕРГАЗБАНКА при участии Федерации биатлона Вологодской области. В турнире приняли участие 111 юных биатлонистов из спортивных школ Вологды, Череповца, Грязовца, Тарноги. Девочки и мальчики соревновались в четырех возрастных группах: 2008-2009, 2006-2007, 2004-2005 и 2002-2003 годов рождения. Спортсмены участвовали в спринте с двумя огневыми рубежами и штрафными кругами.

Организатором соревнований выступил СЕВЕРГАЗБАНК. С его помощью были приобретены новые коврики для стрельбы, майки с номерами для участников, сувениры. Спортсмены, занявшие призовые места в каждой возрастной группе среди мальчиков и девочек, удостоились денежных призов.

СЕВЕРГАЗБАНК ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ДИНАМИЧНЫЙ РОСТ БИЗНЕСА В 2018 ГОДУ

По итогам 2018 года СЕВЕРГАЗБАНК добился устойчивого и динамичного роста бизнеса по всем основным направлениям деятельности, что позволило существенно улучшить показатели прибыли, по данным финансовой отчетности по РСБУ.

В прошедшем году СЕВЕРГАЗБАНК внедрил новые виды кредитных продуктов, снижал процентные ставки по кредитам и развивал технологии обслуживания, стараясь сделать взаимодействие клиентов с банком более удобным. Как следствие, наличие широкой, современной и доступной продуктовой линейки кредитов, в которой учтены различные потребности граждан и предприятий в финансировании, способствовало значительному росту объема выданных кредитов.

Портфель кредитов предприятиям и организациям в отчетном периоде вырос на 17% до 7,1 млрд руб. Объем розничного кредитного портфеля,

включая потребительские кредиты, ипотеку и кредитные карты, увеличился на 44% до 12,7 млрд руб. Уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю в целом снизился в два раза, с 11,7% до 5,8%, что свидетельствует о заметном повышении его качества. Портфель кредитов сформирован из займов, выданных высокочастотным заемщикам, в том числе в рамках госпрограмм военной ипотеки, Минпромторга и др.

Вклады частных лиц по итогам 2018 года выросли на 14,6% до 18,7 млрд руб., средства юридических лиц — на 6,7% до 30,2 млрд руб., что отражает надежность банка и доверие клиентов.

Значительное внимание в банке уделялось развитию дистанционного банковского обслуживания для юридических лиц и частных клиентов: расширению функционала и повышению удобства пользования интернет- и мобильного банка, сети банкоматов и платежных терминалов, сайта.

ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ «НПФ ГАЗФОНД ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ» ЗА 2018 ГОД ЗНАЧИТЕЛЬНО ПРЕВЫСИЛА ИНФЛЯЦИЮ

Доходность счетов клиентов «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления» по обязательному пенсионному страхованию в прошлом году составила 6,39%. Доходность индивидуальных пенсионных планов со стратегией инвестирования «Консервативная» достигла 5,57%. Оба показателя превысили годовую инфляцию, которая, по данным Росстата, зафиксирована на уровне 4,26%.

На трехлетнем периоде доходность счетов клиентов выигрывает по сравнению с инфляцией в два раза. Накопленная доходность счетов за 2016-2018 по обязательному пенсионному страхованию 26,77%, по негосударственному пенсионному обеспечению (инвестиционная стратегия «Консервативная») 24,97%. В то время как инфляция за этот период составила 12,64%.

Генеральный директор «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления» Олег Бялошицкий отметил, что обеспечивать сохранность и доходность пенсионных накоплений в долгосрочной перспективе — основные принципы фонда при организации инвестирования. Грамотный выбор партнеров среди управляющих компаний, сбалансированность портфеля и качественный риск-менеджмент позволяют демонстрировать стабильно хорошие результаты на протяжении ряда лет.

В прошедшем году в рамках обязательного пенсионного страхования «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления» выплатил 3,04 млрд руб., выплаты негосударственных пенсий составили 1,58 млрд руб. С начала деятельности фонда получателями различных видов выплат стали почти 250 000 клиентов.

За прошедший год 39 366 человек получили единоразовную выплату из средств пенсионных накоплений, ее средний размер вырос по сравнению

с прошлым годом более чем на 10 000 руб. и приблизился к 50 000 руб. Более 12 000 человек являются получателями накопительной пенсии и срочных и пенсионных выплат.

Объемы выплат продолжают расти, по сравнению с прошлым годом природ составил более 30%. Фонд продолжает работу над переводом процедуры выплат в дистанционный формат, а также продолжает развивать множество дополнительных дистанционных сервисов, как для получателей выплат, так и для клиентов на этапе накопления. В частности, в декабре 2018 года «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления» стал обладателем премии «Время инноваций» в категории «Продукт года». Наградой был удостоен проект, реализованный в этом году: сервис оформления и оплаты индивидуальных пенсионных планов в режиме онлайн на сайте фонда.

Сервис, внедренный «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления», отвечает требованиям современного пользователя онлайн-услуг: произвести расчет, оформить договор и оплатить его можно на специально разработанной интернет-странице. Наглядный динамичный калькулятор для расчета потенциального размера негосударственной пенсии, примеры реальных клиентов максимально визуализируют ценность предлагаемой услуги. Несложная процедура оформления и оплаты договора занимает порядка десяти минут и не требует представления каких-либо документов со стороны клиента.

Число клиентов фонда превышает 6 млн человек. Региональное присутствие фонда охватывает большинство федеральных округов, фонд имеет более 50 офисов по всей стране. /


ХОББИ

СЛАУТЕНКО СВЕТЛАНА,
ведущий специалист Операционного
офиса №9 СЕВЕРГАЗБАНКА
в г. Саратов



Одна стихия — три увлечения. Как ни странно звучит, но мое увлечение — это вода. Вода в трех разных ее состояниях: лед, снег и, собственно, вода.

Лед. С детства я любила смотреть на фигуристов и пыталась повторить разные элементы на льду, ходила в школу фигурного катания. Недавно даже предложили поработать тренером. Дочку поставила на коньки в три года, и сейчас мы с ней с удовольствием ходим на каток.

Снег. Несколько лет назад попробовала кататься на лыжах, и так попробовала, что все выходные проводила в лесу — не могла оторваться. К началу текущего лыжного сезона у меня за плечами уже пять лыжных марафонов в городе Саратове, Тольятти, Самаре и Екатеринбурге.

Вода. Два года назад за компанию с друзьями пришла в бассейн, даже не умея плавать. Вода меня заворожила, научила ее не бояться, и я поплыла. В августе 2018 года я участвовала в заплыве через реку Волгу под названием «Река здоровья», преодолела 3,5 км за 1 час и 03 минуты.

Недавно также начала осваивать беговые дисциплины и велосипед. Принимаю участие в соревнованиях по зимнему и летнему триатлону.

Сколько интересного еще впереди! Спорт закаляет характер, дарит здоровье и море позитива, что очень важно для моей работы. Призываю всех вести здоровый образ жизни и найти свою стихию!

ЗДОЙМА ОЛЬГА,
начальник операционного офиса №1
в г. Великий Новгород



Наше общее семейное хобби — это летняя рыбалка. Вместе с мужем и тремя нашими сыновьями мы любим ловить рыбу на реках Мсте, Волхов и Малый Волховец, на озере Ильмень. Рыбалкой я увлекаюсь с самого детства — у родителей была моторная лодка и они меня часто брали с собой рыбачить.

Больше всего мне нравится ловить на удочку и на донку. Донку я умею делать сама. Часто летом мы выезжаем всей семьей на несколько дней на озеро или реку и ночуем прямо в лодке в спальных мешках, места там достаточно. Муж ходит по берегу и бросает спиннинг. Я на резиновой надувной лодке отплываю на середину реки, якорюсь, и оттуда меня всегда сложно вернуть обратно, из-за того, что сам процесс меня затягивает, включается азарт. Должно быть тихо, вокруг красивая природа, берега, гладь. Иногда мы просто рыбачим с берега, ловим окуней, щук, густеру.

Я по знаку зодиака Рыба и моя стихия — вода. Поэтому на воде чувствую себя хорошо, когда там нахожусь — отдыхаю. Совместные поездки укрепляют семейные отношения, а водная гладь и природа помогают отвлечься от повседневных проблем. Это увлечение приносит мне удовольствие и помогает восстановиться после трудовых будней.

МИХАИЛ ШУТИН,
клиент СЕВЕРГАЗБАНКА, г. Череповец



Мое хобби — это полеты на парашюте. Увлёкся полетами я еще в далеком 1999 году, когда ехал на поезде и в нем познакомился с ребятами, которые занимались парашютеризмом.

Для того, чтобы летать на парашюте, необходимо сначала пройти обучающие курсы и сдать экзамен, только потом уже допускают до полетов. Сейчас я являюсь кандидатом в мастера спорта и занимаюсь для удовольствия. А также сейчас сам прохожу обучение.

Полеты обычно проходят на полях. Выбираем красивое и удобное место, там и летаем. Занимаюсь полетами в основном в Вологодской области, также летал в Турции и Армении. Очень красиво и интересно было летать на Черноморском побережье России. Еще летал в Архангельской области, в Подмоскowie, в Ленинградской области.

Я принимал участие в чемпионате России и чемпионате Вологодской области по палашерному спорту, где занимал

призовые места. Мне удалось набрать высоту 2,5 км в городе Устюжне. Такое хобби очень дисциплинирует. Наверну уже не сможешь остановить полет, поэтому к нему нужно тщательно готовиться на земле.

С собой в полеты я беру фотоаппарат, получаю очень красивые фотографии с высоты птичьего полета. С этими работами я даже участвовал в фотовыставках.

КОРОБИЦЫН НИКОЛАЙ,
клиент СЕВЕРГАЗБАНКА, г. Тотьма



Мое хобби — нумизмат. Есть еще филателия, Есть значков советских клад И пишу стихи я.

Сам мотивы подбираю: С юных лет с гитарой. На гармошке я играю. Пусть она и старая. Песни, марши сочиняю, Оды и поэмы, Музея я не изменяю, Бесконечны темы.

Я люблю сажать цветы И деревья, и кусты, И кроить, и что-то шить — Только б этим делом жить... Я, конечно, вам признаюсь Что от дел сих заряжаюсь.


СПОРТ

Укрепляем тело и семью: фитнес всех поколений

Все чаще в тренажерных залах можно встретить людей всех возрастов. «Бабушки» и «дедушки» 70 лет, поднимающие штангу сотни раз за несколько подходов и выглядящие на пару десятков лет моложе своих лет, их внуки-студенты атлетического сложения с родителями на других тренажерах — к счастью, такая картина уже мало кого удивляет. Действительно, фитнес может стать прекрасным семейным занятием, укрепляющим не только тело, но и отношения внутри «ячейки общества». Психологи уверяют, что при физической нагрузке организм испытывает те же «симптомы», что и во время влюбленности: учащенный пульс, неровное дыхание, выброс эндорфинов. Общие интересы и цели (похудеть или набрать мышечную массу и т. д.) также работают на укрепление союза.

Как лучше заниматься в тренажерном зале в зависимости от возраста? Мы задали этот вопрос профессионалам.



Директор направления тренажерный зал «сети фитнес-клубов World Class» Илья Алексин:

Основной проблемой современных людей является гиподинамия. Среднестатистический человек мало двигается, его мышечная система слаба. Как результат — избыточная масса тела. А регулярное посещение тренажерного зала поможет увеличить двигательную активность, повысить тонус тела, улучшить настроение и внешний вид.

Что касается возраста, то мы не рекомендуем тренажерный зал детям до 10 лет, исходя

из психофизиологических особенностей. Начиная с 10 лет, мы проводим функциональные тренировки с подростками в зоне тренажерного зала. С 14 лет мы допускаем ограниченное использование тренажеров в рамках круговых тренировок под присмотром квалифицированного тренера. При этом основной целью тренировки не должно быть увеличение силы. До наступления этого возраста, и даже позже, происходит рост скелета, и проведение тяжелых силовых тренировок может негативно отразиться на развитии организма. Для подростков необходимо исключить осевые нагрузки на позвоночник, упражнения с высокой интенсивностью, статические упражнения и упражнения с настуживанием (особый режим дыхания), резкую смену исходных положений.

Людям среднего возраста рекомендуется сосредоточиться

на развитии силы, выносливости, гибкости, координации и быстроты.

Для людей 30-40 лет ограничения для занятий нет, если отсутствуют противопоказания. К сожалению, сейчас даже у 20-25-летних появляются какие-то ограничения по физическим нагрузкам. Поэтому перед началом занятий рекомендуем пройти спортивное тестирование, и на основании его результатов составить тренировочную программу.

Для людей старшего возраста, 60 и старше, тренировки — средство повышения двигательной активности, укрепления опорно-двигательного аппарата, профилактики остеопороза, оптимизации работы гормональной системы. Чем старше мы становимся, тем активнее теряем мышечную ткань. Поэтому для этой возрастной категории необходимы умеренные силовые тренировки и поддержание общей



выносливости. Только хорошее состояние сердечно-сосудистой системы позволит эффективно развивать и другие физические качества. Я бы рекомендовал около половины тренировочного времени тратить на кардиотренировки с умеренной интенсивностью. Остальную половину я бы равномерно распределил между силовыми тренировками и упражнениями на развитие гибкости и координации.

Людям старшего возраста необходимо исключить осевую нагрузку, упражнения с резким изменением положений тела, упражнения с задержкой дыхания, статику, высокоинтенсивные тренировки и ударные нагрузки.

Фитнес-директор сети World Gym в России Кристина Лесникова:

— Возраст, с которого мы разрешаем самостоятельные тренировки в тренажерном зале — 14 лет. Но если мы видим, что подросток



еще не готов к силовым тренировкам, то будем настоятельно рекомендовать заниматься функциональными тренировками.

Кому-то в 16 лет противопоказана ударная нагрузка и соответственно степ-аэробика, а кому-то и в 60 не противопоказана. В целом, чем старше человек становится, тем больше нуждается в разноплановых тренировках: силовых — так как мышечная масса с каждым годом снижается, стретчинг (растяжка) — так как мышцы начинают терять эластичность, кардио — для укрепления сердечной мышцы.


КОНКУРС

«МОЯ СЕМЬЯ — МОЕ БОГАТСТВО»

В седьмом номере газеты «О финансах и не только» мы предложили нашим читателям написать небольшой рассказ о своих семейных ценностях и традициях. Мы благодар-

ны всем участникам. Вот присланные на конкурс рассказы, которые показались нам очень интересными.

«САМОЕ ВАЖНОЕ — НАША ЛЮБОВЬ ДРУГ К ДРУГУ»

Мы — семья Власовых из Вологды. Я, мама Полина, любимый муж и папа Алексей, дочка-красавица Алиса и сынуля Дениска.

Мы очень любим праздники и всегда отмечаем их всей семьей. Самый любимый праздник — Пасха. Каждый год мы обязательно красим яйца и стараемся освоить новый стиль. Всегда приобретаем много наклеек, красителей, трафаретов. С утра на кухне кипит мини-лаборатория. Дети в конце концов превращаются в чумазых индейцев. Но столько радости доставляет процесс!

Еще наша ежегодная традиция — на день рождения детей (дни рождения летом и очень близко) уезжать в небольшие путешествия. В зоопарк или аквапарк в соседних городах, поездка на Родину Деда Мороза... Такие поездки незабываемы. Конечно, дома тоже отмечаем с тортом, зовем



друзей и родственников, сидим в беседке, пьем душистый чай.

Ежедневные ритуалы — поцелуй и обнимашки перед сном. Вечером, когда все дела сделаны, так приятно всем вместе улечься на диван, болтать, смотреть мультики, впитывать запах любимых людей.

Но самая главная наша семейная ценность — это быть вместе, поддерживать друг друга и просто любить. Наша любовь друг к другу — это самое важное.

Наш читатель Павел Крупеников из Череповца вспоминает отдельную интересную историю, рассказанную ему в детстве.

«Мой дед Дмитрий был прекрасным печником. На стекольном заводе возле села Устья-Кубенского, что на Вологодчине, требовалось заменить внутреннюю футеровку варочной печи. Температура плавления бутылочного стекла около 1600 градусов. Чтобы печь остыла, требовалось несколько недель.

«Живодер-капиталист» Никуличев собрал мастеров-печников, в их числе бы мой дед. Заводчик

попросил мужиков как можно раньше забраться в печь, сказал, что озолотит, иначе он потеряет много прибыли.

Работы были выполнены. Мой дед вернулся без бровей, волосы на голове поджарились. Хозяин сдержал, однако, слово: расплатился так, что можно было не работать несколько месяцев. На радостях дед купил сережки для младшей дочери, моей будущей матери, и перстень из червонного золота да и с красным камушком.

— Носи, Санька, на здоровье!»

«МЫ ЛЮБИМ ВЕСЕЛИТЬСЯ И БЫТЬ ВМЕСТЕ»

Я Макс Кабанов. Родился в Череповце. Учусь в 6 классе. Я люблю свой класс. А еще я люблю петь и плавать.

У меня есть мама, папа, бабушка, дедушка, тетя и сестра. Папу зовут Игорь, он родом из Башкирии. Папа любит слушать музыку, знает много песен, музыкантов и музыкальных групп. Мама Наташа родилась в Воркуте. Она обожает аквааэробику. Работает банкиром. Тетя Света — папина сестра. Они двойняшки и очень дружат. Света веселая, любит танцевать и читать. Мою сестру зовут Настя. Она сейчас учится в Санкт-Петербургском университете на программиста. Она очень умная, закончила школу с золотой медалью. Бабушка Галина умеет вкусно готовить. Мы всей семьей любим собираться вместе и кушать вкусные бабушкины пирожки, чебуреки, блинчики. Дедушка Леонид был шахтером и добывал уголь. Он лучше всех умеет разгадывать головоломки sudoku. Мы любим веселиться и отдыхать вместе. Ходим в аквапарк, катаемся зимой на коньках и «ватрушках».

Мы — семья путешественников. Побывали в Москве, Санкт-Петербурге, Ярославле, Угличе, Мышкине, Тотьме, Кириллово, собираемся в Псков. Мы любим друг друга.



Поддерживаем семейные радости!
**ПОВЫШЕННЫЙ КЭШБЭК
 НА СЕМЕЙНЫЙ ДОСУГ**
 5%* кинотеатры, боулинги,
 аттракционы, цирки и другие



БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
8-800-700-25-52
 WWW.SEVERGAZBANK.RU

Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ») Генеральная лицензия Банка России №2616 от 13.01.2017. Реклама



*Дополнительные категории повышенного cash-back - 5% на период с 01.03.2019 г. по 31.05.2019 г.: кинотеатры, танцевальные клубы, танцевальные школы и студии, боулинг клубы, боулерные клубы, лыжно-парно, курсы, цирки, аквапарки, дельфиниарии, зверинцы и океанариумы, прочие услуги активного отдыха.
 Подробная информация о категориях повышенного кэшбэк в разделе «Программа лояльности СЕВЕРГАЗБАНКА» на сайте Банка.

ПОЛЕЗНОЕ

Вредные и полезные советы по финансовой грамотности



Там, где есть вайфай бесплатный,
Заходите в банк он-лайн.
Да вводите свой пароль
И забудьте про контроль.

Не стоит пользоваться интернет-банком в местах с общественным бесплатным вайфаем. Хакеры совершенствуются в ногу со временем.

Круто, если вам предлагают в пирамиду поиграть —
Ваши деньги под проценты поспешите отдавать.
Сто процентов в банке вам не станут обещать,
Но ведь зазывалы в интернете тоже вам не будут врать.

То, что пирамиды — зло, знает, наверное, каждый. Но не все могут распознать коварную финансовую конструкцию. Основные признаки пирамиды — бесконечность участников, завышенный доход и — главное — гарантия этого дохода. Уточним, что ни один брокер или представитель краудфандинговой платформы доходность вам не гарантирует. Любые инвестиции — это риск.

Деньги смолоду копить —
неразумная идея.
Лучше тратить, промотать.
Ведь на старость государство,
Вам отсыплет рублей дцать.

Если бы у нынешних пенсионеров было бы столько возможностей накопить на прибавку к пенсии, сколько рынок предлагает сегодня, они бы наверняка копили смолоду и не ожидали индексаций социальных выплат.

Не думайте про завтра,
Живите одним днем.
И лучше вместо инвестиций,
Взять очередной заем.

Сегодня для тех, кто думает о будущем, есть программа накопи-

тельного или инвестиционного страхования жизни (НСЖ и ИСЖ), негосударственное пенсионное обеспечение (НПО), также можно отдавать часть средств в доверительное управление для инвестирования на рынке ценных бумаг.

Не нужна нам ипотека,
Есть всегда, где угол снять.
Ведь хозяевам квартиры
Надо кушать и гулять.

Что выгоднее: снимать квартиру или платить ипотеку? Каждый считает сам. Но обслуживание ипотечного кредита — это рассрочка на приобретение собственного жилья, а аренда — это финансовая поддержка постороннего человека.



Чтобы быстро стать богатым,
Надо акций накопить.
Кто же будет виноватым,
Если их потом с наценкой
будет некому и сбывать?

Если возникнет желание торговать на рынке ценных бумаг, помните золотые правила инвестирования. Никогда не вкладывайте последние и заемные средства, а также деньги, которые могут вам понадобиться в ближайшее время. Акции предполагают длительный срок вложений. Лучше не использовать кредитный рычаг, так называемое «плечо», особенно начинающим инвесторам.

Все время пишете
на карте пин-код.

Пусть знает его весь народ.

Это удобно, если забыл, то сразу припомнил — И тут же забыл... Про деньги свои.

Никогда не пишите пин-код на карте, если вы опасаетесь забыть его, то лучше вбить код в мобильный телефон. Также стоит следить за своими кредитными картами. Современный пластик с функциями раурасс позволяет оплачивать покупки просто прикладывая карту к терминалу.



АДРЕСА ОФИСОВ СЕВЕРГАЗБАНКА

г. Москва

г. Москва, ул. Садовая-Кудринская,
д. 2/62, стр. 4

г. Санкт-Петербург

г. Санкт-Петербург, улица Маршала Говорова, дом 35, литера А, помещение 2Н

Волгоградская область

г. Волгоград, пр-т им. В.И. Ленина, дом 22А.

Ярославская область

г. Ярославль, Городской Вал, д. 36

г. Ярославль, Московский проспект, д. 135

г. Ростов, ул. Фрунзе, д. 46

г. Углич, ул. Малая Рыбацкая, д. 17-а

г. Мышкин, ул. Угличская, д. 13

Ивановская область

г. Иваново, ул. Карла Маркса, д. 34

Новгородская область

г. Великий Новгород,

ул. Черняховского, д. 74

Архангельская область

г. Архангельск, пр-т Новгородский, д. 91

г. Няндомы, ул. 60 лет Октября, д. 18

п. Плесецк, ул. Партизанская, д. 25/34

г. Архангельск, ул. Тимме, д. 3

г. Северодвинск, ул. Полярная, д. 30

г. Котлас, ул. Невского, д. 18-а

рп Вычегодский, ул. Ульянова, д. 5

Республика Коми

г. Сыктывкар, ул. Первомайская, д. 92

г. Ухта, пр-т Ленина, д. 266

г. Сосногорск, ул. Гоголя, д. 5

г. Воркута, ул. Мира, д. 66 (представительство)

Вологодская область

г. Вологда, ул. Благовещенская, д. 3

г. Сокол, ул. Советская, д. 71

п. Вожега, ул. Школьная, д. 8

г. Грязовец, ул. Ленина, д. 65

г. Череповец, ул. Набережная, д. 39а

п. г. т. Шексна, ул. Исполкомовская, д. 13

г. Череповец, ул. Сталеваров, д. 56

г. Бабаево, ул. Карла Маркса, д. 41

рп Кадуи, ул. Энтузиастов, д. 14

г. Череповец, пр-т Победы, д. 141А

г. Устюжна, пер. Коммунистический, д. 11

г. Вытегра, Архангельский тракт, д. 17

г. Великий Устюг, ул. Кузнецова, д. 8

г. Тотьма, Торговая пл., д. 2

с. Тарногский Городок, ул. Советская, д. 39

г. Никольск, ул. Советская, д. 76

с. Нюксеница, ул. Юбилейная, д. 4

Саратовская область

г. Саратов, ул. Большая Казачья, д. 19

Красноярский край

г. Норильск,

ул. Завенягина, д. 6, к. 2 (представительство)

МЫСЛИ ВЕЛИКИХ

О семье

Счастлив тот, кто счастлив у себя дома.

Л. Толстой

Любовь к родине начинается с семьи.

Фрэнсис Бэкон

Для создания семьи достаточно полюбить. А для сохранения — нужно научиться терпеть и прощать.

Мать Тереза

Обеспечить нормальное течение своих семейных дел часто не легче, чем управлять провинцией.

Тацит

Ни один мужчина и ни одна женщина не знают, что такое настоящая любовь, пока не проживут в браке четверть века.

Марк Твен

Семья, живущая в гармонии, будет процветать во всем.

Китайская пословица

Самое главное и ценное в жизни — это семья! Сначала, в которой ты рождаешься, а затем, которую создаешь.

Джонни Депп

КОНКУРС

2019 год для СЕВЕРГАЗБАНКА — юбилейный, нам исполняется 25 лет! Год основания банка — Международный год семьи, и мы решили посвятить наш юбилейный год семейным ценностям. Объявляется конкурс на лучший рисунок о семейных хобби и проведении семейного досуга. Чем вы любите заниматься в свободное время? Может быть, вы вместе готовите или путешествуете? Или у вас есть ежегодная интересная традиция? Каждый участник получит памятные призы.

Рисунки вы можете прислать на электронную почту media@severgazbank.ru, а также передать в любой офис СЕВЕРГАЗБАНКА или направить почтой по адресу: 160001, г. Вологда, ул. Благовещенская, д. 3 с пометкой «Конкурс». В обращении не забудьте указать контактную информацию о себе: ФИО, город, номер телефона, электронную почту.



Газета финансовой грамотности «О ФИНАНСАХ И НЕ ТОЛЬКО»

Учредитель и издатель: Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК»

Генеральная лицензия Банка России № 2816 от 13.01.2017.

Адрес учредителя, издателя и редакции: Российская Федерация, Вологодская область,

г. Вологда, ул. Благовещенская, д. 3. Телефон для справок 8-800-700-25-52. Электронная почта media@severgazbank.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-70234 от 10 июля 2017 г., выдано Федеральной службой

по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Издано: Отдел информационной политики. Главный редактор: Д.В. Афонин.

В подготовке номера принимали участие: Ольга Юбзева, Лариса Шамолина, Анна Браун, Сергей Василенко, Сергей Петухов.

Время подписания в печать: 18.00, 12 апреля 2019 г. Дата выхода в свет: 15 апреля 2019 г.

Выпуск № 5(8), тираж 50 000 экз., цена — бесплатно.

Отпечатано в ООО «ВМГ-Принт». Адрес: Россия, 127247, г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 100

Любое использование материалов газеты, в том числе в электронном варианте, допускается только с согласия правообладателя.

Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ») — универсальный коммерческий банк, предоставляющий широкий спектр услуг для частных лиц, корпоративных клиентов и государственных структур. Банк обслуживает более 500 тысяч физических и 20 тысяч юридических лиц. Банк имеет рейтинг от агентства RAEX («Эксперт РА») на уровне ruBBB+ («Умеренно высокий уровень кредитоспособности»), прогноз «Стабильный». «СЕВЕРГАЗБАНК» был основан в Вологде в 1994 году. Одним

из владельцев банка является АО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления». Информация действительна на 12.04.2019. Представленные в издании предложения услуг и продуктов не являются публичной офертой.

Все PDF-выпуски газеты доступны для скачивания по адресу www.severgazbank.ru/press-center/posts/

6+