



## ИГОРЬ БУТМАН

Знаменитый музыкант — о том, как он пришел в джаз, стало ли для него творчество бизнесом и каково это — выступать перед первыми лицами мировых держав.

СТР. 8

## #ВСЕГДАВПЛЮСЕ

Банковские программы лояльности для клиентов постоянно развиваются — увеличивается размер кэшбэка, число магазинов-партнеров, появляются новые опции. Как получить максимум преимуществ?

СТР. 4

## КОМУ НА ПЕНСИИ ЖИТЬ ХОРОШО?

Каковы размеры пенсионных выплат и социальных пособий в разных странах и кто имеет право на их получение. Сравним и удивляемся.

СТР. 6



О ФИНАНСАХ И НЕ ТОЛЬКО

# СЕВЕРГАЗБАНК 25 лет

Объединяя поколения



КЛИЕНТСКАЯ ГАЗЕТА / #2 (9)

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

## ИПОТЕКА

# НОВОЕ ЖИЛЬЕ СТАНОВИТСЯ ДОСТУПНЕЕ БЛАГОДАРЯ СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКЕ



**В** последнее время ипотечные кредиты заметно дешевеют — банки один за другим снижают по ним ставки. Причин несколько: это и смягчение денежно-кредитной политики Центрального банка, снижающего ключевую ставку, и возросшая конкуренция в этом сегменте рынка.

Сказывается и то, что государство продлевает действие программ льготного ипотечного кредитования.

Подробнее рассказываем о том, как благодаря госпрограмме можно получить «Семейную ипотеку» по ставке всего 4,85% годовых.

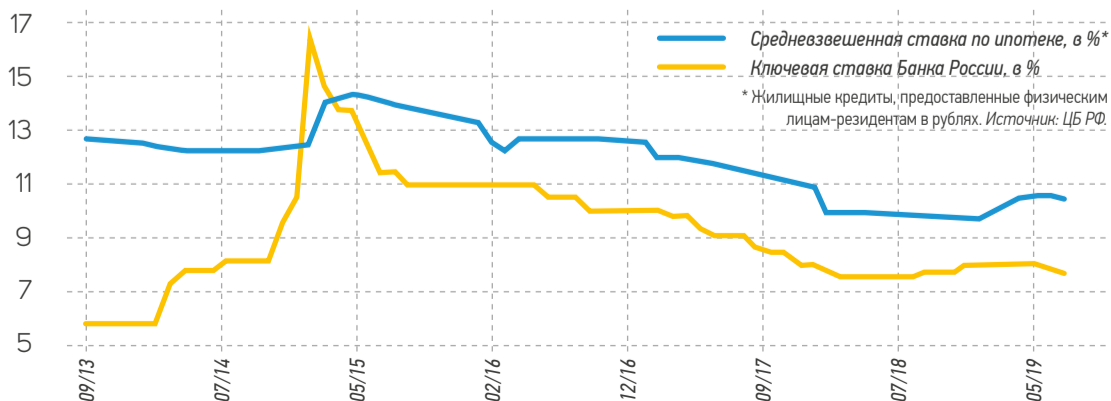
Читайте на стр. 2.

## ЦИФРЫ И ФАКТЫ

# Ипотечная ставка: тренд на снижение

ПОСЛЕ РЕЗКОГО РОСТА В 2014 ГОДУ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ СТАЛИ УСТОЙЧИВО ИДТИ НА УБЫЛЬ

В начале сентября Банк России принял решение продолжить курс на снижение ключевой ставки — до 7%. Это минимальный уровень за последние пять лет. Ключевая ставка (или ставка рефинансирования) — это тот минимальный процент, под который ЦБ РФ готов кредитовать коммерческие банки и в то же время это максимальный процент, под который он готов принимать у них средства на депозиты. Изменения ключевой ставки отражаются затем на банковских ставках по кредитам и депозитам для населения и юрлиц. Таким образом, ожидается, что снижение ключевой ставки приведет к удешевлению кредитов для граждан и организаций, но, с другой стороны, вклады в целом могут стать чуть менее выгодными.



## ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

### ВЛАДИМИР ФЕДОРОВ: «В БИЗНЕСЕ РЕПУТАЦИЯ ИГРАЕТ ПЕРВОСТЕПЕННУЮ РОЛЬ»

Как оставаться конкурентоспособным на российском и мировом рынке и в чем особенности управления оборотными средствами при длительных циклах производства — рассказывает один из руководителей компании «Энергомонтаж Интернэшнл» Владимир Федоров. Стр. 12.



### ИМПУЛЬС ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Как грамотно применять банковское кредитование для финансирования инвестиционных целей — приобретения или создания основных средств предприятия, таких как спецтехника, оборудование или здание. Стр. 10.



### КАК ПУТЕШЕСТВЕННИКУ ПРЕДУСМОТРЕТЬ ВСЕ НЮАНСЫ СТРАХОВАНИЯ?

Разбираемся, на какой объем медицинской помощи можно рассчитывать, путешествуя со страховым полисом. Как не переплатить и выбрать именно необходимое на отдыхе. Стр. 16.



### СДЕЛАТЬ НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНЫМ

История показывает, что проекты на основе государственно-частного партнерства не только выгодны всем, но порой даже меняют представления человечества о мире. Стр. 14.



### КОНКУРСЫ

Наши конкурсы для взрослых и детей, посвященные семье, хобби и финансовой грамотности, продолжают! Стр. 19.



## ИПОТЕКА

## Семейная ипотека доступна теперь по ставке 4,85% годовых

Ипотечный кредит и рефинансирование ипотеки на новостройки по госпрограмме «Семейная ипотека» в СЕВЕРГАЗБАНКЕ теперь доступны по ставке 4,85% годовых. Продление действия льготных ставок по семейной ипотеке на весь срок кредитования сделало эту государственную программу намного интереснее для россиян.

Данное предложение по ипотечным кредитам действует в рамках государственной программы льготного ипотечного кредитования для семей, в которых с 2018 по 2022 год родился второй или последующий ребенок.

Программа, разработанная на основе указа Президента Российской Федерации от 2017 года, предусматривает субсидирования процентных ставок до уровня 6% годовых, что делает жилье для россиян более доступным. СЕВЕРГАЗБАНК снизил ставку до 4,85% годовых по своей инициативе. Данная ставка действует в течение всего срока ипотечного кредита.

Ипотека выдается на покупку жилья в новостройках или готовых домах от застройщика. Также данная программа применима к рефинансированию действующей ипотеки, взятой ранее в любой период времени на покупку жилья у застройщиков. Например, если вы купили по ипотеке квартиру в строящемся доме пять лет назад, а теперь у вас рождается второй или третий ребенок, то вы можете рефинансировать этот кредит по ставке 4,85%\*.

Для внесения первоначального взноса или уплаты части задолженности возможно использование материнского капитала. Первоначальный взнос составляет от 20% стоимости приобретаемого имущества.

Семейная ипотека с господдержкой — это существенная

помощь семьям с двумя и более детьми, у которых теперь больше возможностей приобрести новое и комфортное жилье.

За несколько недель действия программы СЕВЕРГАЗБАНК выдал льготных ипотечных кредитов на десятки миллионов рублей.

**Заместитель Председателя Правления СЕВЕРГАЗБАНКА Сергей Тишко:**

«Этот юбилейный для банка год мы решили посвятить семейным ценностям и рады предложить клиентам такие банковские продукты, которые позволяют улучшить жизнь многих семей с детьми. Платеж по ипотеке с субсидируемой государством ставкой может быть почти в два раза меньше, чем по обычным средним ставкам на рынке. Понимая, что ипотека — это в большей степени социально значимый банковский продукт, мы всегда стремились сделать его еще более доступным и удобным. Процентные ставки у нас и по другим ипотечным программам тоже одни из самых интересных на банковском рынке».

Максимальная сумма кредита по программе «Семейная ипотека» — 6 млн рублей, а для городов федерального значения, где стоимость жилья существенно выше (Москва, Санкт-Петербург, а также Московская и Ленинградская области) — 12 млн рублей. Минимальная сумма — от 300 тысяч рублей. Обязательно личное и имущественное страхование.



## ИПОТЕКА ДЛЯ ВСЕХ ТЕПЕРЬ ТОЖЕ ПО СНИЖЕННЫМ СТАВКАМ

В СЕВЕРГАЗБАНКЕ также снижены ставки на стандартные ипотечные кредиты, которые теперь доступны по ставке от 9,65% годовых\*\*. По данной ставке клиенты могут получить кредит на покупку квартиры

на вторичном или первичном рынке недвижимости. Рефинансирование ипотеки сторонних банков теперь доступно по ставке 9,85% годовых\*\*\*.

Минимальный первоначальный взнос по ипотеке составляет 20% от стоимости квартиры, а для работников бюджетной сферы и зарплатных клиентов банка — 15%. В случае использования средств материнского капитала

первоначальный взнос может быть уменьшен.

При рефинансировании кредита стороннего банка можно получить сумму сверх имеющейся задолженности и направить дополнительные средства на ремонт и иные улучшения жилья, при этом ставка по кредиту будет увеличена на 0,8%.

Сергей Труфанов

\* Обязательно личное и имущественное страхование.

\*\* Процентная ставка 9,65% годовых устанавливается при покупке жилья при оформлении личного страхования и скидки в рамках календаря праздников, при первоначальном взносе не менее 20% от стоимости квартиры. В иных случаях диапазон ставок составляет от 9,65% до 11% годовых. Срок кредитования: от 3 до 25 лет. Возможно досрочное погашение кредита. Сумма кредита: от 300 000 до 20 000 000 рублей (в зависимости от региона). В иных случаях диапазон ставок составляет 9,65-11,7% годовых.

\*\*\* Процентная ставка 9,85% годовых устанавливается при рефинансировании кредита стороннего банка в сумме, не превышающей имеющуюся задолженность, при оформлении 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 составляет от 9,85% до 12% годовых. Срок кредитования: от 3 до 25 лет. Возможно досрочное погашение кредита. Сумма кредита: от 300 000 до 20 000 000 рублей (в зависимости от региона).

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



Семья больше, ставка меньше!

**СЕМЕЙНАЯ ИПОТЕКА И РЕФИНАНСИРОВАНИЕ** **4,85%**  
с государственной поддержкой



БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ  
**8-800-700-25-52**  
[WWW.SEVERGAZBANK.RU](http://WWW.SEVERGAZBANK.RU)

Предложение действует в рамках государственной программы льготного ипотечного кредитования для семей, в которых с 2018 по 2022 годы родился второй и/или последующий ребенок. Срок от 3 до 25 лет. Максимальная сумма — 12 млн рублей для городов Москва, Санкт-Петербург, а также для

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

Московской и Ленинградской областей, 6 млн рублей — для иных городов. Минимальная сумма — 300 тысяч рублей. Обязательно личное и имущественное страхование. Первоначальный взнос — от 20% стоимости приобретаемой недвижимости.



## Реальные истории от клиентов СЕВЕРГАЗБАНКА

**Максим Двойнов,**  
г. Ярославль

Мы взяли ипотеку в другом банке и купили квартиру, а потом решили рефинансировать ипотечный кредит. Я услышал выступление В.В. Путина о семейной ипотеке по радио. И решил пойти в банк и уточнить условия. У нас родился четвертый ребенок в семье. СЕВЕРГАЗБАНК привлек тем, что ставка была ниже 6%, как в других банках. Дом сдан, мы уже в нем живем. Считаю такое предложение очень выгодным, для многодетных семей получается существенная экономия и поддержка.

**Андрей Капустин,**  
г. Череповец

По телевидению услышали о такой программе, как льготная ипотека. У нас в семье родился второй ребенок, и мы решили рефинансировать наш ипотечный кредит. Сначала обратился в изначальный банк, где была уже оформлена ипотека, чтобы рефинансировать, но мне отказали. В СЕВЕРГАЗБАНКЕ мне одобрили семейную ипотеку по льготной ставке. Ипотека в уже построенном доме, в новой квартире. В доме уже проживаем. Такую программу считаю очень выгодной.

**Анастасия Завьялова,**  
г. Череповец

Мы пришли в банк и консультант нам рассказал о выгодной ипотечной программе для семей с детьми. У нас в семье родился второй ребенок. Ждем в ближайшее время сдачу нашего дома. Мы очень рады такому выгодному предложению, взять кредит получилось под минимальную ставку, нам очень повезло.

**Александр Пушкарев,**  
г. Котлас

Я обратился в банк по поводу рефинансирования ипотечного кредита. Мне предложили

взять семейную ипотеку, так как по всем документам я подходил. У нас родился третий ребенок. Меня не признавали многодетным отцом, никаких льгот не было, потому что старшему ребенку уже больше 21 года (ему 22 года). А семейная ипотека в СЕВЕРГАЗБАНКЕ очень удачная программа — при рождении уже второго ребенка выдается льготная ипотека, под эти условия мы подходили. Дом уже сдан в эксплуатацию. Такой продукт, как семейная ипотека, считаю очень выгодным, особенно для молодых семей, это здорово.

**Полина Рокицкая,**  
г. Сыктывкар

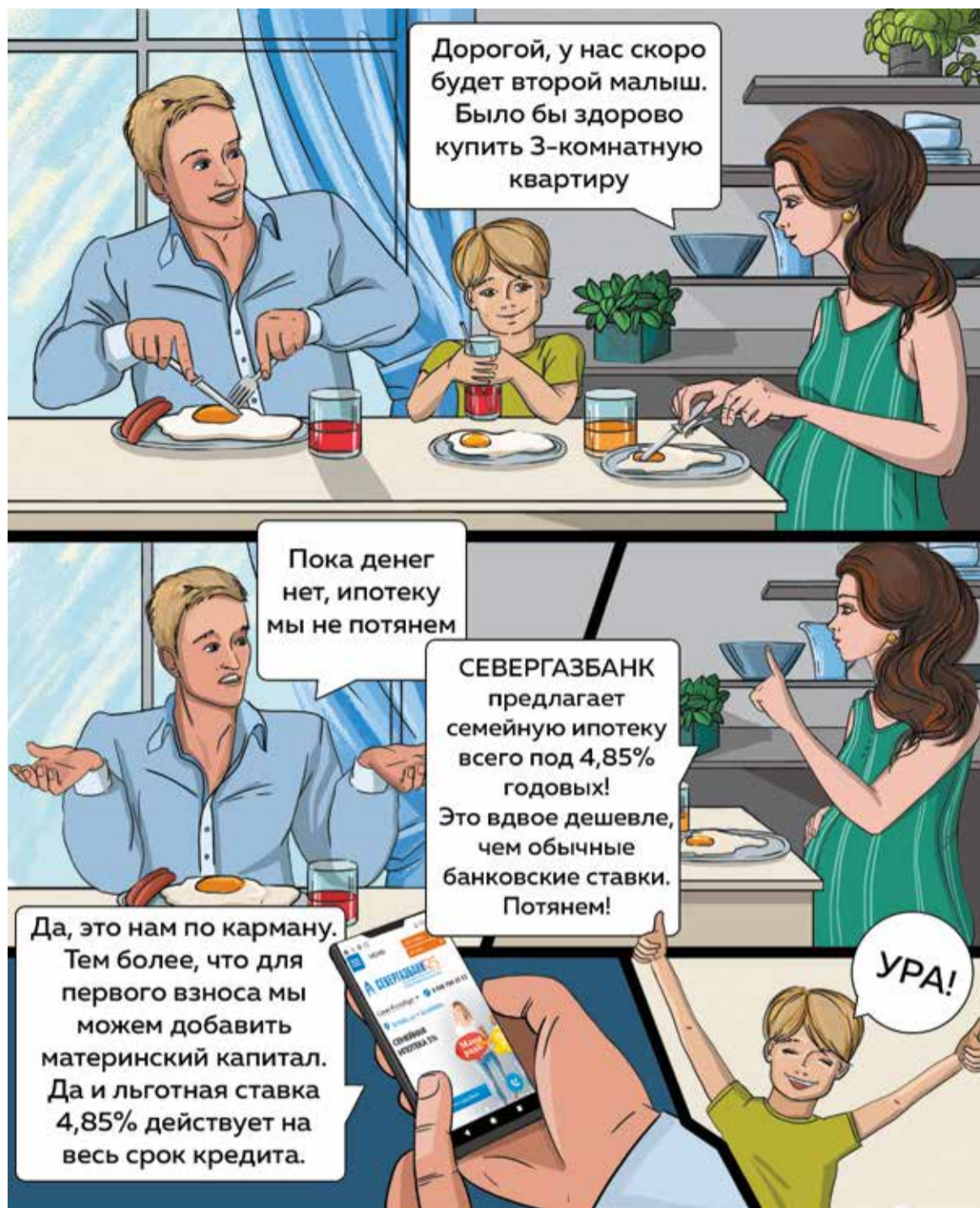
По телевизору услышали о льготной ипотеке для семей с детьми и решили пойти в банк. У нас в семье родился второй ребенок. Дом сдан, в нем идет ремонт. Очень выгодно взяли ипотечный кредит по льготной ставке и очень этому рады.

**Михаил Зотов,**  
г. Красногорск

Впервые о запуске программы семейной ипотеки мы услышали из телеромана с Владимиром Владимировичем Путиным. И решили воспользоваться данным предложением после рождения второго ребенка в июне 2018 года.

Но, к сожалению, добились этого спустя почти полтора года. В нескольких банках рефинансирование нам не одобрили. Брали ипотеку на стадии котлована, на данный момент жилье построено, но с момента запуска здания в эксплуатацию остались проблемы, так как застройщик обанкротился.

Конечно, я считаю семейную ипотечную программу выгодной, изначально у нас ипотека была почти под 12% годовых. В финансовом плане получается намного выгоднее. ▀



### РАЗМЕР ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАТЕЖА ПО СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКЕ СЕВЕРГАЗБАНКА, СТАВКА 4,85% ГОДОВЫХ

СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС, МИН. 20%	СУММА КРЕДИТА НА РУКИ	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ			
			7 лет	10 лет	15 лет	20 лет
1 250 000 руб.	250 000 руб.	1 млн руб.	14 352	10 672	7 890	6 549
2 500 000 руб.	500 000 руб.	2 млн руб.	28 704	21 344	15 780	13 099
3 750 000 руб.	750 000 руб.	3 млн руб.	43 055	32 017	23 670	19 648
5 000 000 руб.	1 000 000 руб.	4 млн руб.	57 407	42 689	31 560	26 198
6 250 000 руб.	1 250 000 руб.	5 млн руб.	71 759	53 361	39 450	32 747
7 500 000 руб.	1 500 000 руб.	6 млн руб.	86 111	64 033	47 340	39 297

### МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ И НОВОЕ ЖИЛЬЕ: НА ЧТО ТЕПЕРЬ НЕЛЬЗЯ ПОТРАТИТЬ ДЕНЬГИ

В законе о материнском капитале ужесточились требования при покупке жилья. Они нужны, чтобы было меньше схем, когда маткапитал обналичивают, а не тратят на улучшение жилищных условий.

Главные изменения сводятся к следующему. Во-первых, маткапиталом больше нельзя гасить кредиты, которые выдали так называемые «иные организации», включая микрофинансовые организации, ИП и физлиц. Теперь нужно брать ипотеку в банке, а кредит — в потребительском кооперативе (при условии, что прошло три года со дня его регистрации) или обращаться в «Дом. рф» (бывшее АИЖК).

Во-вторых, маткапитал нельзя использовать для покупки жилья, которое признали аварийным или непригодным для жизни. Пенсионный фонд будет проверять это по каждому заявлению.

В-третьих, при использовании маткапитала на строительство дома вместо разрешений на строительство можно представлять уведомления (сначала о том, что вы собираетесь построить дом, а потом — что вы его построили). На свой счет деньги можно получить двумя частями: первую часть после оформления разрешения на строительство, а вторую — после завершения работ.

### ЧТО БУДЕТ С ЦЕНАМИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ ЭТОЙ ОСЕНЬЮ?

Этот вопрос особенно актуален осенью — ведь именно в это время года рынок, как правило, активизируется, возникает высокий спрос на жилье, и застройщики поднимают цены. Однако этой осенью значительного роста цен ожидать не стоит.

«В Москве снижается спрос на покупку квартир на первичном и вторичном рынках, а цены замедляют темпы своего роста. Арендное жилье все еще остается



востребованным, но риелторы не ожидают значительных изменений на этом рынке с наступлением активного делового сезона», — отмечает издание «РБК-Недвижимость».

В регионах действуют схожие факторы: несмотря на падение ипотечных ставок, среднестатистической российской семье не хватает доходов для накопления даже первоначального взноса, высока долговая нагрузка населения, что также негативно сказывается на спросе жилья.

Еще один важный для рынка фактор — переход на эскроу-счета с 1 июля этого года — также пока не приведет к росту цен на недвижимость, считают эксперты. Напомним, согласно новой схеме финансирования долевого строительства, банки стали полноправными посредниками между застройщиком и владельцем будущей квартиры — если организация объявит о банкротстве, деньги дольщиков останутся лежать в кредитном учреждении.

Однако формально переходный период еще не начался. «Стоимость более половины жилой недвижимости в России заложена еще по старым правилам. Поэтому резких ценовых колебаний в строительном секторе этой осенью не ожидается», — пишет портал promdevelop.ru. — При этом, когда проектное финансирование полностью ляжет на застройщиков, они будут вынуждены заложить затраты на обслуживание банковского счета в цену квадратного метра. ▀

## ■ БАНКОВСКИЕ КАРТЫ

# Кэшбэк повышенной мощности

### КАК ПОЛУЧАТЬ ДО 30% С ПОКУПОК ПО КАРТАМ

СЕВЕРГАЗБАНК разработал и внедрил новую программу лояльности для клиентов #всегда-вплюсе. Данная программа позволяет получать повышенный кэшбэк пользователям карт банка до 30%, включает начисление процентов на остаток денежных средств на карточном счете до 7% годовых, а также позволяет снизить ставку по потребительским кредитам банка до 7,9% годовых. Программа распространяется на все текущие карты банка с кэшбэком и действует для вновь выпущенных карт линейки #всёмогу, которые доступны с 1 сентября текущего года.

#### #ЛОВИКЭШБЭК.СТАРТ ЗА ЛЮБЫЕ ПОКУПКИ

Совершая покупки по картам международных платежных систем VISA и Master Card, держатели карт СЕВЕРГАЗБАНКА линейки #всёмогу получают кэшбэк в размере 1% по всем покупкам и 5% в специальных категориях — автомобиль, магазины спорттоваров, кондитерские. Владельцы карт системы «МИР» получают кэшбэк в размере 0,5% и 5% соответственно. Также данные условия действуют для всех держателей ранее выпущенных карт с кэшбэком.

Кроме того, с 1 сентября СЕВЕРГАЗБАНК подключил к программе лояльности всех держателей карт Master Card\*, по изначальным условиям которых опция кэшбэка не предполагалась. При этом тарифы по данным картам не повышаются. Кэшбэк начисляется, если ежемесячные расходы по карте достигают 10 тыс. рублей.

#### #ЛОВИКЭШБЭК.ПАРТНЁР ДО 30% ДОСТУПЕН

#### БОЛЕЕ ЧЕМ В 1000 МАГАЗИНАХ

К опции #ловикэшбэк.партнёр СЕВЕРГАЗБАНКА подключено свыше 1000 онлайн-магазинов. Среди них такие крупные и популярные торговые сети, как М.Видео, Эльдorado, Связной, Мегафон, Билайн, Остин, Kari, Снежная королева, Befree, Reebok и другие, а также популярный в России Aliexpress. Вернуть часть денег можно и при покупке авиа и железнодорожных билетов, бронировании гостиниц и квартир, аренде авто, страховке путешественников, турпутевках и т.д. Кроме того, растет число офлайн-магазинов, участвующих в программе лояльности.

Для получения кэшбэка при покупке в онлайн-магазинах необходимо зарегистрироваться на интернет-странице severgazbank.cashbackforce.ru, выбрать на этой странице онлайн-магазин и перейти на его интернет-сайт, оплатить покупку картой СЕВЕРГАЗБАНКА. В личном кабинете вы увидите полученный кэшбэк, который затем выводится на карту банка.



К опции #ловикэшбэк.партнёр СЕВЕРГАЗБАНКА подключено свыше 1000 онлайн-магазинов. Среди них такие крупные и популярные торговые сети, как М.Видео, Эльдorado, Связной, Мегафон, Билайн, Остин, Kari, Снежная королева, Befree, Reebok и другие, а также популярный в России Aliexpress.

#### #ЛОВИКЭШБЭК.МИР ДОПОЛНИТ КЭШБЭК ОТ СЕВЕРГАЗБАНКА

Национальная платежная система «МИР» активно развивает собственную программу лояльности и сумела добиться

значительных результатов. Сегодня держателям карт СЕВЕРГАЗБАНКА национальной платежной системы «МИР» доступен дополнительный кэшбэк в размере до 20% от суммы покупки у партнеров системы «МИР» (опция #ловикэшбэк.

мир) более чем в 200 магазинах. Например, если покупка совершается в магазине-партнере «МИР» с кэшбэком 20% и этот магазин входит в льготную категорию программы лояльности СЕВЕРГАЗБАНКА #ловикэшбэк. старт с кэшбэком 5%, то клиент

## МЫ СДЕЛАЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ МЕДИЦИНСКУЮ ПОМОЩЬ ДОСТУПНОЙ!

24 года мы **заботимся о здоровье** детей и взрослых, уделяя внимание каждому пациенту в клинике и на дому. Мы развиваемся, чтобы **непрерывно повышать качество** оказываемой медицинской помощи и обеспечить её доступность **для Вас и Ваших близких.**

нам **24** года

+7 (495/812) 775 75 66  
www.familydoctor.ru

клиника  
**СЕМЕЙНЫЙ ДОКТОР**



**”** В банке действует программа потребительского кредитования, которая позволяет снизить ставку по кредиту до 7,9% годовых\*\*\* при пользовании дебетовыми картами при оплате покупок. Чем больше заемщик пользуется картой, тем заметнее снижается ставка.

получает двойной кэшбэк — возврат средств в размере 25% от покупки. Начисление кэшбэка от системы «МИР» происходит в течение 3-5 дней с момента оплаты картой, средства возвращаются сразу на карту клиента. При этом данный вид кэшбэка не суммируется с кэшбэком по опции #ловикэшбэк. партнёр. Для подключения к программе лояльности «МИР» необходимо зарегистрироваться на сайте Privetmir.ru.

### #ПОЛУЧАЙПРОЦЕНТЫ НА ОСТАТОК ПО КАРТЕ ДО 7% ГОДОВЫХ

Если клиент предпочитает не только тратить, но и сберегать, то оптимальный вариант — банковская карта с функцией начисления процента на остаток по счету. Несмотря на традиционные советы финансовых специалистов не снимать деньги с карты, а непосредственно расплачиваться ими в магазинах, далеко не все используют карты по прямому назначению. Начисление процентов на остаток средств на карте, делающее карты похожими на вклады, во многом меняет ситуацию. По карте ежемесячно начисляются до 7% годовых\*\*, причем на всю сумму на карте, а не только на неснижаемый остаток.

### #СНИЖАЙСТАВКУ ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ КРЕДИТУ ДО 7,9% ГОДОВЫХ

В СЕВЕРГАЗБАНКЕ действует программа потребительского

кредитования, которая позволяет снизить ставку по кредиту до 7,9% годовых\*\*\* при пользовании дебетовыми картами при оплате покупок. 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. /

Кэшбэк — возврат средств. 5% начисляется на сумму операций не более 60 000 руб. На сумму свыше 60 000 руб. начисляется стандартный кэшбэк. Выплата кэшбэка по картам банка производится при транзакциях от 5 000 руб. за отчетный период для Visa и MasterCard и от 3 000 руб. — для карты МИР. Кэшбэк до 30% от потраченных денег начисляется в зависимости от условий продавца через кэшбэк-витрину на сайте severgazbank.cashbackforce.ru. С подробными тарифами можно ознакомиться на сайте банка severgazbank.ru.

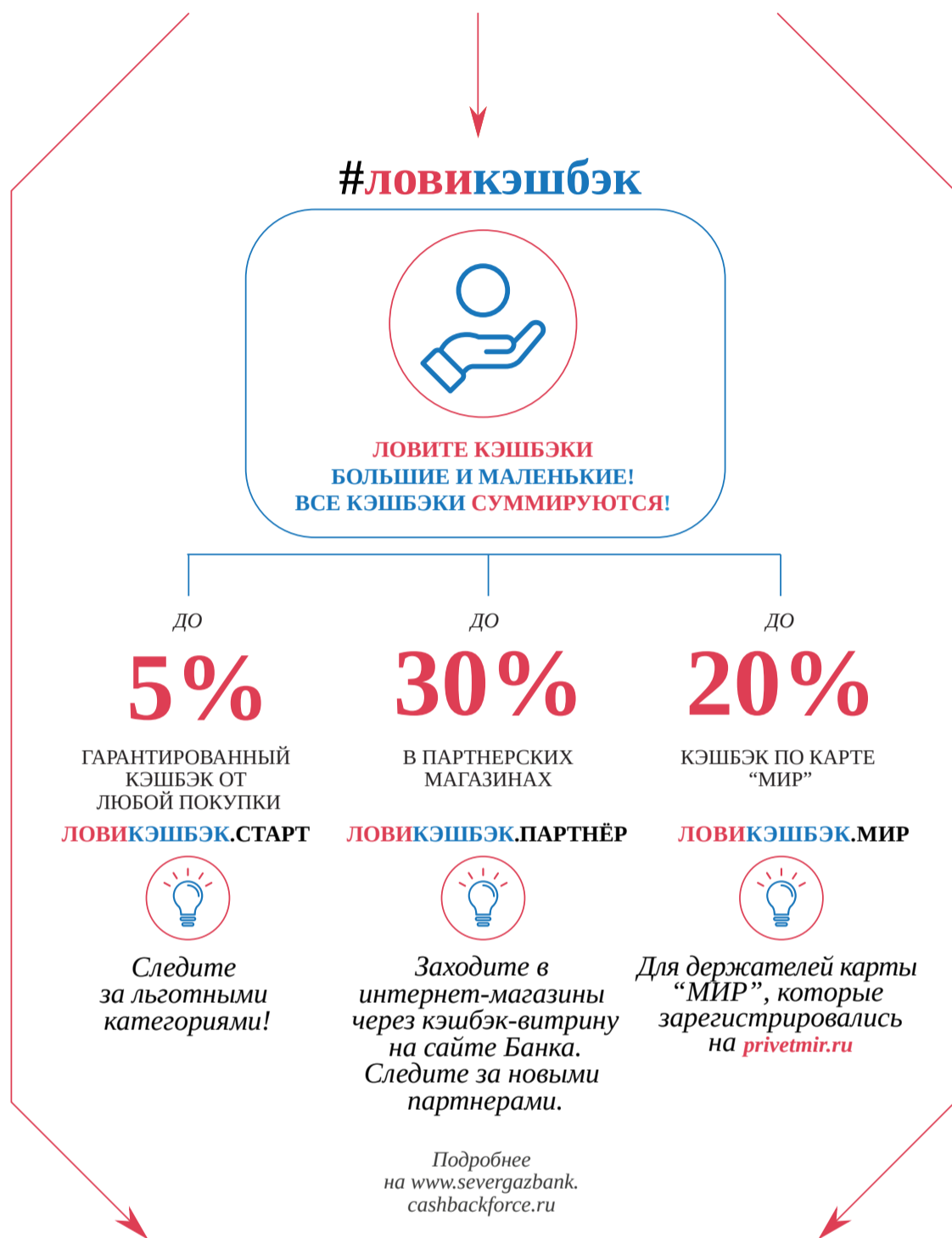
\*Услуга распространяется на дебетовые моментальные карты MasterCard Unembossed, дебетовые карты MasterCard Standard, в т.ч. MasterCard Standard Зарплатная.

\*\*На остаток денежных средств по карте начисляется от 4 до 7% годовых в зависимости от вида карты, транзакционной активности и от наличия неснижаемого остатка на счете карты ежедневно в течение месяца (от 30 тысяч рублей).

\*\*\*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 и 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.

Елена Кузнецова

## ОПЛАЧИВАЙТЕ ПОКУПКИ КАРТОЙ СЕВЕРГАЗБАНКА



### #получайпроценты

### #снижайставку

**ПОЛУЧАЙТЕ ПРОЦЕНТЫ НА ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА КАРТАХ**

ДО

**7%**

ГОДОВЫХ

Помните о неснижаемом остатке в течение месяца

**СНИЖАЙТЕ СТАВКУ ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ**

ДО

**7,9%**

ГОДОВЫХ

Подключите пакет услуг «КРЕДИТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

## ИЗ ИСТОРИИ

### Скидки, бонусы и деньги

#### КАК РАЗВИВАЛИСЬ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

Откуда вообще появилась практика возврата денежных средств и почему за довольно короткое время она стала одним из самых популярных трендов среди программ лояльности?

Программы лояльности (а их основная задача — сделать клиенту хорошо) постоянно эволюционируют. Сначала это были обычные скидки, позже появились бонусы. В свое время это было выгодно обеим сторонам, но постепенно конвертирование бонусов начало вызывать все больше вопросов. К примеру, бонусами можно было оплатить только часть покупки или еще хуже — они сгорали по истечении какого-то времени. Или они начислялись, а потом конвертировались по странным курсам 1 к 100 или к 50. Большое количество разнообразных бонусов, систем их конвертирования, правил хранения и прочего отпугивало покупателя. И к тому же бонусы из одного магазина нельзя было потратить в другом. Так появилась идея давать не бонусы, а деньги. Кэшбэк — это живые деньги, которые начисляются по курсу один к одному, ими можно оплатить покупку в любом магазине или, например, услуги ЖКХ. Или просто оставить на карте и получать процент на остаток — кэшбэк еще и приумножится. /

## ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

## Кому на пенсии жить хорошо

Пенсии сейчас — это очень животрепещущая тема. А как иначе, если пенсионный возраст в России повысили? Считается, что российские пенсионеры, мягко говоря, небогатые. А каковы размеры пенсионных выплат в других странах?

## Льготы для пожилых россиян

На самом деле ситуация с социальным обеспечением в России не такая уж плачевная. Средний размер пенсий в РФ на 1 января 2019 года, под данным Росстата, составлял 14,1 тыс. руб. Плюс — существует множество льгот, о которых, возможно, не все пенсионеры знают. Во-первых, пенсионеры могут не уплачивать имущественный налог на один объект, например, на квартиру или гараж. Во-вторых, пенсионеры имеют право получить субсидию на оплату услуг ЖКХ, бесплатный (или дотируемый) проезд на городском транспорте, скидки по налогам, бесплатные лекарства.

В этом году продолжает действовать федеральная программа, дающая пенсионерам 50%-ную скидку на приобретение авиабилетов в Москву, Санкт-Петербург, Сочи. К слову, на Красной поляне можно встретить бодрых и довольных жизнью пожилых людей. Есть еще много дополнительных льгот для разных категорий пенсионеров (см. таблицу). Все вышперечисленное — существенная экономия.

Подробнее о том, как получить льготу, можно узнать в региональных отделениях Пенсионного

фонда или в службах социального обеспечения.

Ну а как живут заграничные пенсионеры?

## КИТАЙ

В Китае пенсию получают только трудящиеся в прошлом граждане и чиновники. Крестьяне и безработные до недавних времен вообще не получали социальных выплат от государства. Сейчас им выплачивают минимальное пособие, в среднем по стране 600-700 юаней (около 5600-6500 руб.). Пенсионные фонды в КНР формируются на уровне регионов.

В Китае относительно дешевая еда, но очень дорогие частные детские сады и школы (именно туда стараются отдать детей китайцы) — от 47 тыс. руб. за детсад и свыше 1,5 млн руб. за школу в год.

Дешевый общественный транспорт — 1 поездка стоит примерно 18 руб. Недорогая коммуналка — примерно 3 тыс. руб. за однокомнатную квартиру. Но, как ни странно, очень дорого стоят действительно брендовые вещи — в среднем даже дороже, чем во всем мире. Так, нефейковая пара кроссовок обойдется больше чем в 6 тыс. руб.

## США

Средняя пенсия в США составляет около 1160 долларов

(порядка 77 тыс. руб.). Минимальную пенсию в США (300 долларов) получают лица, ни дня не проработавшие официально. Самой привилегированной группой американских пенсионеров считаются ветераны, военнослужащие, пожарные,

учителя, чиновники и полицейские. Их пенсия может достигать до 3 тыс. долларов. Кажется, что много. Но нужно брать в расчет прожиточный минимум. Считается, что для супружеской пары в месяц требуется не менее 1100 долларов.

Куда сложнее, если приходится арендовать жилье. Приличное жилье стоит дорого. Главную статью расходов занимают коммунальные платежи. Они гораздо выше российских: электричество обойдется примерно 9 тыс. руб. в месяц, вода — около 8 тыс.



## Льготы для российских пенсионеров в 2019 году\*

	ИНДЕКСАЦИЯ ПЕНСИЙ	СРЕДНЯЯ ПЕНСИЯ	ИМУЩЕСТВЕННЫЙ НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ	ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ	НАЛОГ НА ТРАНСПОРТ	ПЛАТА ЗА ЖКХ	ПЛАТА ЗА ПРОЕЗД	ДОПЛАТА ИЗ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА	ЛЕКАРСТВА И МЕДОБСЛУЖИВАНИЕ	МОНЕТИЗАЦИЯ ЛЬГОТ
МОСКВА	Страховая пенсия — на 7,05%, социальная пенсия — на 2%	Московский социальный стандарт — 17,5 тыс. руб.**	Не платят	Не платят, если площадь участка не больше 6 соток	Не платят за автомобиль мощностью до 100 л. с.	Предоставляется субсидия, если коммунальные платежи превышают 3-10% дохода; 230 руб. скидка на оплату стационарного телефона	Городской транспорт и проезд на пригородных электричках — бесплатный	«Лужковская» надбавка — доплата до социального московского стандарта в 17,5 тыс. руб.	Бесплатно: обслуживание в городских поликлиниках; лекарства из списка московского правительства; путевки на санаторно-курортное лечение; скидки на стоматологическую помощь	Отказ от льгот в натуральной форме — плюс 1075 руб. Для инвалидов 3-й группы — плюс 2073 руб.
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	Страховая пенсия — на 7,05%, социальная пенсия — на 2%	15,415 тыс. руб.	Не платят	Не платят, если площадь участка не больше 6 соток	Не платят за автомобиль мощностью до 100 л. с.	Предоставляется субсидия, если коммунальные платежи превышают 22% дохода; или 50% скидка на оплату услуг ЖКХ, стационарного телефона, кабельного ТВ	Предоставляется льготный проездной — стоимость 10% от полной цены	600 руб.	50% скидка на покупку лекарств из «льготного» списка; бесплатное обслуживание в государственных клиниках; бесплатная диспансеризация 3 раза в год; некоторые категории имеют право на бесплатную путевку в санаторий	Отказ от льгот в натуральной форме — плюс 1075 руб. Для инвалидов 3-й группы — плюс 2073 руб.
РЕГИОНЫ	Страховая пенсия — на 7,05%, социальная пенсия — на 2%	В целом по РФ — 14,102 тыс. руб. Может различаться по регионам.	Льгота предоставляется согласно решению местных властей	Не платят, если площадь участка не больше 6 соток. В некоторых регионах не платят совсем	Не платят за автомобиль мощностью до 100 л. с.	Предоставляется субсидия, если коммунальные платежи превышают 22% дохода	Некоторые категории пенсионеров пользуются общественным транспортом бесплатно	Устанавливаются в зависимости от региона, доплачивают до уровня прожиточного минимума по региону	50% скидка на покупку лекарств из «льготного» списка; бесплатное обслуживание в государственных клиниках; бесплатная диспансеризация 3 раза в год; некоторые категории имеют право на бесплатную путевку в санаторий	Отказ от льгот в натуральной форме — плюс 1075 руб. Для инвалидов 3-й группы — плюс 2073 руб.

\* Перечень и объем льгот различается в зависимости от региона. Их можно уточнить в местном отделении Пенсионного фонда России и органах социального обеспечения.

\*\* Столичные пенсионеры имеют право увеличить размер своей пенсии до 17,5 тыс. руб., а с 1 сентября — до 19,5 тыс. руб. За счет городской казны это могут сделать те, чей материальный доход ниже «стандарта», а «стаж» постоянного проживания в Москве составляет не менее 10 лет.

руб. Детский сад — это еще порядка 60 тыс. руб. ежемесячно. Цена бензина составляет около 50 руб. за литр. Очень дорогие лекарства и медицинские услуги. Например, процедура МРТ в Америке обойдется не менее чем в 30 тыс. руб.

### ЯПОНИЯ

Наверное, все знают, что Япония — это страна с одним из самых высоких уровней жизни в мире и с одной из крупнейших экономик.

Пенсия работника в среднем составляет около 50% от размера зарплаты; например, если зарплата была 300 тыс. иен, то можно рассчитывать на 150 тыс. иен в месяц (около 91 тыс. руб.)

Кажется, что пенсии в Японии просто огромные по сравнению с российскими. Но опять-таки надо учитывать местные цены. Япония — одна из самых дорогих стран мира. Например, детский сад обойдется здесь в более чем 23 тыс. руб. в месяц. А обучение в хорошей школе — 1,3 млн руб. и выше в год. Поездка на общественном транспорте — более 100 руб., на такси — минимум 600 руб. Литр бензина — 70 руб. Аренда 1-комнатной квартиры в Токио — минимум 67 тыс. руб. Коммунальные платежи в среднем превышают 11 тыс. руб. Сходить в ресторан — 3 тыс. руб., а если потом еще посетить кино-театр, придется потратить более 1 тыс. руб. за один билет.

### НОРВЕГИЯ

Минимальная пенсия в Норвегии разная для всех. И зависит от семейного статуса: одинокие пенсионеры получают больше, чем семейные.

Пенсия насчитывается за последние 20 лет стажа, и составляет примерно 66% от заработной платы. Для примера возьмем супружескую пару, которой 67 лет, и они оба на пенсии. На двоих они будут получать порядка 4 тыс. евро, притом что минимальная пенсия колеблется в пределах 1500 евро на одного гражданина.

Да, немало. Но цены в Норвегии просто зашкаливают. Дорого

всего. Начиная от продуктов питания — (например, килограмм картошки стоит почти 200 руб. и примерно столько же буханка хлеба, килограмм говядины — почти 2 тыс. руб.) — до проезда в городском транспорте (1 билет почти 300 руб.) и прочих бытовых услуг. Безлимитный интернет обойдется примерно в 4 тыс. руб. в месяц. Детский сад — в более чем 23 тыс. руб. Литр бензина (несмотря на то, что Норвегия сама добывает нефть) стоит более 150 руб.

### НИЖЕ ПРОСТО НЕКУДА

Социальные пособия существуют не во всех странах мира. Так, пенсии по старости нет в Индии, Ираке, Пакистане. Отсутствует пенсия в Туркменистане.

В Индии небольшую социальную выплату получают всего 12% населения, ее сумма — порядка 1200 руб. Размер пенсий в Таиланде, Вьетнаме и на Филиппинах тоже символический — около 2 тыс. руб.

Чуть больше пенсия в Узбекистане и Молдове — 3-4 тыс. руб. Даже в относительно благополучной Аргентине социальное пособие не превышает 6 тыс. руб.

### ОТЦЫ И ДЕТИ

Впрочем, существует мнение, что взрослые дети должны по мере сил помогать своим родителям, вышедшим на пенсию. Справедливо и логично считать, что в свое время папы и мамы вкладывали свои ресурсы — физические и материальные — в подрастающее поколение. А теперь настало время отдать долг. Это и есть преемственность поколений, крепость семейных уз.

Конечно, вопрос о размере (и виде) помощи каждая семья решает исходя из возможностей. Иногда даже просто информация о том, какие льготы положены российским пенсионерам, существенно поможет пожилым людям изменить качество жизни в лучшую сторону. ▀

Нина Забелина

## Как увеличивать личный пенсионный капитал за счет кэшбэка

Да, это возможно! Расплачиваясь в любых магазинах специальной картой СЕВЕРГАЗБАНКА и негосударственного пенсионного фонда АО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления», можно легко помочь себе увеличить свой личный пенсионный капитал.

Каждый хотел бы после окончания трудовой деятельности жить не только на государственную пенсию. Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) во время занятости человека предлагают дополнительно делать взносы на свой личный счет по договору негосударственного пенсионного обеспечения. Накопленная сумма вместе с полученным за время накопления доходом от инвестирования средств на финансовом рынке поможет во многом сохранить привычный комфортный уровень жизни при наступлении серебряного возраста.

Предложение АО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления», помимо качественного и эффективного инвестирования данных средств, даёт интереснейшую возможность увеличивать свой пенсионный капитал за счет зачисления кэшбэка от покупок по специальной карте СЕВЕРГАЗБАНКА.

### БАНК И ПЕНСИОННЫЙ ФОНД — КОПИМ БЕЗ УСИЛИЙ

АО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления» и СЕВЕРГАЗБАНК выпускают совместную карту для клиентов фонда, заключивших с фондом договор на формирование негосударственной пенсии. Это дебетовая карта, предназначенная для совершения покупок в любых магазинах — как онлайн, так и обычных. Владельцы такой карты получают возможность увеличивать свой личный пенсионный капитал, просто оплачивая покупки этой картой. Часть потраченных средств по безналичным операциям СЕВЕРГАЗБАНКА возвращается на карту деньгами в размере 5% в трех отдельных категориях и 0,5% — по всем остальным. Возвращаемые средства могут приумножить личный пенсионный капитал клиента в фонде!

При этом начисление доходности на остаток средств на карте в размере 5% годовых может стать еще одним источником роста вашего капитала.

Карты выпускаются на основе национальной платежной системы «МИР», что позволяет также пользоваться дополнительным кэшбэком от самой системы в размере до 20% в определенных магазинах



и компаниях. Чтобы подключиться к программе лояльности «МИР», достаточно зарегистрировать карту на сайте [privetmir.ru](http://privetmir.ru), где собрана вся информация о размерах кэшбэка того или иного партнера.

### КАК ПОЛУЧИТЬ КАРТУ

Карта СЕВЕРГАЗБАНКА выдается при первичном оформлении индивидуального пенсионного плана в отделениях банка и офисах фонда. Также карту могут оформить текущие клиенты АО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления», уже имеющие договор негосударственного пенсионного обеспечения и добровольно копирующие на пенсию в фонде.

### «БЕЗВОЗМЕЗДНО, ТО ЕСТЬ ДАРОМ»

Преимущества карты является и то, что по ней предоставляется несколько бесплатных важных сервисов. Отсутствует плата за выпуск карты, за годовое обслуживание и sms-информирование. Снимать средства бесплатно можно не только в банкоматах СЕВЕРГАЗБАНКА и партнерском Газпромбанке, но и во всех других банкоматах на территории РФ (в сумме до 300 тыс. руб. в месяц).

Пополнять карту ГАЗФОНДА и СЕВЕРГАЗБАНКА просто — на нее можно бесплатно переводить средства с карт любых других банков без регистрации на сайте [severgazbank.ru](http://severgazbank.ru). ▀

Алексей Белозерцев

Клиенты АО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления» могут оформить потребительский кредит и ипотеку в СЕВЕРГАЗБАНКЕ на специальных условиях — по сниженным процентным ставкам.



**СТАВКА БЕЗ СЮРПРИЗОВ!**

**КРЕДИТ ПО ЕДИНОЙ СТАВКЕ  
НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ  
ИЛИ РЕФИНАНСИРОВАНИЕ**

БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ  
**8-800-700-25-52**  
[WWW.SEVERGAZBANK.RU](http://WWW.SEVERGAZBANK.RU)



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

# 11,5%

**с возможностью снижения\***



\* Потребительский кредит от 250 тыс. до 1 млн. рублей. Срок - от 2 до 5 лет. Ставка 11,5% при подключении программы «Защита заемщика». 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-ом этапе до 7% годовых в сумме после 4 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 (1250 рублей - в течение срока его действия).

## ИНТЕРВЬЮ СО ЗВЕЗДОЙ

## Игорь Бутман: «Я благодарен слушателям, что они слушают меня, поэтому я не могу играть плохо»

Этим летом народный артист России Игорь Бутман со своим квинтетом в очередной раз выступил в Консistorском дворике вологодского кремля в рамках фестиваля «Блюз на веранде», одним из партнеров которого традиционно является СЕВЕРГАЗБАНК. В эксклюзивном интервью для газеты «О финансах и не только» бессменный организатор фестиваля Екатерина Колесова и корреспондент издания Нина Забелина поговорили с именитым музыкантом о том, как он пришел в джаз, стало ли для него занятие музыкой бизнесом и каково это — выступать перед первыми лицами мировых держав.

## КУМИРЫ ЮНОСТИ

— Игорь, почему вы выбрали саксофон?

— Я начинал играть не на саксофоне, а на кларнете... Родители очень хотели отдать меня в музыкальную школу, но было далеко ездить. Поэтому начал заниматься только с 10 лет. Забавно вспоминать, что отец сравнивал меня с Бенни Гудманом, потому что фамилии похожи... В общем, как-то так само собой получилось.

— Что особенно запомнилось из выступлений школьных и студенческих лет?

— Первый мой сценический опыт — это отчетный концерт в 1975 году, посвященный 30-летию Победы. Я играл с аккомпаниатором, правда, не помню, что именно играл, но очень вдохновенно — сохранилась фотография, которая это мое состояние передает.

В школе у нас был ансамбль, в котором я играл на гитаре — мне ребята показали аккорды. Потом, когда был студентом музыкального училища, я уже сам создал свою группу. На контрабасе в ней играл известный многим Владимир Волков. Пришлось тогда его сильно уговаривать... На фортепиано играл ныне тоже известный пианист и композитор Игорь Райхельсон. Мы были такими резвыми молодыми музыкантами, игравшими джаз, причем более или менее прилично. Выступали в джаз-клубе «Квадрат».

— Это было только увлечение или сразу стало способом заработка?

— Нет, вот насчет денег я не помню. Скорее всего, мы ничего не получали, для нас было почетным само выступление в этом клубе. Зарплату я стал получать, когда играл в оркестрах у Давида Голощекина и Олега Лундстрема.

— Какое впечатление оставили эти музыканты?

— Когда я увидел Голощекина впервые, то просто восхитился, и это восхищение не проходит до сих пор. Это замечательный музыкант, который купается в стиле, великолепно купается в инструментах. Ну а Лундстрем — он же настоящий лидер, его все слушали. Когда я к нему пришел, он уже ни на чем не играл, только дирижировал. Ему было чуть больше 60, хотя сейчас я понимаю, что это не так много.

— А кто был кумиром в юности?

— Кумиром музыкальной юности был мой педагог Геннадий Гольдштейн. Также могу отметить Голощекина, Зеленовского, Епанешникова. Из американцев — это Майлз Дэвис, Рэй Эберли, Джон Колтрейн...

— Для вас существует только джаз или вы и другую музыку слушаете?

— Для меня существует вся музыка: и классика, и опера, и рок, и поп-музыка. Но так как я профессиональный джазовый музыкант, конечно, все это у меня завязано на джазовой музыке: почти все время я ищу новые интонации для импровизации, для написания



Мы на сегодняшний момент пытаемся доказать, что джаз — это музыка для всех. Эту музыку воспринимают умные, любопытные, эмоциональные люди. И таких очень много.

тем. Хочется многое объединить, все лучшее взять в свой репертуар.

## МУЗЫКА ДЛЯ ВСЕХ

— В прошлом году вы были организатором «Дня джаза» в Санкт-Петербурге. Что это за мероприятие? Можно ли сказать, что оно способствует популяризации жанра?

— Конечно, «День джаза» — это мировое событие. Он проводится под эгидой ЮНЕСКО, и многие города сейчас бьются за возможность проведения этого грандиозного праздника джаза. Это не только гала-концерт всех звезд, но это также образовательные программы, панельные дискуссии, встречи музыкантов, промоутеров и продюсеров. И для нас было очень важно провести этот праздник в России. Важно было обратить внимание на джаз, который очень хорошо развивается сейчас в нашей стране.

Дело все в том, что джаз воспринимается многими как какой-то изгой. С одной стороны, все как бы его признают, а с другой стороны — от него отпрыгивают, иногда не воспринимают его всерьез.

— Странно, но зачастую джаз считается музыкой для эстетов. Между тем джаз всегда был доступен, его не запрещали

в советское время, в отличие от рока. Он интересен зрителям и в визуальном плане...

— У меня есть своя теория на этот счет. Конечно, джаз — это искусство, как и классическая музыка. Но классика выбита в граните, и гранит этот существует уже много лет, а джаз — он имеет тенденцию быть непредсказуемым, он может быть хорошим, может быть выдающимся. Но иногда за джаз выдают и не совсем то, что им является, поэтому порой трудно определить, что же такое джаз. Вот и появляются такие отговорки: «Ну, это для элиты, это для избранных»... Не совсем так. Хороший джаз, как любую другую настоящую музыку — талантливую, со вкусом, с энергией, с эмоциями — невозможно не любить.

И то, что такая музыка рождается спонтанно — это ее большая заслуга перед всеми другими искусствами.

Мы на сегодняшний момент пытаемся доказать, что джаз — это музыка для всех. Эту музыку воспринимают умные, любопытные, эмоциональные люди. И таких очень много.

## ДЖАЗ, ДЕНЬГИ И... СПОРТ

— Вы довольно долго жили в США. Как там устроен бизнес, связанный с классическими музыкальными жанрами?

— Особой разницы в ведении бизнеса у них и у нас нет. Бизнес — он, как говорится, и в Африке бизнес... Единственное, что в США нет государственной поддержки, там есть меценаты, частные спонсоры. Да, поиск финансов в сфере культуры везде сложен, но там он немного проще, потому что там довольно проработанное законодательство, позволяющее филантропам снизить налоги.

— По возвращении из США вы создали свой биг-бэнд. Говорят, что группа была, выражаясь тогдашним языком, на хозрасчете. По сути, вы сами зарабатывали, сами платили зарплату музыкантам. Так ли это?

— Все-таки оркестр — это не бизнес. Оркестр — это то, что нравится. Как только находил возможность — платил музыкантам зарплату, чтобы требовать от них определенных усилий для достижения творческих целей. Мы играли в клубе, который платил небольшие деньги, но это была стабильная и понятная зарплата.

— Можно ли сказать, что умению вести бизнес вы научились в США?

— Чему-то я научился в США, чему-то — сам уже, в Советском Союзе. Это скорее организаторские способности, а не ведение бизнеса. Самое важное — организовать процесс.





Игорь Бутман — опытный хоккеист и давний участник Ночной хоккейной лиги.

— Многие музыканты обладают талантом, но не умеют зарабатывать. Это нормально, когда творческий человек совмещает гений и злодейство — то бишь деньги?

— Поймите, что музыка, которую играет музыкант, нужна в первую очередь ему самому. А потом он должен доказать, что она нужна не только ему, но и слушателям. Соответственно, он должен уметь подать самого себя, должен быть уверен в себе.

Многие себя в какой-то степени берегут: «Вот, смотрите, какой я хороший. Если вы не видите, какой я хороший, то вы ничего не понимаете». Хочется в таком случае сказать: «Вась, может, тебе еще что-то сделать, может, посмотреть, как это делают другие?». Элла Фицджеральд пришла на музыкальный конкурс, хотя могла и не прийти, могла бы петь у себя дома или на улице — никто бы не заметил. Но она пришла на конкурс, она сделала шаг, для нее это было важно. Так же, как и Луи Армстронг, как Чарли Паркер. Все знаменитые музыканты сначала пытаются счастье в своем родном городе, потом едут туда, где больше аудитория. Они знают, что это гораздо сложнее, но они все равно это делают. И это любовь не к себе, это любовь к музыке. Так что никакого злодейства тут нет.

— Речь идет о том, что некоторые люди, обладая талантом, не умеют зарабатывать, «продавать» себя.

— Это все ерунда. Талант найдет себя! Это, честно говоря, даже смешно, что они зарабатывать не умеют. А что, я умею

зарабатывать? Вот я приезжаю играть в Вологду — я зарабатываю или я играю?

У меня есть такой принцип: «Я благодарен слушателям, что они слушают меня, поэтому я не могу играть плохо. Я должен каждый раз требовать этого от себя и от моих музыкантов. Если кому-то не нравится то, что мы делаем, это не они не понимают, а мы где-то недорабатываем». И, с другой стороны, когда нас так тепло принимают, всем нравится наше выступление — все равно есть мысль о том, что вот здесь можно было сделать лучше, здесь надо это добить, над этим поработать...

— А спорт помогает в работе? Известный факт, что вы увлекаетесь хоккеем.

— Конечно, спорт помогает. Спорт меня держит, так сказать, в тонусе. Оставляет меня молодым. Эмоции, которые я не могу выплеснуть в музыке, я их выплескиваю на хоккей. К тому же я общаюсь с другими людьми, не из музыкального круга — спортсменами, бизнесменами, чиновниками, с простыми ребятами.

— Приходилось в игре давать отпор соперникам в жесткой форме?

— А как же без этого? Это все-таки хоккей.

— Считается, что музыканты далеки от дисциплины. Так ли это?

— Без дисциплины не может быть музыки. Без дисциплины не может быть ничего. Иногда можно себе позволить расслабиться, но тогда на следующий день надо сделать в два раза больше. Особенно в молодости. Когда

ты взрослый, когда у тебя уже есть опыт, можно на этом опыте, так сказать, проехаться. Но дисциплина в любом случае нужна: творческая, человеческая, музыкальная, деловая.

— Вы считаете себя финансово грамотным человеком?

— Нет, я не считаю себя финансово грамотным человеком, но я стараюсь работать и работать как можно больше, тогда я чувствую финансовую независимость. А когда я финансово независим, хочу иногда иметь возможность кому-то сделать приятное, дарить подарки. Поэтому мы много работаем.

“ Без дисциплины не может быть музыки. Без дисциплины не может быть ничего. Иногда можно себе позволить расслабиться, но тогда на следующий день надо сделать в два раза больше. Особенно в молодости.

— О каком творческом проекте вы мечтаете, но не хватает средств, чтобы его запустить?

— Если помечтать... Я хотел бы записать альбом, чтобы с моим оркестром спели Стинг, Леди Гага, Пол Маккартни и Робби Вильямс.

— Талант действительно должен быть голодным, чтобы создавать шедевры?

— Талант должен быть голодным. Меньше надо есть (смеется). А еще надо ставить себе задачу и ее выполнять. Когда Шостакович занимался с учеником, и тот должен был написать партитуру к симфонии, ученик ему пожаловался: «Дмитрий Дмитриевич, мне главная партия не приходит в голову». Шостакович ответил: «Молодой человек, садитесь писать симфонию».

#### ТО, ЧТО СБЛИЖАЕТ

— В вашей биографии отмечается, что вы выступали перед президентами: Клинтон, Ельциным и другими. Каково это?

— В первую очередь — это очень ответственно. Когда первые лица находятся в хорошем настроении, то это дает им возможность найти компромиссы, например, в вопросах разоружения, прийти к определенным соглашениям в их разговорах. Тогда они будут говорить: «Дорогой Владимир...» или «Дорогой Дональд...» Кто-нибудь еще: «Дорогая Ангела, смотри, какой прекрасный концерт. Как мы великолепно отдохнули. Давай

сделаем еще один шаг к сотрудничеству в сфере...».

И это просто приятно — услышать хорошие слова в свой адрес от людей, которые, так сказать, владеют миром. Это большая честь для нас.

— У вас был опыт работы доверенным лицом Путина. Этот опыт был нужен вам как гражданину или как музыканту?

— Это все вместе. Дело в том, что наша активность, наши успехи происходят в то время, когда у руля наш президент. Есть ли в стране проблемы — социальные, в сфере культуры, в сфере экономики? Конечно, есть. Надо их решать? Надо. И я верю в то, что можно это сделать с действующим президентом. Я вижу работу, вижу перспективу, вижу позитив. Моя задача — снять хотя бы проблемы джазовой музыки с плеч Владимира Владимировича. Поэтому я стараюсь помочь и музыкантам, и концертным площадкам, и фестивалям. Чтобы в джазовой музыке было больше талантов, чтобы само это музыкальное течение было более серьезным.

— Вы в Вологде не первый раз. Как вам город?

— Я очень рад, что меня приглашают, что я не надоедаю. Вологда — чудесный город, здесь замечательная публика, прекрасная атмосфера. «Блюз на веранде» делают настоящие энтузиасты, которые при всех проблемах находят возможности собрать великолепные группы. Мы встречаем здесь друзей, которых давно не видели. Поэтому для нас это один из тех фестивалей, на который всегда хочется приехать. ▀



Игорь Бутман со своим квинтетом на фестивале «Блюз на веранде» в Вологде.

## ■ ФИНАНСИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

# Как придать бизнесу новый импульс с помощью инвестиционного кредита

В прошлом номере нашей газеты мы давали подробные советы по использованию внешнего финансирования для пополнения оборотных средств предприятий. Сейчас мы хотели бы детальнее остановиться на том, как без ошибок применять банковское кредитование для финансирования таких инвестиционных целей, как приобретение или создание основных средств, включая спецтехнику, оборудование, объекты капитального строительства.



Автор: Заместитель  
Председателя Правления  
СЕВЕРГАЗБАНКА Денис Лукичев

**1** Если собираетесь инвестировать в развитие нового направления деятельности, и для этого необходимо приобрести автотранспорт или построить здание, то первым делом рассмотрите именно инвестиционное кредитование, а не другие виды заимствований.

Основные средства, как правило, окупаются в среднесрочном или долгосрочном периодах, поэтому не стоит для их приобретения прибегать к торговым кредитам, которые по своей природе являются краткосрочными. То же относится к займам у знакомых — обычно их приходится возвращать через короткое время.

Не рекомендуется для этой цели использовать и собственные оборотные средства (если нет их явного излишка), так как их все равно в будущем придется пополнять. Оборотные средства — «кровь» бизнеса, и их резкое снижение может серьезно подорвать текущую деятельность компании. Поэтому просто концентрировать у себя на счете средства на протяжении нескольких месяцев или, еще хуже, не расплачиваться какое-то время с поставщиками — такая тактика не будет панацеей.

Если процентные ставки по краткосрочным кредитам более низкие, чем по длинным, это не должно вводить вас в заблуждение. Размер платежа по кредиту может оказаться неподъемным. Кроме того, беря короткие кредиты из-за более низкой ставки в надежде на перекредитование в дальнейшем, можно попасть в затруднительное положение. Ситуация в экономике может измениться, приведя к росту процентных ставок либо к усложнению доступа к ресурсам в принципе.

Обратите внимание, что при инвестиционном кредитовании погашение кредита будет



Новая спецтехника — один из самых популярных объектов для инвестиционного кредитования.

происходить планомерно по графику платежей, в отличие от торгового кредитования, когда после окончания денежного цикла предприятия банку возвращают сразу всю сумму задолженности.

**2** Инвестиционный кредит оптимально брать на срок амортизации приобретаемого имущества. Амортизация в экономике — это не только прямой и физический износ. Приобретая активы, которые не оборачиваются, нужно иметь в виду, что по мере амортизации они переносят свою стоимость на тот товар, которым торгует компания, или ту продукцию, которую вы

производите, или услуги, которые оказываете.

Условно говоря, если недвижимость будет амортизироваться 15 лет, то на протяжении этого времени ежемесячно ее стоимость будет переноситься на продукцию. По прошествии этого времени вся стоимость актива будет перенесена на себестоимость продукции, тем самым окупятся затраты на приобретение актива. Само имущество к этому моменту либо перестанет быть полезным и выйдет из строя, либо перейдет в собственный капитал.

Если актив не приобретается в собственность, а арендуется,

то в стоимости конечной продукции это также учитывается. Но при этом к окончанию срока договора аренды предприниматель остается ни с чем, а по окончании срока кредитного договора получает чаще всего увеличенный собственный капитал. Если актив не приобретается в собственность, а арендуется, то в стоимости конечной продукции это также учитывается, но при этом к окончанию срока договора аренды актив остается у арендодателя.

**3** При запуске в работу приобретенных с помощью длинного кредитования внеоборотных средств вы можете

### АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ГРУППЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

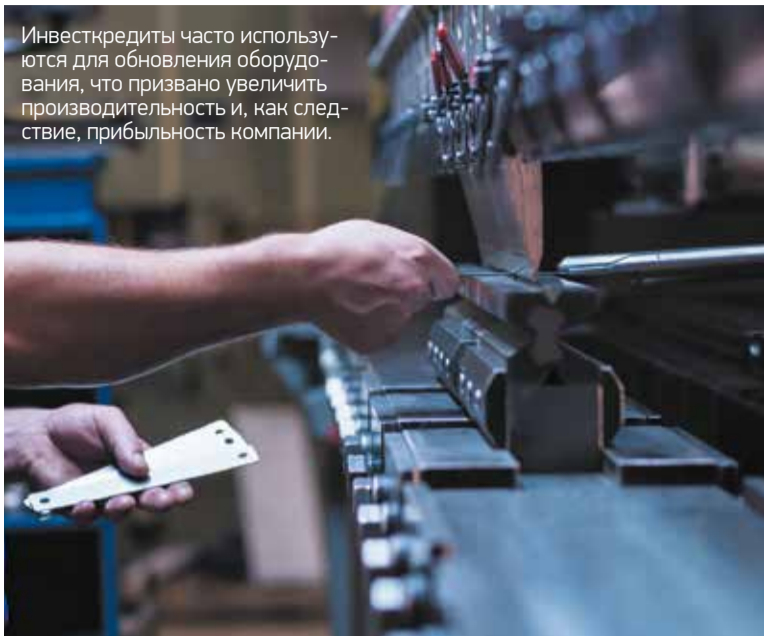
В бухгалтерском учете амортизация означает процесс переноса по частям стоимости основных средств и нематериальных активов по мере их физического или морального износа на себестоимость производимой продукции (работ, услуг). Для целей упрощения и стандартизации учёта в законодательстве разработаны 10 амортизационных групп.

АМОРТИЗАЦИОННАЯ ГРУППА	СРОК ПОЛЕЗНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	КАКИЕ ОБЪЕКТЫ ОТНОСЯТСЯ
1	1-2 года	Недолговечные машины и оборудование, включая насосы, пневмодвигатели, инструмент строительного-монтажного ручного и механизированного, оборудование для различных способов добычи нефти и газа, медицинские инструменты.
2	2-3 года	Оборудование буровое нефтепромысловое, геолого-разведочное, для горнодобывающих производств; машины для заготовки грубых кормов; подъемники грузопассажирские и др.
3	3-5 лет	Трубопроводы внутрицеховые и наружные, приборы для измерения (обнаружения) ионизирующих излучений; радиостанции приемно-передающие переносные; автобусы (длиной до 7,5 м), мотолодки и др.
4	5-7 лет	Здания из плочных материалов и киоски; цифровые мини-АТС и точки доступа Wi-Fi; часы специальные; печи и горелки; автобусы и автобусные поезда, лесовозы, транспортные средства для ЖКХ; насаждения ягодных культур и др.
5	7-10 лет	Сборно-разборные и передвижные здания (кроме жилых); сооружения для животноводства и лесной промышленности; комбайны; аппаратура и устройства для автоматизации технологических процессов; турбины паровые и газовые и др.
6	10-15 лет	Здания жилые общего назначения (облегченные); промышленные сооружения; воздушная линия электропередачи (на металлических и железобетонных опорах); устройства охранной сигнализации; суда грузоподъемностью до 700 т; вертолеты и самолеты; контейнеры; насаждения многолетние косточковых культур и др.
7	15-20 лет	Здания (кроме жилых); канализационные сети; мосты деревянные, самоходные морские и речные суда мощностью до 600 л.с.; тепловозы и вагоны; насаждения многолетние винограда; литературные произведения и др.
8	20-25 лет	Здания (кроме жилых) бескаркасные со стенами облегченной каменной кладки; дорога железная и подъездные пути; печи доменные и коксовые; суда грузопассажирские речные (кроме круизных судов); поезда и оборудование для транспортировки длинномерных грузов, вагоны пассажирские; сейфы и др.
9	25-30 лет	Овоще- и фруктохранилища с каменными стенами; сооружения для сжижения, хранения и регазификации газа; причал деревянный; суда и плавсредства, обслуживающие речной флот; электровозы, вагоны грузовые крытые и др.
10	30+ лет	Здания, кроме вошедших в другие группы; круизные суда, доки плавучие морские; эскалаторы; насаждения многолетние декоративные озеленительные и др.

С помощью инвестиционного кредитования можно строить здания, в которых будут располагаться офисы компаний, магазины, склады и другие помещения, необходимые для ведения бизнеса.



Инвесткредиты часто используются для обновления оборудования, что призвано увеличить производительность и, как следствие, прибыльность компании.



использовать торговое кредитование для финансирования оборотных активов. Более всего оборотных средств требуется в сфере производства, где необходима закупка сырья, и в сфере торговли, когда полки магазина нужно наполнить товарами. Менее всего оборотных активов соответственно требуется в сфере услуг. (Подробнее об эффективном использовании торгового кредитования читайте в №8 газеты «О финансах и не только» на стр. 10.)

**4** Изучите подробнее кредитные программы банков. Возможно, есть программа с льготными условиями на первое время. Наличие льготного периода позволяет клиентам более эффективно использовать полученные средства. Например, по программе СЕВЕРГАЗБАНКА для приобретения основных средств на сумму до 20 млн руб. на первые два года действует льготная ставка от 9,45% годовых.

**5** Кроме собственных источников финансирования и банковского кредитования, основные средства можно приобретать с помощью лизинга. Одним из его известных преимуществ является ускоренная амортизация и более выгодное налогообложение, однако важно учитывать ряд особенностей данного инструмента.

За счет того, что лизинговые компании предоставляют не денежные средства в чистом виде,

а собственные единицы техники, оборудование и др., лизинг упрощает и ускоряет процесс приобретения основных средств, но делает их более дорогими по сравнению с банковским инвестиционным кредитованием. Соответственно размер платежей становится больше, что в свою очередь сильнее «давит» на оборотные средства.

Нередко банк видит, что бизнес потенциального клиента прибыльный и имеет хорошие перспективы, но ведение финансовой отчетности оставляет желать лучшего. Тогда банк может порекомендовать предпринимателю обратиться в лизинговые компании, где требования к бухгалтерской отчетности более мягкие. Но это не должно вводить в заблуждение — считать размер платежа все так же важно. (Подробнее об использовании лизинга читайте в №5 газеты на стр. 10.)

Например, тягач или экскаватор служат длительный срок. Поэтому задача в финансировании ставится таким образом, чтобы платеж по ним был минимальным, и как можно меньше средств отвлекалось каждый месяц из оборота. Это призвано поддержать финансовую подушку безопасности (ведь она у вас есть?). И если вдруг в какой-то момент снизятся продажи или временно перестанут платить подрядчики, у компании должно быть достаточно средств на платеж банку, чтобы не попасть под дефолт. ▀

## Кредиты для бизнеса доступны по сниженным ставкам

Кредитные средства помогают малому и среднему бизнесу пополнять оборотный капитал и финансировать инвестиционные проекты с целью модернизации оборудования, закупки техники, расширения производственных и торговых площадей. В СЕВЕРГАЗБАНКЕ в настоящее время доступны специальные кредитные программы, которые помогут решить различные бизнес-задачи юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.



### ВМЕСТЕ ВЫГОДНЕЕ

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 на инвестиционные цели теперь можно получить по сниженной процентной ставке! Программа предусматривает ставки 9,6% и 10,6% годовых\* (в зависимости от отрасли), без комиссий за выдачу и досрочное погашение.

### ДОВЕРИЕ БЕЗ ЗАЛОГА

Кредитование клиентов, регулярно пользующихся расчетно-кассовым обслуживанием в СЕВЕРГАЗБАНКЕ, возможно без залога и с минимальным пакетом документов по ставке 8% годовых\*\*. Сумма кредита по данной программе составляет до 1 млн руб.

### ДВА ГОДА НА РАСКРУТКУ

По программе СЕВЕРГАЗБАНКА для приобретения основных средств на сумму до 20 млн руб. на первые два года действует льготная ставка от 9,45% годовых\*\*\*. Наличие льготного периода позволяет клиентам более эффективно использовать полученные средства.

### КОНТРАКТЫ БЕЗ АНТРАКТОВ

Помимо тендерных банковских гарантий СЕВЕРГАЗБАНК предоставляет экспресс-кредиты на выполнение госконтракта, который заключен с заказчиком по результатам проведения аукциона

или конкурса. Срок принятия решения о возможности предоставления тендерного кредита равен всего одному рабочему дню.

### ЮБИЛЕЙНОЕ РКО

В связи с тем, что этот год для СЕВЕРГАЗБАНКА юбилейный (в апреле ему исполнилось 25 лет), клиенты могут воспользоваться специальными праздничными предложениями. В течение всего текущего года для тех юридических лиц, кто зарегистрировал бизнес в 1994 году (год основания банка), а также для индивидуальных предпринимателей, родившихся в 1994 году, доступно бесплатное открытие расчетного счета. Данная акция распространяется и на тех, кто обращается за открытием РКО в банк 25 числа каждого месяца.

### ФАКТОР РОСТА

Финансировать торговую деятельность предприятие может и с помощью такой услуги, как факторинг. СЕВЕРГАЗБАНК и ООО «Факторинговая компания Русского Севера» (ФКРС) предлагает комплекс услуг в обмен на уступку дебиторской задолженности. Теперь поставщику не нужно ждать, пока закончится отсрочка платежа и покупатель перечислит средства. С помощью факторинга деньги за товар продавцу поступают сразу, что значительно ускоряет оборачиваемость средств. ФКРС предлагает максимально быстрый возврат до 90% от дебиторской задолженности. ▀

Сергей Труфанов

\* Сумма кредита: от 3 до 50 млн руб. Срок кредита: от 1 до 5 лет. Диапазон ставок: 9,6/10,6% годовых на первые три года; далее ставка составляет 12,25% годовых. \*\* Сумма кредита: до 1 млн руб. Срок кредита: 720 дней. Диапазон ставок: 8–12% годовых. \*\*\* Сумма кредита: до 20 млн руб. Срок кредита: 36/60/84 месяцев. Диапазон ставок: 9,45–20% годовых (ставка зависит от оформления залога, суммы и срока кредита).

РЕКЛАМА. КАТЕГОРИЯ 12+

# Зайди и отдохни!

## [www.mgr.ru](http://www.mgr.ru)

Сеть магазинов  
**Торящих**  
путёвок

## ■ БИЗНЕС-ИНТЕРВЬЮ

# Владимир Федоров: «В бизнесе репутация играет первостепенную роль»

От контроля надежности ответственных объектов в любой стране мира зависит долговечность их работы и предотвращение аварийных случаев. Это касается электростанций, кораблей, самолетов, ракет, тысячекilометровых трубопроводов и многих других сооружений. Эффективно контролировать их состояние помогают гамма-дефектоскопы, работающие с использованием источников ионизирующего излучения. Компания «ЭМИ» («Энергомонтаж Интернэшнл») является лидером по производству данных приборов в России и занимает ведущие позиции на мировом рынке.

Генеральный директор АО «ЭМИ» Владимир Федоров в интервью газете «О финансах и не только» рассказал, как оставаться конкурентоспособным на мировом рынке, как управлять оборотными средствами при длительных циклах производства и как технологии компании могут быть использованы в других сферах жизни, например, в медицине.



### БЕЗОПАСНЫЙ УРАН

— Недавно Президент России Владимир Путин заявил, что полный отказ от ядерной или углеводородной энергетики «ведет к проблемам». А как вы считаете?

— Думаю, оптимальным является сочетание разных видов источников энергии. При этом в каждый отдельный временной отрезок и для каждого региона соотношение между видами энергетики может меняться.

— Каким образом ваше предприятие применяет радиоактивные вещества в своей деятельности?

— Основное направление нашей деятельности — это разработка и производство оборудования для проведения неразрушающего контроля изделий, в первую очередь сварных соединений трубопроводов и специальных емкостей. Под оборудованием имеются в виду гамма-дефектоскопы — устройства для обнаружения дефектов. «Гамма» — означает, что они работают на основе источников гамма-излучения, являющегося одним из видов радиоактивного излучения.

Преимущество таких приборов в том, что для их работы не требуются электричество, другие источники питания, и они пригодны для работы в полевых условиях. Например, используя гамма-дефектоскопы, можно контролировать состояние трубопроводов в тайге или даже под водой и понять, на сколько миллиметров коррозия разъела стенки труб, качественно ли сделаны сварные соединения (результат такого контроля отчасти можно сравнить с известным всем рентгеновским обследованием в поликлиниках). Также гамма-дефектоскопия используется при проведении строительно-монтажных работ,

при изготовлении и ремонте различного оборудования.

— Вероятно, вопрос безопасности эксплуатации такого оборудования стоит на первом месте?

— Безусловно. При этом самая главная задача — совместить две противоположные вещи. С одной стороны — это безопасность. Человек, который находится рядом с прибором, не должен облучиться, что обеспечивается специальными защитными блоками. С другой стороны — стремление уменьшить вес оборудования для удобства использования. Чем больше защита от излучения, тем тяжелее оборудование. Но есть предел, который человек просто не может поднять. Мы эту проблему решаем: при полной безопасности вес наших приборов составляет от 7 до 20 кг в зависимости от модели.

Кстати, парадоксально, но на сегодня лучшей защитой от гамма-излучения является обедненный уран. Он сам радиоактивен, тем не менее, как защита оптимален в силу ряда его других свойств.

### «ИСТОРИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИМЕЕТ КЛЮЧЕВОЕ ЗНАЧЕНИЕ»

— Вы поставляете продукцию в Россию и за рубеж. Есть ли специфика в отношениях с зарубежными покупателями? Кто ваши покупатели в России?

— Более 70% продукции продается зарубежным покупателям. Это практически весь мир, за исключением США. У них есть свои производители, и на свой рынок американские власти нас не пускают, защищая от конкуренции своих производителей, что, конечно, совсем не рыночный

метод. В Европе, по нашим подсчетам, мы занимаем около 40% рынка, примерно такая же доля у американских фирм.

В России основной спрос на наше оборудование исходит от предприятий атомной, судостроительной, нефтяной и газовой отраслей промышленности для так называемых «ответственных» объектов. Отдельные задачи решаются на предприятиях ВПК. Приборы используются и для самолетостроения, и для космических кораблей

— За счет чего удается конкурировать на мировом рынке?

— На мировом рынке действительно очень жесткая конкуренция. Поэтому вопросы качества и безопасности для нас приоритетны. Был случай, когда в одной из стран при малейшем намеке на брак мы отозвали партию товара и оперативно заменили на новое оборудование. Кстати, быстрые сроки поставки также играют ключевую роль. Например, от клиента можно услышать запрос: «Доставьте нам, пожалуйста, через неделю пять гамма-дефектоскопов в Бангладеш». И мы это делаем.

— Вы продаете напрямую или через партнеров?

— Продажу за рубежом мы осуществляем через наших дилеров или партнеров. В России и странах ближнего зарубежья продаем самостоятельно или через специализированные предприятия.

— На каких принципах вы выстраиваете партнерские отношения?

— Как правило, сама продажа оборудования не приносит большого дохода дилерам. Важно, что дилеры занимаются техническим обслуживанием оборудования — текущим ремонтом, зарядкой и перезарядкой источников.



Компания «ЭМИ» регулярно участвует в международных выставках по неразрушающему контролю.

Процедура зарядки происходит несколько раз в год в зависимости от периода полураспада используемых изотопов. Так, например, период полураспада иридия 192 составляет 74 суток, а селена — 120 дней. Поэтому, допустим, в Сибири, на Дальнем Востоке есть дилерские центры, которые могут обслуживать приборы, что удобно для клиентов.

— Как происходит ценообразование? Какова стоимость одного гамма-дефектоскопа?

— У нас ценообразование простое — цена для всех компаний одинаковая. Прибор стоит примерно один миллион рублей, причём мы не пользуемся нашим почти монопольным положением на российском рынке. Для внешнего и внутреннего рынка цена практически одинакова. Кстати, значительная составляющая в стоимости — это затраты на испытания модели, получение сертификатов, обучение сотрудников. Отмечу, что, помимо продажи приборов, мы сами оказываем услуги по неразрушающему контролю.

— Когда вы участвуете в тендерах, что самое главное для победы?

— Главное — цены, качество, сроки изготовления, исполнение

других условий. Поскольку на рынке оборудования для неразрушающего контроля все производители и все пользователи гамма-дефектоскопов известны, то история деятельности (репутация) и отсутствие претензий имеют ключевое значение.

### «СВОБОДНЫЕ СРЕДСТВА МЫ НАПРАВЛЯЕМ НА РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА»

— На каких принципах вы управляете финансами предприятия?

— Во-первых, это бюджет. Конечно, мы при необходимости вносим в него изменения, но бюджетирование дает нам представление о необходимых объемах продаж и о сокращении затрат, если они не обеспечены доходами.

Во-вторых, большой временной лаг между запуском в производство и выпуском готовой продукции побуждает нас использовать кредитные средства. Закупка материалов и комплектующих опережает выпуск продукции на 4-6 месяцев.

Выпуск новых разработок — это примерно год-полтора до освоения изделия и начала продаж.



Гамма-дефектоскопы, как разновидность промышленных рентгеновских аппаратов, весьма востребованы на рынке.



**Компания располагает двумя производственными площадками — в г. Химки Московской области и г. Муроме Владимирской области (в 2010 году с целью оптимизации часть производства была перенесена в Муром, в 300 км от столицы). Также у компании есть офис недалеко от центра Москвы, что удобно при организации встреч с клиентами и партнерами.**



**В рамках испытаний новой модели мы должны: сбросить прибор с высоты 9 м на специальную плиту; сбросить с высоты 1 м на металлический штырь; нагреть до температуры 800°C; обработать песком в течение суток; погрузить под давлением в воду; провести радиофизические испытания.**

Длительная процедура испытаний и получения соответствующих разрешений также требует значительной финансовой поддержки. Для производственных предприятий пополнение оборотных средств от банка — это нормальная практика. Мы могли бы отказаться от кредитов, но я не вижу в этом необходимости, считаю, что с использованием таких инструментов работать удобнее.

**— Как вы управляете запасами? Наверное, трудно прогнозировать спрос на мировом рынке на длительное время вперед?**

— Тем не менее, мы должны как-то предугадать, как будут развиваться события, в том числе исходя из истории продаж.

Мы уже подготовили программу на 2020 год для производителей урановой защиты, которую

производят наши партнеры. Учитываем и то, что определенное время источник должен облучаться в атомном реакторе.

Как я говорил ранее, чтобы не заставлять клиентов ждать, мы должны иметь запас готовых изделий. Конечно, запасы — это замороженные деньги, но рынок диктует свои правила. Мы знаем, какие модели самые ходовые, их оставляем в большем количестве.

**— Управляете ли вы свободными денежными средствами?**

— К сожалению, свободных финансовых средств мы не имеем. При любой возможности мы направляем их на развитие и поддержание производства.

**— Какие направления развития являются для вас приоритетными?**

В первую очередь, это производство современных видов

оборудования, использование новых материалов, средств контроля качества изделий. Кроме того, необходимо постоянно проводить научно-исследовательские работы по созданию новых типов источников, пультов управления, систем индикации положения источников. В рамках развития производства мы планируем модернизацию существующей технологической базы, обновление станочного парка.

**— Можно ли начинающим предпринимателям создать бизнес в вашей сфере или это закрытая область, где работают только крупные компании?**

— Безусловно, можно. Есть отдельные направления, которые могут представлять интерес для малого и среднего бизнеса. Это требует выполнения определенных правил и получения специальных разрешений, но это возможно. У нас, например, пять различных лицензий.

**— Какие сегменты ядерной отрасли могли бы быть привлекательны для малого бизнеса?**

— Например, ядерная медицина. Производство приборов для отрасли, например, дозиметрической и другой аппаратуры.

**— Инвестируете ли вы в какие-либо новые области?**

— Мы достаточно давно работаем над освоением производства диагностических установок для медицины. Нами выпущены опытные образцы, которые в настоящее время проходят апробацию в нескольких клиниках.

**— В чем заключается новизна технологии?**

— Мы разработали диагностическую установку, которая позволяет с достаточно высокой степенью достоверности определить проблемные клетки в молочных железах на самых ранних стадиях. Она работает следующим образом: пациентка за сутки до исследования принимает специальный препарат — Сульфат железа 59 Fe. Он не опасен для здоровья. Если есть проблемные клетки, то препарат на них оседает. Мы можем зафиксировать это нашим оборудованием, и тогда это уже повод для более серьезного обследования, например, для томографии. Благодаря тому, что такой скрининг может быть очень доступен по цене, пациент существенно экономит — это значительно дешевле по сравнению с той же томографией, которая стоит несколько тысяч рублей.

**— Кстати, о необходимости ускоренного вывода на рынок радиофармпрепаратов для кардиологии и онкологии на встрече со студентами недавно заявлял Президент Владимир Путин.**

— Да, это примерно про то, о чем я говорю. Так получается, что наша активность как раз в русле последних тенденций в сфере здравоохранения.

## УПРАВЛЯЮЩИЙ ПЕРСОНАЛ

**— У вас очень наукоемкая сфера деятельности. Насколько для вас актуален вопрос дефицита квалифицированных кадров?**

— У нас действительно слаженная, профессиональная

и опытная команда. Как и во всех производственных отраслях, мы отмечаем старение персонала, но штат пополняется и молодыми сотрудниками. На нашем предприятии работают 2 профессора-доктора наук, 6 кандидатов наук, 2 человека в настоящее время учатся в аспирантуре, причем обучение оплачивается за счет предприятия. Это при общей численности 50 человек.

**— Какие качества вы больше всего цените в сотрудниках?**

— Исполнительность и честность.

**— Какие мотивационные программы вы используете?**

— Основной мотивационный фактор заключается в том, что многие сотрудники являются совладельцами предприятия, что связано с историей создания компании. В Советском Союзе завод по производству гамма-дефектоскопов находился в Эстонии. После распада СССР в 1991 году Россия оказалась без данного производства. Несколько министерств приняли решение создать такое предприятие в Москве. В 1993 году после подписания указа о приватизации владельцем стал и остается трудовой коллектив, в отличие от ситуации во многих других отраслях, где акции у сотрудников были выкуплены. Сейчас уже работают даже наследники. Поэтому нет одного или двух владельцев: у нас их около 50 — и все заинтересованы в успешном развитии предприятия. ▀

Интервью подготовили  
Дмитрий Афонин и Татьяна Алешикина

## Эксперты обсудили вызовы и перспективы рынка банковских гарантий

В июне в Московской торгово-промышленной палате состоялась экспертная сессия по теме «Финансовые инструменты поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках 44-ФЗ, 223-ФЗ и 185-ФЗ».

«На нашей площадке собрались настоящие профессионалы, те, кто изо дня в день непосредственно помогает малому и среднему бизнесу», — обратился к присутствующим с приветственным словом Максим Филатов, Председатель Правления СЕВЕРГАЗБАНКА, который выступил генеральным партнером сессии. В мероприятии приняли участие более 150 экспертов, среди которых представители банков, брокеров, компаний малого и среднего бизнеса, аналитики.

В 2018 году количество контрактов, в которых требовалось обеспечение, увеличилось по сравнению с предыдущим годом на 2,8% до 2,3 млн шт. Общая сумма обеспечения выросла на 7% и составила 927 млрд руб. В частности, количество гарантий выросло с 602 до

721 тысячи, их сумма увеличилась с 757 до 828 млрд руб. Такие данные привел в своем выступлении генеральный директор компании «Мультитендер» Роман Смыр. При этом он указал, что число обеспечений в виде денежных средств, наоборот, уменьшилось на 57 тысяч до 1,58 млн шт. при снижении суммы на 11 млрд до 99 млрд руб.

Исполнительный директор Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы Антон Купринов обратил внимание на отсутствие всплеска потребности в господдержке в виде гарантий. «Банки стали формировать свои предложения без привлечения дополнительных гарантийных структур», — посетовал он. — Решения принимаются быстро, рынок становится более цифровым».

Партнер компании «Премьер Брокер» Светлана Биран также затронула тему банков — она говорила о том, как оптимальнее управлять доходностью и издержками. По ее мнению, монопродуктовые банки сейчас находятся в более выигрышном положении, чем универсальные кредитные организации. «Универсальность — это дорого, у нас маленький рынок, — указала она в своем выступлении. — Сотрудники — дорого, офисы — дорого. Отсюда вывод: назрела необходимость перехода в «цифру». По мнению Светланы Биран, потенциально выгодная ниша для банков — это работа именно с малым и средним предпринимательством, т.к. при всех сложностях этот сегмент имеет большой потенциал к росту.



Генеральный директор финтех-компании FarZoom Андрей Леушев добавил, что сегмент МСП перспективен для банков еще и тем, что по технологичности обогнал розницу. Он напомнил о том, что сейчас на финансовом рынке существуют различные каналы продаж: через API для брокеров, API для торговых площадок, межбанковский роуминг и полнофункциональные кабинеты. Четырьмя «топовыми» технологиями 2019 года он назвал риск-модели и процессы на базе искусственного интеллекта, расширенный мониторинг, единое досье и рейтинг.

Скоринговые модели во многом упрощают работу, однако они обладают существенным набором рисков, если не мониторить, как они работают. Об этом говорил президент Национального рейтингового агентства Виктор Четвериков. «В соответствии с пожеланиями мегарегулятора мы предлагаем методы по валидации скоринговой модели, в том числе в сотрудничестве с СЕВЕРГАЗБАНКОМ. Рассчитываем этот опыт проецировать дальше», — отметил он. Президент НРА также предложил создать экспертный совет, где будут обсуждаться темы скоринга для компаний, которым требуются гарантии. ▀

ИСТОРИЯ

# Сделать невозможное возможным

## КАК КОНЦЕССИОННЫЕ ПРОЕКТЫ МЕНЯЛИ МИР

Строительство дорог, аэропортов, систем водоснабжения и других объектов напрямую влияет на качество жизни граждан, развитие предпринимательства и экономики. В силу масштабности задач государство зачастую привлекает для их реализации частных инвесторов на основе концессионных соглашений. Так, по итогам прошлого года частные инвестиции в инфраструктуру в нашей стране превысили 500 млрд рублей. Как концессионные соглашения меняют нашу жизнь?

### ВЕЛИКИЕ ОТКРЫТИЯ: ЧЕРЕЗ ОТКУП И «КАПИТУЛЯЦИЮ»

В эпоху Великих географических открытий концессии были стимулом, который позволял первооткрывателям организовать дорогостоящие и рискованные экспедиции. Самые известные герои эпохи вкладывали собственные средства и привлекали частный капитал, а за это получали от правителей особые привилегии.

Концессии того времени по юридической форме походили на откуп или кормление. Например, после открытия Америки появились договоры в виде «капитуляций», когда организаторы экспедиций получали от европейских правителей титул наместника в открытой земле и делились с ними частью прибыли. Однако по своей сути это были концессии, и они во многом определили современные формы концессионного договора.

Морские путешествия Христофора Колумба в «Западную Индию» тоже начинались

с концессии. В 1492 году сделку с ним заключили Фердинанд Арагонский и Изабелла Кастильская. Два корабля Колумб построил за счет предоставленного ему права на сбор долгов с жителей города Палоса, еще один корабль финансировал испанский судовладелец. Годовое жалование для моряков оплатили правители Кастилии. По договору, Колумб получал 10% от добытых приобретений и товаров.

В России эпоха великих открытий началась с инициативы купцов Строгановых по освоению Сибири. При Иване Грозном братья Аникий и Григорий Строгановы сначала получили в концессию земли на Северо-Западном Урале: в обмен на освобождение от налогов они содержали собственное войско и строили города. В 1574 году царь пожаловал им грамоту на освоение территорий за Уралом.

Через несколько лет Строгановы «наняли» Ермака, покорившего в 1582 году столицу сибирского ханства, и это было только начало расширения

границ на восток. Пройдет еще полвека — и отряд Семёна Дежнева дойдет до пролива между Азией и Америкой.

### БЫСТРЕЕ ВЕТРА: С ПОМОЩЬЮ АКЦИЙ И ОБЛИГАЦИЙ

Земные и водные коммуникации всегда были естественной потребностью человечества. Но с расширением государственных границ после Великих географических открытий требования к их масштабу изменились. Нужны были совершенно новые, скоростные виды магистралей, транспорта и связи. Реализовать такие проекты одному государству было не под силу, их воплощение потребовало привлечения частного бизнеса.

В XIX веке финансирование концессий за счет выпуска и продажи частным инвесторам акций управляющей проектом компании или ее целевых облигаций становится обычным делом. Это уже не добровольно-принудительный сбор средств в рамках откупа, а настоящая частная инициатива.



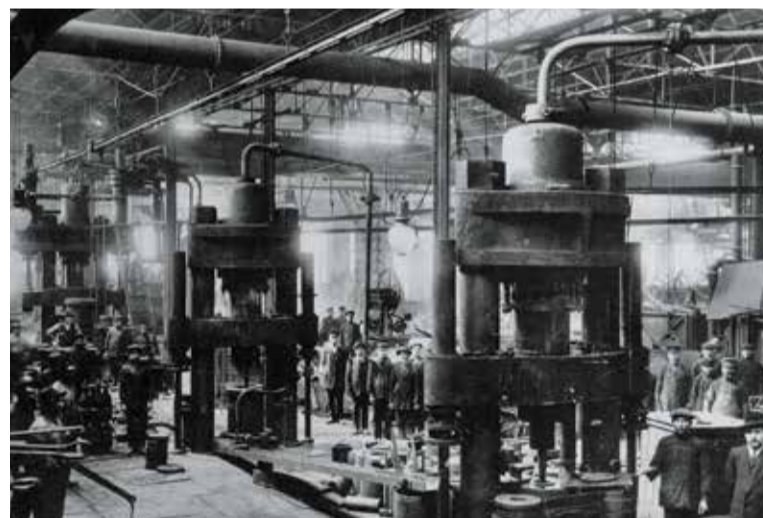
Концессия на строительство Суэцкого канала разрушила монополию Великобритании на морское сообщение с Индией.

Некоторые концессии того времени можно в полном смысле этого слова назвать народными. Например, до революции в России в концессии железных дорог инвестировали тысячи людей — от членов царской семьи до простых мелких собственников. В результате страна постепенно превращалась из аграрной в индустриальную и смогла укрепить свой оборонный потенциал.

В период промышленных революций коммуникации изменили геополитическое положение

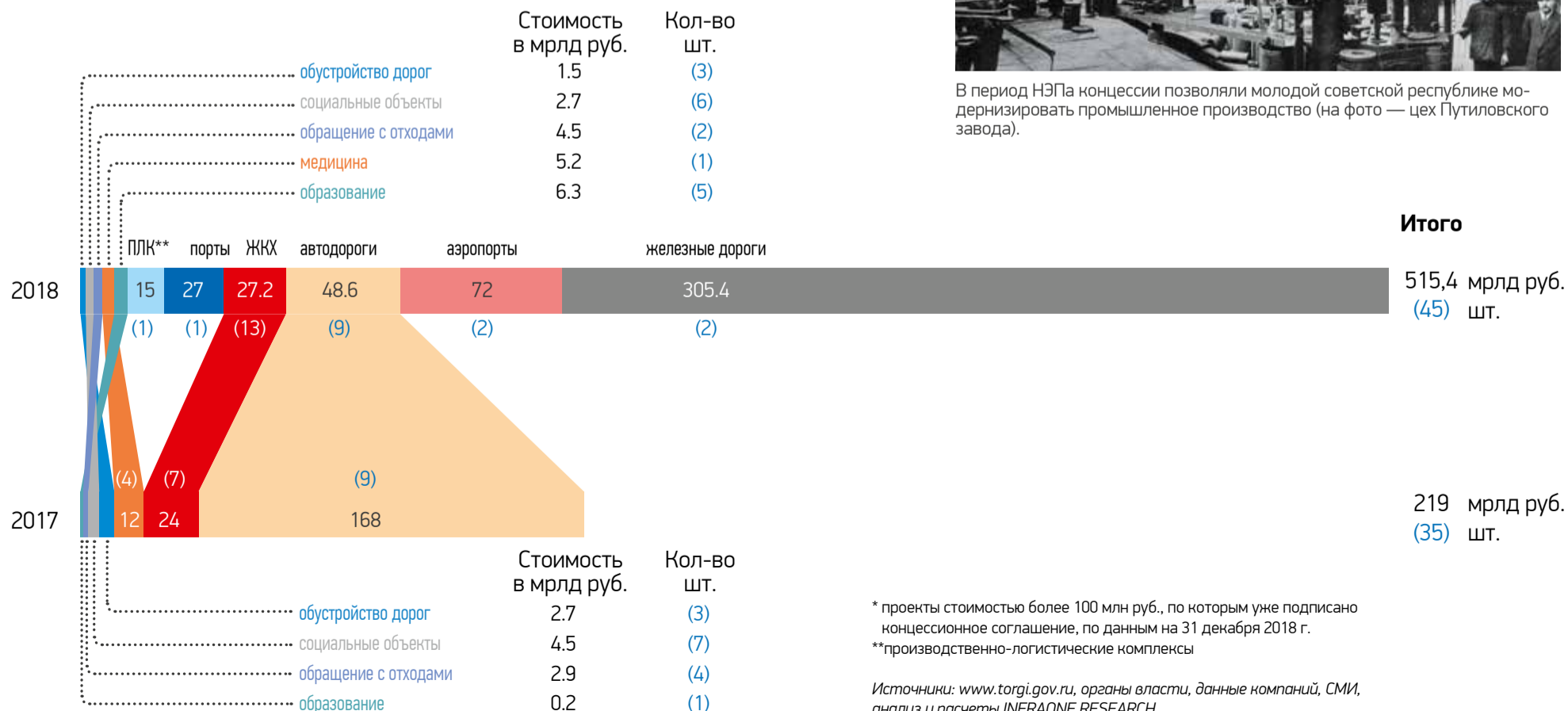
многих стран. Концессия на строительство Суэцкого канала (1858-1869) разрушила монополию Великобритании на морское сообщение с Индией. Другая концессия — на строительство Панамского канала (1881-1914) — положила начало доминированию США на международной арене.

В то же время в современной Европе концессии на транснациональные коммуникации — это символ не конкурентной борьбы, а единения и интеграции. В их числе



В период НЭПа концессии позволяли молодой советской республике модернизировать промышленное производство (на фото — цех Путиловского завода).

## КАК РАСТЕТ РЫНОК КОНЦЕССИЙ\*



\* проекты стоимостью более 100 млн руб., по которым уже подписано концессионное соглашение, по данным на 31 декабря 2018 г.  
\*\*производственно-логистические комплексы

Источники: www.torgi.gov.ru, органы власти, данные компаний, СМИ, анализ и расчеты INFRAONE RESEARCH



До революции в России в концессии железных дорог инвестировали тысячи людей.



Морские путешествия Христофора Колумба в «Западную Индию» начались с концессии.

подземный туннель под Ла-Маншем, скоростная магистраль Роттердам-Париж и другие. Они меняют не только грузовые и пассажирские потоки, но также ситуацию на рынке труда и мироощущение миллионов людей.

### ГОСПРОГРАММА: КОНЦЕССИЯМ — ЗЕЛЕНый СВЕТ

Концессии — уникальный инструмент, позволяющий государствам преодолеть сложные экономические периоды и решить общественные задачи, не прибегая к приватизации. Именно поэтому концессии иногда становятся частью комплексных программ национального масштаба.

Не случайно Советская Россия в 1921 году сделала ставку на использование концессий для восстановления народного хозяйства. Концессионные договоры позволяли строить порты, организовывать речное пароходство по важнейшим водным артериям, импортировать технологии, модернизировать промышленное производство. Всего в период НЭПа молодая российская власть заключила более 3 600 концессионных соглашений, из них 124 были крупными концессиями с иностранным капиталом.

После сворачивания НЭПа концессии, за редким исключением, прекратили существование. Тем не менее, позднее в других странах национальные

концессионные проекты продолжали реализовываться. Один из наиболее успешных примеров — «Инициатива частного финансирования» в Великобритании. По оценке британского правительства, около тысячи проектов, реализованных в рамках этой программы, за последние 25 лет сэкономили бюджету 15-20% расходов.

Сегодня в России концессионные проекты активно развиваются. По доле частного финансирования в концессиях относительно ВВП Россия уступает экономически развитым странам и странам BRICS, тем не менее есть все предпосылки, чтобы создать комплексную платформу для финансирования инфраструктуры с участием частного капитала и качественно улучшить состояние концессионного рынка.

В прошлом году правительство объявило о намерении создать Фонд развития объемом 3 трлн руб. для поддержки магистральной инфраструктуры и других приоритетных направлений из «майских» указов президента 2018 года. Развитию рынка концессий в других направлениях может помочь создание концепции новых механизмов развития строительства и реконструкции инфраструктуры. Возможность разработки подобной концепции заложена в дорожную карту правительства.

После принятия закона «О концессионных соглашениях» в 2005 году государство и бизнес

подписали около 300 проектов на общую сумму 1,4 трлн рублей. С некоторыми из них работает СЕВЕРГАЗБАНК, стратегическим партнером которого выступает УК «Лидер» — ведущая российская компания по организации инвестиций в концессионные проекты.

По оценкам экспертов Национальной ассоциации концессионеров и долгосрочных инвесторов в инфраструктуру (НАКДИ), нам необходимы инвестиции в экологические проекты городского транспорта, управления коммунальными отходами, водо- и теплоснабжения в размере 150 млрд руб. в год. Эти проекты могут быть реализованы через корпоративное финансирование, проектное финансирование и через концессионные механизмы. ▀

Елена Зубова

### ИСТОЧНИК ЖИЗНИ



Исторически жилищно-коммунальное хозяйство и утилизация отходов были одной из важных сфер для сотрудничества государства и частного бизнеса. Достаточно вспомнить, как в заваленном мусором Париже XVIII века проблему централизованного водоснабжения решили талантливые механики брата Перье. С помощью концессии они построили насосную систему через «Компанию парижских вод», работавшую до 1860 года. Одним из инвесторов в числе других жителей города стал автор «Женитьбы Фигаро» — драматург Пьер Бомарше. С тех пор концессионные механизмы не раз становились действенным инструментом в обеспечении безопасности и устойчивого развития городов.

## НОВОСТИ КОНЦЕССИЙ

### МАРШРУТ ТРАМВАЯ «ЧИЖИК» В ПЕТЕРБУРГЕ ПЛАНИРУЮТ ПРОДЛИТЬ В ЛЕНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ

Проект частного трамвая в Санкт-Петербурге может стать межрегиональным за счет продления маршрута во Всеволожский район Ленинградской области.

Директор «Транспортной концессионной компании» Сергей Окутин сообщил, что в сентябре компания представит руководству двух регионов свое видение проекта и в случае одобрения перейдет к его проработке.

На сегодняшний день в Красногвардейском районе Петербурга два действующих маршрута, по которым трамваи перевозят около 1 млн пассажиров в месяц. Этой осенью планируется запустить еще два маршрута. В общей сложности их будут обслуживать 23 высокотехнологичных трамвая «Чижик». Часть из них будет беспилотной — не исключено, что уже этой зимой первые беспилотные трамваи будут пущены на рельсы, сообщает РИА Новости.



Первый в России проект комплексной реконструкции трамвайного движения «Чижик» в Санкт-Петербурге — пример успешной концессии XXI века.

### У «МОСКВА-СИТИ» ПОЯВИТСЯ РАЗВЯЗКА

Многоуровневую транспортную развязку построят в Пресненском районе Москвы на пересечении Северного дублера Кутузовского проспекта, Шелепихинской набережной и Третьего транспортного кольца.

Согласно проекту, съезд с Северного дублера Кутузовского проспекта на 1-й Красногвардейский проезд построят на участке вдоль путей Смоленского направления МЖД — от Шелепихинской набережной до ТТК. С появлением съезда автомобилисты смогут беспрепятственно попадать на внутреннее направление ТТК и к деловому центру «Москва-Сити» через 2-й Красногвардейский проезд, пояснили в Москомэкспертизе.

Кроме того, появится съезд с ТТК на дублер. Он обеспечит проезд транспорта на Пресненскую набережную вдоль Ботанического сада. В рамках проекта также планируют соорудить съезд с Шелепихинской набережной на Северный дублер. Наряду с ним, предусмотрено строительство внешнего и внутреннего съездов с ТТК на проезд вдоль Ботанического сада и подъездной дороги к электроподстанции.

На новых участках дороги нанесут разметку, установят дорожные знаки и информационные указатели. Прилегающую к развязке территорию озеленят и благоустроят.

### КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ВОДОКОМПЛЕКСА САРАТОВА ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Качественное, бесперебойное водоснабжение жителей города — главная задача компании «Концессии водоснабжения — Саратов».

Так, в августе в ходе выполнения плановых работ по подготовке к осенне-зимнему периоду на водопроводном комплексе №3 был проведен капитальный ремонт 5 единиц запорной арматуры.

Всего в текущем году в рамках мероприятий по техническому обслуживанию объектов водоконцентрации специалисты компании выполнят капитальный ремонт и замену изношенных пожарных гидрантов, также предусмотрена реконструкция более 2 км внутриквартальных водопроводных сетей. ▀

Нина Забелина

**ВСК** СТРАХОВОЙ ДОМ

## Все виды страхования

Нам доверяют каждый день!



App Store является знаком обслуживания Apple Inc.  
Google Play и логотип Google Play являются товарными знаками Google LLC.  
Имеются ограничения. Подробности на [www.vsk.ru](http://www.vsk.ru), в офисах компании или у агентов.  
САО «ВСК», лицензия Банка России от 11.09.2015: СЛ №0621, СИ №0621, ОС №0621-03, ОС №0621-04, ОС №0621-05, ПС №0621.  
Реклама. Не является публичной офертой.

8 800 775-47-74  
[www.vsk.ru](http://www.vsk.ru)

## СТРАХОВАНИЕ

# Как путешественнику предусмотреть все нюансы страхования?

Неважно, отправляетесь ли вы в турагентство, либо собираетесь поехать за границу самостоятельно, планировать путешествие — это приятный труд. В такие моменты все мысли об отдыхе, а явно не о неприятностях и страховке. И все же задуматься стоит, ведь мало ли что может случиться в чужой стране. Разберемся, на какой объем медицинской помощи можно рассчитывать, приобретая полис, и в каких случаях допустима экономия.

### КАК УСТРОЕНА СТРАХОВКА

В типовых полисах туроператоров, как правило, предусмотрен минимальный объем страхового покрытия. Такая страховка недорогая — не более 2 тыс. руб. на срок две недели с покрытием в 75 тыс. евро.

Вам необязательно покупать полис у страховой компании, которая указана в договоре на приобретение пакетного тура. Согласно Закону о защите прав потребителей вы можете выбрать страховщика самостоятельно, сравнив тарифы и лимит покрытия. Также вы можете выбрать ассистанс-службу, которая является организатором медицинской помощи за рубежом.

Можно сэкономить, купив страховку с франшизой. Это — сумма, которую страховщик не платит. Например, у вас полис с франшизой на 100 долл. Вы простудились, поднялась температура, визит к врачу обошелся в 80 долл. Медпомощь придется оплатить самостоятельно, потому что гонорар доктора меньше суммы франшизы. Если счет клиники составил, допустим, 150 долл., то 100 из них — ваши расходы, 50 заплатит страховая компания.

Почему полис с франшизой так популярен? Во-первых, он

обходится страхователю, т.е. вам, дешевле на 30-40%. Во-вторых, мы (если нет никаких хронических заболеваний и конкретного диагноза) практически всегда уверены, что с нами ничего не случится. А тысяча рублей лишней не будет. Ну и для страховщика это выгодно — ему меньше расходов при наступлении страхового случая.

### ПОКРЫТИЕ — ЭТО ИЗ НА КРАЙНИЙ СЛУЧАЙ

Некоторые ошибочно полагают, что страховое покрытие — это сумма, которую целиком можно потратить на лечение. На самом деле врачи присылают ассистансу схему лечения, стоимость услуг в стационаре. Только после своей проверки он отправляет чеки в страховую компанию и гарантийное письмо в медучреждение. Вы хотите лежать с аппендицитом в палате люкс, полагая, что покрытие в 75 тыс. евро вам точно хватит? Но страховщик не будет платить по базовой страховке за такие капризы и излишний пафос.

### КАК ПЛАТЯТ ПО СТРАХОВКЕ

Есть два варианта компенсации расходов на лечение. Самый распространенный — страховая платит напрямую госпиталю.



Страховой полис с франшизой обойдется вам дешевле на 30-40%, но при наступлении страхового случая вам придется оплатить часть стоимости услуг из своего кармана.

Например, страхователь получил травму, поскользнувшись около бассейна. Он звонит ассистансу, тот организует госпитализацию и сообщает пострадавшему адрес клиники, где его готовы принять. Страховщик выплачивает гонорар врачу и медучреждению, согласно выставленному счету.

Совет: прежде чем идти на прием к врачу, получите подтверждение, что ассистанс отправил гарантийное письмо, иначе придется платить самому.

Второй вариант — ассистанс имеет договорные отношения по принципу: лечение сейчас — оплата с отсрочкой (действует не со всеми клиниками и не во всех странах). В Таиланде это, как правило, государственные госпитали, и не факт, что они находятся в шаговой доступности от вашего отеля. В европейских странах, типа Швейцарии, может быть всего одна клиника на всю

страну, которая сотрудничает с нашими ассистансами.

Но медпомощь по страховке все-таки получить можно. Собирайте все чеки, проездные билеты, справку о диагнозе, схему лечения и по возвращении на Родину обращайтесь в страховую компанию за компенсацией.

Что касается вызова доктора в отель (так называемый хаус колл), то, например, в Турции, Болгарии, на Кипре медики без вопросов оказывают такую услугу, особенно, если заболел ребенок. В других странах хаус колл не всегда возможен, если, конечно вы не истекаете кровью.

### МИНИМАЛЬНОЙ СУММЫ ВСЕГДА ХВАТИТ

Это не совсем так. Например, в том же Таиланде медицинские услуги очень дорогие.

В каких случаях можно сэкономить? Если полис покупается чисто для визы, поездка короткая — до 7 дней, тур — экскурсионный.

Когда нужен полис с максимальной суммой? Если вы едете с детьми, поездка предполагает активный отдых или путешествие в отдаленную страну на долгий срок.

Базовая страховка покрывает элементарный набор жалоб типа повышенной температуры или пищевого отравления. А вот солнечные ожоги и пищевая аллергия в легкой форме не являются страховыми случаями (если данные опции не заказаны дополнительно к базовому полису).

Совет один: внимательно читать договор страхования и закладывать на все потенциальные риски «на берегу», то есть в России. Пусть выйдет дороже — зато надежнее и спокойнее. ▀



## ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ И ОТДЫХ

- 38 номеров повышенной комфортности
- Бассейн, сауна, хамам, русская баня на дровах
- Аренда плав средств
- Конференц-зал, оснащенный необходимым оборудованием, вместимостью до 150 человек
- Организация мероприятий любого уровня
- Индивидуальный подход к проведению мероприятия

www.azimuthotels.com  
8 (8512) 32-68-39



**НОВОСТИ**

## Волонтеры финансовой грамотности станут профессиональнее

Этим летом на площадке Университета Банка России в подмосковном Одинцово прошел V Всероссийский конгресс волонтеров финансового просвещения, организованный Банком России и Ассоциацией развития финансовой грамотности. Конгресс собрал несколько сотен участников из 59 регионов России.

Выступающие отметили, что сегодня волонтерство в сфере финансовой грамотности постепенно трансформируется из пилотных проектов и отдельных инициатив в регионах в более системное движение, способствующее не только просвещению граждан, но и выявлению и пресечению недобросовестных практик на финансовом рынке.

Глава ЦБ Эльвира Набиуллина поблагодарила людей, которые на безвозмездной основе занимаются важным общественно-значимым делом — несут финансовые знания в школы, детские дома и оздоровительные лагеря, работают с пенсионерами и малым бизнесом. В частности, в прошлом году волонтеры провели курсы финансового просвещения среди 3 тыс. детей-сирот, и в дальнейшем соответствующая программа будет расширяться, пообещала глава Банка России.

Она добавила, что Банк России готов предоставлять программы обучения, снабжать материалами, координировать добровольцев. В частности, планируется расширить программу обучения консультантов и включить в нее новые модули.

Сегодня в специальном реестре финансовых волонтеров зарегистрировано около полутора тысяч человек. В прошлом году ЦБ заключил соглашения о взаимодействии с Российским союзом молодежи, Ассоциацией волонтерских центров и АРФГ. «Это дает возможность масштабировать еще больше наши программы», — уточнила Набиуллина.

Сергей Кузьмин, заместитель министра науки и высшего образования РФ, рассказал о программах развития финансовой грамотности в системе высшего образования, а также о волонтерском движении в вузах. Особо он отметил практику НИУ «Высшая школа экономики», в структуре которой в 2016 году был создан Федеральный методический центр по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования, целью которого является создание кадрового потенциала для преподавания финансовой грамотности. Он также сообщил, что в июне этого года на базе Российского государственного социального университета (РГСУ) создан федеральный учебно-методический центр по развитию и поддержке добровольчества, который в числе прочего будет заниматься направлением финансовой грамотности.



## Основы финансовой грамотности закладываются в семье

На площадке РЭУ им. Г. В. Плеханова в Москве состоялся Семейный финансовый фестиваль, который стал завершающим мероприятием V Всероссийской недели финансовой грамотности для детей и молодежи. Его посетили более 2,5 тыс. участников — родители и их дети, педагоги, финансовые эксперты и консультанты.

По словам Андрея Бокарева, директора департамента международных финансовых отношений Минфина России, «сейчас молодежь осваивает технологии, улавливает тренды несравнимо активнее и эффективнее старшего поколения. Наша задача — дать им финансовые знания и выработать иммунитет против негативных вызовов, научить ответственному отношению к деньгам уже в раннем возрасте».

В Плехановском институте на площади примерно в 4 тыс. кв. м «построили» целый город с собственной фестивальной валютой (фестиками), телевидением и инфраструктурой: «Банком», «Школой», «Университетом», «Сквером», «Библиотекой», «Аэропортом» и другими локациями.

После регистрации посетители шли в «Банк» и получали там стартовый игровой капитал, который следовало приумножить. Для этого нужно было посетить тематические мастер-классы, прослушать лекции, участвовать в разгадывании квестов. На заработанные «деньги» можно было купить в «Магазине» полезные товары — от партнеров фестиваля.

В «Мастерских» тоже шла работа — ребята создавали модные кошельки из фетра, блокноты для записи расходов и доходов, украшали фоторамки, расписывали копилки с забавными финансовыми картинками. Так дети знакомились с азами рыночных отношений, учились ценить труд и договариваться, выбирать наилучшие предложения и разбираться в вопросах ценообразования.

Но задача фестиваля — не только научить детей азам финансовой грамотности, но и разъяснить их родителям важность этой темы. Ведь ребенок ориентируется на поведение родителей.

Специалисты выделяют набор критериев, по которым можно судить об уровне финансовой грамотности. Выделим три основных.

1. При планировании личного и семейного бюджета, как правило, люди задумываются о наличии «подушки безопасности» (в размере среднего заработка за 3-6 месяцев), а при выборе тех или иных финансовых услуг — анализируют и сопоставляют их по стоимости, качеству, доступности и достоверности предоставляемой информации.

2. К числу финансово грамотных относятся те, кто знает о том, как защитить свои права потребителя, и знает, куда можно обратиться за их разъяснениями



Но задача фестиваля — не только научить детей азам финансовой грамотности, но и разъяснить их родителям важность этой темы. Ведь ребенок ориентируется на поведение родителей.

(подсказка: в местный Союз по защите прав потребителей или к обычным юристам).

3. Не менее важен и подход к принятию на себя долговых обязательств. Это оценка совокупных доходов и влияние кредитных платежей на семейный бюджет. Необходимо оценивать достаток и регулярный заработок, чтобы осознанно принимать решения о получении кредита.

«Обсуждать эти темы с ребенком можно к моменту начала обучения в школе — с 6-7 лет, — отмечают спикеры фестиваля. — Родители вполне могут завести разговор о семейном бюджете в присутствии детей: как вы будете планировать расходы на ближайшее время, что можете себе позволить. У них должно формироваться понимание того, что деньги не растут на деревьях, а достаются зачастую очень тяжелым трудом».

**АЛОР БРОКЕР** | **СЕВЕРГАЗБАНК**

### Индивидуальный инвестиционный счет с государственной поддержкой

**доходность до 11% годовых\***

консультационная поддержка: 8 800 775 11 99 (звонок по России бесплатный)

Брокерские услуги предоставляются ООО «АЛОР» на основании Лицензии № 077-04827-100000, выданной ФСФР России 13.03.2001. ООО «АЛОР» (далее – Брокер) ИНН 7709221010 КПП 775001001  
Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ»). Генеральная лицензия Банка России № 2816 от 13.01.2017. РЕКЛАМА  
Распространение данного материала не является деятельностью по инвестиционному консультированию. Информация, приведенная в данном материале, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. При подаче поручений 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 Брокером инвестиционными продуктами, принимая решения исключительно по своей воле и в своем интересе, в том числе предварительно изучив условия заключенных с Брокером договоров и ознакомившись с предупреждением о рисках, связанных с проведением операций на фондовом, валютном и срочном рынках. (Приложение 5 к Регламенту брокерского обслуживания Брокера). Сведения о ставках доходности, результатах инвестиционных решений являются индикативными, представлены исключительно для наглядности и не должны рассматриваться в качестве гарантии или обещаний в будущем эффективности деятельности (доходности вложений).  
\*Индикативное значение доходности рассчитано из условия, что клиент ежегодно в течение не менее 3 (трех) лет пополняет ИИС и по истечении налогового периода подает заявление на возврат налога (З-НДФЛ) получая налоговый вычет в размере 13%. Максимально возможная сумма налогового вычета составляет 52 000 руб. за 1 (один) год. Максимально возможная сумма внесения денежных средств на ИИС составляет 1 000 000 рублей в 1 (один) год. Дополнительно Брокер начисляет клиенту на остаток доход по ставке процента, которая определяется пунктом 17.20 Регламента брокерского обслуживания <https://alorbroker.ru/compny/openinfo/regulations-brokerage-services/>.  
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 налоговых льгот по ИИС, а если клиент успел получить налоговый вычет за один из налоговых периодов, потребуется осуществить возврат ранее полученных вычетов. Клиент может иметь только один ИИС, только у одного брокера. Подробнее об ИИС <https://alorbroker.ru/ready-investment/individual-investment-account-plus/>  
Данное предложение не является банковским вкладом, страхование денежных средств не предусмотрено законодательством РФ.



## ХОББИ

### Лицом к лицу: сотрудники и клиенты банка

Сотрудники СЕВЕРГАЗБАНКА и его клиенты делятся рассказами о своих увлечениях и хобби — чем они занимаются помимо работы и что это им дает.

**ПОЛИНА РУМЯНЦЕВА,**  
СОТРУДНИК  
СЕВЕРГАЗБАНКА,  
Г. ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД



Я играю в настольный теннис. В шестом классе школы мне захотелось попробовать поиграть, с тех пор я занимаюсь этим видом спорта. Меня постоянно отправляли на соревнования от школы. В школе тренировалась под руководством тренера. Так же и в университете. Тренировки проходили и с автоматами, а не только с людьми. Потом, когда училась в университете, всегда играла за свой университет. В школе и университете часто занимала первые места, однажды показывали по новгородскому телевидению. Сейчас играю в свое удовольствие, чаще всего по выходным. Кстати, в прошлом году принимала активное участие в Спартакиаде финансовых организаций «Спортивная осень» в Новгороде, в команде СЕВЕРГАЗБАНКА.

**АННА БУЛЬБЕНКОВА,**  
СОТРУДНИК  
СЕВЕРГАЗБАНКА,  
Г. ВОЛОГДА



Мое хобби — это изготовление подарков своими руками. Подарки я чаще создаю для родных и друзей. Вдохновение заниматься творчеством проявилось у меня с прошлого года. Ранее подарки-сюрпризы делала только супругу на день рождения, но в связи с тем, что в наше время

не хватает душевности, мне захотелось также необычно поздравлять и своих близких на различные праздники.

Я делаю подарки из конфет, съедобные букеты, коробки-сюрпризы, украшаю бутылки. Мне интересно создавать такие подарки, которые не только красиво выглядят и радуют глаз, но и потом можно использовать, например, съесть :).

Я стараюсь индивидуально подходить к подарку — узнаю информацию о человеке, его интересах, увлечениях, хобби. Подарки, сделанные своими руками, намного ценнее и интереснее. Я получаю удовольствие как от самого процесса изготовления подарка (придумывания, подбора материалов и т. д.), так и от вручения подарка, когда вижу горящие глаза, неподдельные эмоции и улыбки, так как приятно осознавать, что твои труды и старания были не зря.

**СЕРГЕЙ ОРЛОВ,**  
КЛИЕНТ СЕВЕРГАЗБАНКА,  
Г. УСТЮЖНА



Мое хобби — это путешествия. Однажды я нашел в Интернете группу, которая называется «Ладожская кругосветка». Это было 6 лет назад. Мы с организатором этой группы стали большими друзьями и вместе путешествуем.

Начиналось все с путешествия вокруг Ладожского озера, потом стали ездить вокруг Онежского озера. объездили почти всю Карелию. Побывали на Кольском полуострове. Несколько раз были в Левозерских тундрах, у оленеводов, по Белому морю. Видели единственную северную рукотворную пустыню. Там совершенно дикая нетронутая природа. А люди живут в деревнях, где техники нет вообще. Кроме этого, путешествовали

по Псковской, Новгородской, Архангельской, Вологодской, Московской области и Белоруссии.

Мне нравится путешествовать с семьей. У нас всегда хорошая душевная компания. Путешествуем мы обычно на своих машинах. Едем все дружно в колонне, на каждой машине флажки, чтобы узнавать на дороге своих. Каждому экипажу для переговоров в дороге выдаются рации. Все переговариваются, рассказывают, кто и что знает о месте, в которое мы едем. Дикая природа завораживает. Стоит только попробовать один раз — и хочется путешествовать постоянно.

**ИВАН ТУРЫШЕВ,**  
КЛИЕНТ СЕВЕРГАЗБАНКА,  
Г. СЫКТЫВКАР



Увлекаюсь автогонками с 2008 года. Один раз увидел и решил: почему бы не попробовать? Сначала участвовал в любительских мероприятиях, очень понравилось. С 2009 стал заниматься профессионально в регламентированных соревнованиях с судейством на специализированных автомобилях и в специализированной экипировке. Сейчас я являюсь руководителем клуба по организации автогонок и сам также участвую в заездах.

Этот спорт развивает целеустремленность. Каждый человек хочет одержать какую-то победу. Когда ты занимаешь призовое место и победа выиграна в честном бою — это очень радостные чувства, порция адреналина.

В планах — открытие школы высшего водительского мастерства. Я очень надеюсь, что мы будем передавать опыт водительского мастерства на дорогах общего пользования, а не на треке. Есть много накопленных знаний и ими хочется поделиться. ▀

## ВАШЕ ТВОРЧЕСТВО

### С оптимизмом по жизни

Наш читатель и добрый друг из Москвы — по профессии финансист. Возможно, вы с ним знакомы. Он пишет картины и стихи под творческим псевдонимом Т. Вокин. — для удовольствия. Стихи разные — и серьезная лирика, и детские истории. Автор нескольких книг. Его стихи нам показались весьма любопытными — светлыми и ироничными, с неповторимым авторским почерком. Вот лишь небольшой кусочек его творчества.



Т. Вокин. Автопортрет

#### ЛЕГКИЙ ПУТЬ

Мне предлагали заплатить солидно  
За то, чтоб я подробно рассказал,  
О том, как добираться в Атлантиду.  
Но, делать этого, подумав, я не стал.

Не стал не потому, что путь тот труден,  
И денег лишних не бывает никогда.  
Я просто точно знал, что эти люди  
Не смогут все равно попасть туда.

В тот край пробьется далеко не каждый,  
Поверь, билеты в Атлантиду не купить,  
Один лишь способ. Взять, рискуя однажды,  
С попутным ветром попробовать доплыть.

Но если вы без цели, ради риска,  
Вдруг в Атлантиду свой начнете путь,  
Не примет, не подпустит даже близко.  
И вам назад придется повернуть.

Путь в Атлантиду легкий, но не ближний.  
Идешь, блуждая, и другого нет пути.  
Рванешься напрямик и, может, жизни  
Не хватит, чтоб тебе туда дойти.

Но если плыть тихонько, осторожно,  
Сверяя чаще курс по звездам в вышине.  
Однажды утром ты, вполне возможно,  
Окажешься в заветной той Стране.

Вы не пытайтесь этот путь измерить  
Ни в милях, ни в неделях, ни в годах.  
Здесь все иначе — надо просто верить,  
Что ты когда-нибудь дойдешь туда...



#### ДРУЖЕСКАЯ ПОПОЙКА

Я за друзей вино сегодня пью  
Заблудших, не пришедших, недоживших,  
За тех, кто где-то там, в чужом краю,  
За всех, кого уже давно не слышал.

Возможно, я сегодня буду пьян.  
Но уважительнее нет причин на свете  
Ведь я сейчас пришел к своим друзьям.  
Пускай в мечтах, но мы сегодня вместе.

Не чокаюсь я буду пить до дна,  
За тех, кто молодым навек остался.  
С кем больше мне уже не пить вина,  
С кем не увижусь, как бы не старался.

О тех, кто предал, вспомнив, загрущу,  
Давнишней болью сердце растревожив.  
Пусть я не Бог, но выпью и прощу.  
И вы меня за все простите тоже.

И вновь друзьям я мысленно налью,  
И чокнусь с каждым звонко, как когда-то.  
И тост скажу, как будто помолюсь -  
Здоровья вам и долгих лет, ребята!

#### МАТЕМАТИК

Очень трудная задача.  
Где же правильный ответ?  
Хочет разобраться мальчик,  
Сколько в вазочке конфет?

Ну, во-первых, нужен метод  
И логический подход.  
Если съест одну конфету —  
Сразу упростится счет!

Метод неплохой, но все же  
Непонятен результат.  
Что поделаешь? Похоже,  
Надо дальше продолжать.

Математика — наука  
Для упорных пацанов.  
Вот еще одну возьму-ка  
И ответ почти готов!

Фантики — блестящей кучей.  
Результат важнее всего!  
Правильный ответ получен:  
В вазе нету ничего.

© Вокин Т., 2019

## МОЯ СЕМЬЯ — МОЕ БОГАТСТВО

### Под «тройной защитой»

Мы продолжаем наш конкурс, посвященный рассказам наших читателей о своих семейных ценностях и традициях, и публикуем очередную интересную историю.



Наша семья — это мы с мужем и двое сыновей. Вместе мы — более десяти лет.

Отмечая очередную годовщину, мы с мужем вспоминаем и первое свидание, и первый поцелуй. Прошло много лет, и за это время в нашей семье произошли разные события, но именно первый поцелуй и первое признание в любви я буду хранить в своей памяти всегда.

Появление детей, а именно появление второго ребенка, очень сильно сплотило нашу семью, сделало ее «полной».

Почему же я назвала свой рассказ о семье «Под тройной защитой»?

Все просто. Меня защищают трое моих самых любимых мужчин.

Муж полностью взял на себя материальное обеспечение семьи. Он старается обеспечить не только повседневную жизнь, но и позволить семье поездки

на отдых. Благодаря этому я смогла реализовать себя не только как мама, но еще и как женщина, как специалист, как активист семейного клуба.

С большим удовольствием я занимаюсь организацией встреч в клубе «Счастливая семья», куда приглашаю специалистов разных направлений: это фотографы, визажисты, психологи, юристы, специалисты по правильному питанию и спорту, писатели, художники. Участвую волонтерской программе «Укрепление семьи».

Мои сыновья тоже, как и супруг, «защищают» меня. Они защищают меня от скуки и уныния. Не устаю благодарить своих детей за ту энергетику, которую они создают в нашем доме.

Моя семья — мое счастье! Только в семье можно воспитать по-настоящему счастливых детей. Это наша главная совместная цель. ▀

Татьяна Лаврентьева, г. Вологда

## ДЕТСКАЯ СТРАНИЧКА

### Я и моя семья

В прошлом номере мы объявили конкурс рисунков, посвященный семейным хобби и проведению семейного досуга. На наш конкурс рисунков приходит очень много работ. Самые лучшие из них мы публикуем здесь.



**Дмитрий Конторичев, 10 лет, г. Череповец**  
«Музыка и пение — наше семейное увлечение»  
«Здравствуйте, меня зовут Конторичев Дмитрий. Я учусь в школе №25 города Череповца. С шести лет я занимаюсь вокалом в ансамбле «Лирика» Дома знаний. Участвую в городских конкурсах, фестивалях, праздниках. В 2018 году стал лауреатом международного конкурса «Территория звезд», где занял второе место. Каждый год на празднике для мам и бабушек в школе я пою, а моя мама мне аккомпанирует. Этому увлечению я и посвятил свой рисунок».



**Валерия Пронькина, 9 лет, г. Череповец**  
«Семейная прогулка»



**Наташа Чечулина, 7 лет, г. Вологда**  
«Оранжевое лето»

## Новости финансовой грамотности

### И ПОЛЕЗНО, И УВЛЕКАТЕЛЬНО

Национальный совет финансового рынка выпустил книгу «Тайна заброшенного города» из серии «Волшебные приключения в мире финансов», написанную в жанре «финансовое фэнтези».

### ЦЕНТРОБАНК ВЗЯЛСЯ ЗА ШЕСТИЛЕТОК

Банк России представил онлайн игру по финансовой грамотности для детей. На сайте [fincult.info](http://fincult.info) они могут познакомиться с понятиями «финансовая подушка безопасности», «фишинг», «кредит» и «финансовая пирамида».

По мнению регулятора, учить детей правильно распоряжаться деньгами нужно с шести лет — именно с этого возраста по закону ребенок может делать небольшие покупки в магазине на карманные деньги. Детям постарше объясняется, как устроен фондовый рынок и в чем важность страхования.

### МЕТОДИЧКА ВАМ В ПОМОЩЬ

К началу нового учебного года в российские школы направлено свыше 5,2 млн учебных пособий по финансовой грамотности для обучения школьников 4-11 классов.

А до конца 2019 года еще 6,3 млн пособий получит 41 регион РФ. «Таким образом, в текущем году в 50 регионах РФ будут доступны бесплатно 11,5 млн пособий по финансовой грамотности. Это самый большой единовременный школьный тираж в современной России», — заявил Сергей Сторчак, заместитель министра финансов страны.

Он также выразил надежду, что массовое внедрение обновленных программ, учебников и других методических материалов подобного рода позволит «повысить конкурентоспособность российского школьного образования и закрепить среди мировых лидеров по уровню финансовой грамотности».

## Участвуйте в конкурсе финансовой грамотности с Огоньком!

Наши маленькие читатели, девочки и мальчики! Наши занятия по финансовой грамотности проводит Огонек. Он веселый, задорный и очень умный. Поэтому и занятия наши вовсе не скучные.

Вы, наверняка, знаете, как важно быть бережливым и не быть транжирой. Бережливость — весьма полезное качество не только для взрослых, но и детей. Главное — любой бережливый человек может накопить на то, что ему действительно нужно. Выполните вместе с Колобком задание Огонька, сфотографируйтесь с тем, что у вас получилось, и пришлите нам.\*

Всех участников ждут приятные сюрпризы, а особенно креативных — ценные призы!

### Школа финансов Огонька

**Огонек, надоело мне самому по себе кататься, хочу... скейтборд! А денег у меня пока совсем немного...**

**Колобок, ты можешь накопить нужную сумму!**

- 1** Вырежи прямоугольный лист бумаги и нарисуй Банк.
- 2** Потом возьми лист бумаги побольше и приклей к нему получившийся Банк вот так:
- 3** На свободном месте нарисуй линейку. Раздели на равные отрезки и напиши сверху сумму, которую хочешь накопить.
- 4**
  - Прикрепи лист к холодильнику магнитами.
  - Пусть один магнит отмечает ту сумму, которую ты уже накопил.
  - А когда кладешь деньги в Банк — двигай его вверх.

**ЦЕЛЬ: 2000 руб. на скейтборд**

**ЦЕЛЬ: 2000 руб. на скейтборд**

**ЦЕЛЬ: 5000 руб. на скейтборд**

**Спасибо, Огонек! Только я еще скейтборд рядом нарисую, чтобы было интереснее копить!**

**\* Попросите ваших родителей прислать фото по электронной почте на адрес: [media@severgazbank.ru](mailto:media@severgazbank.ru). Также вы можете передать это фото в любой офис СЕВЕРГАЗБАНКА или направить обычной почтой по адресу: 160001, г. Вологда, ул. Благовещенская, д. 3 с пометкой «Финансы для самых маленьких». В обращении не забудьте указать контактную информацию о себе и своих родителях: фамилию, имя, отчество, номер телефона, электронную почту.**

## ПОЛЕЗНОЕ

# Как не попасться на удочку телефонных мошенников

В последнее время участились случаи мошеннических действий: представляясь именем известного банка, в том числе СЕВЕРГАЗБАНКА или банка со схожим наименованием, гражданам звонят мошенники, предлагая якобы заранее одобренный кредит. Для его получения они просят сначала «оплатить комиссию» и перевести денежные средства на их счет. Просим быть бдительными, не реагировать на подобные «предложения» и сообщать о данных фактах на бесплатную горячую линию СЕВЕРГАЗБАНКА.

### Какие банковские данные нельзя сообщать?

Обращаем ваше внимание, что ни в коем случае не следует разглашать следующую информацию:

- пин-код банковской карты;
- СVC-код (расположен на обратной стороне карты);
- номер карты;
- данные из СМС-сообщений от банка.

Напоминаем, что ни сотрудники банка, ни какие-либо другие лица не имеют права запрашивать данную информацию ни при каких обстоятельствах. Данная информация является строго конфиденциальной и не должна быть известна никому, кроме держателя карты.

### КАЖДЫЙ ДЕСЯТЫЙ ПРИСЛУШИВАЕТСЯ К МОШЕННИКАМ

Недавнее исследование «Лаборатории Касперского» показало, что почти каждый десятый россиянин (около 9%) терял значительную для себя сумму денег из-за телефонного мошенничества, а каждый третий (33%) признался, что он или его близкие сталкивались с таким мошенничеством. При этом только 4% респондентов обращались в правоохранительные органы с целью привлечь к ответственности грабителей.

Специалисты выделили самые распространенные методы телефонных мошенников.



Во-первых, они представляются сотрудниками банка. Мошенничество происходит по следующей схеме: клиенту звонят с использованием программ для подмены номера либо с номера, который раньше действительно принадлежал банку, представляются сотрудниками банка, предлагающими услуги, или службы безопасности, которая якобы обнаружила подозрительную активность, и выманивают пароли или коды для входа в личный кабинет или подтверждения перевода денег.

Во-вторых, в последнее время наблюдается активное использование информации о клиентах из украденных баз данных и применение средств автоматизации. Например, пользователь слышит записанное сообщение о якобы зафиксированной мошеннической операции; если он ее не совершал, просят нажать клавишу «1», и уже после этого с клиентом начинает разговаривать мошенник.

Весной этого года компания Group-IB зафиксировала новую волну атаки, в ходе которой мошенники звонили своим жертвам и вынуждали установить на мобильное устройство программу удаленного доступа TeamViewer, чтобы получить доступ к онлайн-банкингу. По оценкам компании, таким способом злоумышленники могут похищать у клиентов крупных банков в среднем от 6 млн до 10 млн руб. каждый месяц. ▀

Александр Мальцев

Каждый пятый (21%) никак не защищает свой телефон от подозрительных звонков. Половина респондентов (51%) не берут трубку, если видят на экране неизвестный номер, показал опрос «Лаборатории Касперского». Еще 17% россиян используют специализированное программное обеспечение для защиты от спама и мошенничества, а 37% — встроенные возможности телефона, например «черные списки».

## АДРЕСА ОФИСОВ СЕВЕРГАЗБАНКА

### г. Москва

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

### г. Санкт-Петербург

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

### Волгоградская область

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

### Ярославская область

г. Ярославль, Городской Вал, д. 36

г. Ростов, ул. Фрунзе, д. 46

г. Углич, ул. Малая Рыбацкая, д. 17А

г. Мышкин, ул. Угличская, д. 13

### Ивановская область

г. Иваново, ул. Смирнова д. 9А

### Новгородская область

г. Великий Новгород,

ул. Черняховского, д. 74

### Архангельская область

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

г. Няндома, 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. 18А

пгт. Вычегодский, ул. Ульянова, д. 5

### Республика Коми

г. Сыктывкар, ул. Первомайская, д. 92

г. Ухта, пр-т Ленина, д. 26Б

г. Сосногорск, ул. Гоголя, д. 5

г. Воркута, ул. Мира, д. 6б (представительство)

### Вологодская область

г. Вологда, ул. Благовещенская, д. 3

г. Вологда, ул. Ленинградская, д. 71

г. Череповец, ул. Набережная, д. 39А

г. Череповец, ул. Сталеваров, д. 56

г. Череповец, пр-т Победы, д. 141А

г. Сокол, ул. Советская, д. 71

п. Вожега, ул. Школьная, д. 8

г. Грязовец, ул. Ленина, д. 65

пгт. Шексна, ул. Исполкомовская, д. 13

г. Бабаево, ул. Карла Маркса, д. 41

пгт. Кадуй, ул. Энтузиастов, д. 14

г. Устюжна, пер. Коммунистический, д. 11

г. Вытегра, Архангельский тракт, д. 17

г. Великий Устюг, ул. Кузнецова, д. 8

г. Тотма, Торговая пл., д. 2

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

г. Никольск, ул. Советская, д. 76

с. Нюксеница, ул. Юбилейная, д. 4

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

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

### Красноярский край

г. Норильск, р. Центральный,

ул. Завенягина, д. 6, корп. 2, пом. 160

## МЫСЛИ ВЕЛИКИХ

### О детях

*Уважение — это заставка, охраняющая отца и мать, столько же и детище; первых оно спасает от огорчений, последнего от урызвения совести.*

**О. Бальзак**

*Учить детей — дело необходимое, следует понять, что весьма полезно и нам самим учиться у детей*

**М. Горький**

*Без хороших отцов нет хорошего воспитания, несмотря на все школы, институты и пансионаты.*

**Н. М. Карамзин**

*Чтобы судить о ребенке справедливо и верно, нам нужно не переносить его из его сферы в нашу, а самим переселяться в его духовный мир.*

**Н. И. Пирогов**

*Вам не удастся никогда создать мудрецов, если будете убивать в детях шалунов.*

**Ж.-Ж. Руссо**

*Любовь к родителям — основа всех добродетелей.*

**Цицерон**

## КОНКУРС

Вы, наверно, знаете, что фирменным персонажем СЕВЕРГАЗБАНКА является Огонек. Мы объявляем новый конкурс на самую интересную сказку про Огонька. Авторы лучших историй получают подарочную карту от СЕВЕРГАЗБАНКА номиналом 2000 рублей, а их сказки могут быть опубликованы в нашей газете.

Свои истории с Огоньком вы можете прислать на электронную почту [media@severgazbank.ru](mailto: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](mailto: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 Кобзева, Лариса Шамонова, Анна Браун, Сергей Василенко, Сергей Петухов, Татьяна

Алешкина, Александр Мальцев.

Время подписания в печать: 18.00, 4 октября 2019 г. Дата выхода в свет: 12.00, 9 октября 2019 г.

Выпуск № 2(9), тираж 50 000 экз., цена — бесплатно.

Отпечатано в ООО «ВМГ-Принт». Адрес: Россия, 127247, г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 100. Номер заказа: 2497.

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 08.10.2019. 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/](http://www.severgazbank.ru/press-center/posts/)

6+