

СЕРГЕЙ БЕРЕЗИН

БХВ - Санкт-Петербург



20 простых
финансовых
советов,

или

КАК
СЭКОНОМИТЬ
1000

евро в год

СПАСИБО
ЗА ПОКУПКУ!



Как сэкономить на коммунальных
платежах, мобильной связи,
банковских услугах, путешествиях
и многом другом...

Сергей Березин

20
простых
финансовых
советов,
или
КАК
СЭКОНОМИТЬ
1000
евро
в год

Санкт-Петербург
«БХВ-Петербург»

2011

УДК 64.03+338.46
ББК 65.261
Б48

Березин С. В.

Б48 20 простых финансовых советов, или как сэкономить 1000 евро в год. — СПб.: БХВ-Петербург, 2011. — 176 с.: ил.

ISBN 978-5-9775-0705-9

Каждый из нас ежедневно сталкивается с необходимостью достать кошелек и заплатить за товары, услуги ЖКХ, разговоры по мобильному телефону, кредиты и т. д. И эти счета все растут и растут. Прочитав эту книгу и критически оценив свои траты, читатель увидит, что значительную сумму можно добавить в личный бюджет практически из воздуха.

Для широкого круга читателей

УДК 64.03+338.46
ББК 65.261

Группа подготовки издания:

Главный редактор	<i>Екатерина Кондукова</i>
Зам. главного редактора	<i>Екатерина Трубей</i>
Зав. редакцией	<i>Григорий Добин</i>
Редактор	<i>Анна Никитина</i>
Компьютерная верстка	<i>Натальи Караваевой</i>
Корректор	<i>Виктория Пиотровская</i>
Дизайн обложки	<i>Елены Беляевой</i>
Зав. производством	<i>Николай Тверских</i>

Лицензия ИД № 02429 от 24.07.00. Подписано в печать 28.03.11.

Формат 84 × 108¹/₃₂. Печать офсетная. Усл. печ. л. 9,24.

Тираж 2000 экз. Заказ №

"БХВ-Петербург", 190005, Санкт-Петербург, Измайловский пр., 29.

Санитарно-эпидемиологическое заключение на продукцию
№ 77.99.60.953.Д.005770.05.09 от 26.05.2009 г. выдано Федеральной службой
по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ГУП "Типография "Наука"
199034, Санкт-Петербург, 9 линия, 12

ISBN 978-5-9775-0705-9

© Березин С. В., 2011
© Оформление, издательство "БХВ-Петербург", 2011

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОТ АВТОРА	1
-----------------	---

ГЛАВА 1. КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ	5
-------------------------------------	---

Совет № 1: ИСКЛЮЧИТЕ ИЗ КВИТАНЦИИ РАСХОДЫ ПО ГРАФЕ «УСЛУГИ БАНКА»	8
--	---

Совет № 2: ПРОВЕРЬТЕ, НЕ ПЛАТИТЕ ЛИ ВЫ ВПУСТУЮ ЗА РАДИОТОЧКУ	11
---	----

Совет № 3: ЭХ, РАНО ВСТАЕТ ОХРАНА	13
---	----

Совет № 4: СТАЦИОНАРНЫЙ ТЕЛЕФОН — НУЖЕН ЛИ ОН ВАМ?	16
---	----

Совет № 5: УСЛЫШАЛИ ПРО ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА УСЛУГИ ЖКХ? ПОПРОБУЙТЕ ЗАПЛАТИТЬ ВПЕРЕД!	19
---	----

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ К РАЗДЕЛУ О ЖКХ	21
--	----

ГЛАВА 2. МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ И ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ	47
---	----

Советы № 6 и 7: ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ — КАК СЭКОНОМИТЬ ЗАМЕТНЫЕ СУММЫ «ИЗ ВОЗДУХА»	49
---	----

СОВЕТ № 8: ДОЛОЙ ЖАДНЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ ТЕРМИНАЛЫ	52
СОВЕТ № 9: КОРРЕКТИРУЙТЕ ТАРИФНЫЙ ПЛАН НА МОБИЛЬНУЮ СВЯЗЬ В СООТВЕТСТВИИ С ЖИЗНЕННОЙ СИТУАЦИЕЙ.....	54
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ К РАЗДЕЛУ О МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ И ИНТЕРНЕТЕ.....	60

ГЛАВА 3. БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ..... 77

СОВЕТ № 10: ОПТИМИЗИРУЙТЕ УРОВЕНЬ И КОЛИЧЕСТВО ВАШИХ БАНКОВСКИХ КАРТ.....	79
СОВЕТ № 11: ОПТИМИЗИРУЙТЕ НАБОР ВАШИХ ВАЛЮТНЫХ БАНКОВСКИХ КАРТ	84
СОВЕТ № 12: ПРАВИЛЬНО ФОРМИРУЙТЕ РАЗМЕР ОПЛАТЫ ДОЛГА ПО КРЕДИТНОЙ КАРТЕ	88
СОВЕТ № 13: ТАК ЛИ НЕОБХОДИМО SMS-ОПОВЕЩЕНИЕ?.....	93
СОВЕТ № 14: ОЦЕНИТЕ НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАХОВОК ПО КРЕДИТНЫМ КАРТАМ	95
СОВЕТ № 15: ДЕЛАЕТЕ МНОГО ПОКУПОК ПО КАРТЕ? ПЕРЕВЕДИТЕ ЕЕ В КОБРЕНДИНГОВУЮ!	100
СОВЕТ № 16: ПОДУМАЙТЕ, ВЫГОДНО ЛИ ВАМ ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА?	105
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ К РАЗДЕЛУ О БАНКОВСКИХ ПРОДУКТАХ	114

ГЛАВА 4. ОТДЫХ И ПУТЕШЕСТВИЯ 127

СОВЕТ № 17: В ФИТНЕС-КЛУБ? С ЭКОНОМИЕЙ!..... 129

СОВЕТ № 18: ВЫБИРАЯ ОТЕЛЬ, ОТКАЖИТЕСЬ ОТ ALL

INCLUSIVE — СБЕРЕЖЕТЕ И ФИГУРУ, И ДЕНЬГИ..... 134

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ К РАЗДЕЛУ

ПУТЕШЕСТВИЙ 138

ГЛАВА 5. СОВЕТЫ НА ВСЕ ВРЕМЕНА 149

СОВЕТ № 19: НЕ УЧАСТВУЙТЕ В ФИНАНСОВЫХ

СХЕМАХ, КОТОРЫЕ ВАМ НЕПОНЯТНЫ 152

СОВЕТ № 20: ХОТИТЕ УВИДЕТЬ ЭФФЕКТ

ОТ ЭКОНОМИИ — ЗАВЕДИТЕ КОПИЛКУ 163

ОТ АВТОРА



Почему именно 20 советов, а не 30, 40 или 50? Просто потому что любому человеку хочется ясности и как можно более короткого пути к цели. Людям нужна книга, в которой давались бы не «рекомендации вообще», а конкретные советы для конкретных ситуаций, помогающие сэкономить в таких вопросах, как ЖКХ, банковские продукты, путешествия и т. д.

Личные финансы — достаточно объемная тема. Раскрывать ее можно в разных направлениях. Это и применение компьютерных программ для ведения личного бюджета на ПК, и минимизация налогов физических лиц, и инвестиции в ценные бумаги, пенсионные накопления и т. д. В книжном магазине вы встретите не одно издание, написанное финансовыми гуру в стиле «Личный бюджет: все обо всем». В большинстве своем эти издания рассчитаны на подготовленных читателей — если не на финансово грамотных, то хотя бы просто морально готовых к тому, что надо делать над собой усилия, вести учет, устанавливать

программное обеспечение, вникать в тонкости его работы...

Посмотрим правде в глаза — большинству из нас, россиян, вряд ли удастся по ментальности сравниться с дотошными американцами и европейцами, которые ведут семейный бюджет с помощью компьютерных программ на смартфоне или домашнем ПК.

Мы все морально не очень готовы к методической работе над своими личными финансами. И мириться нам с этой ментальностью придется еще довольно долго.

Некоторые достаточно сложные темы личных финансов, такие как возврат налогов, подробный механизм получения субсидий и компенсаций на оплату ЖКХ, получение кредита на оптимальных условиях и т. д. автор здесь не затрагивает, поскольку каждая из этих тем достойна отдельной книги, и такие издания уже есть на книжном рынке.

Поэтому чем короче и конкретнее будут советы из области личных финансов — тем лучше, тем больше людей смогут применить их на практике. Каждый читатель может выбрать из книги только те советы, которые касаются его или ее лично (не у всех есть кредиты и кредитные карты, но все оплачивают коммунальные услуги). И, тем не менее, число этих советов будет достаточным, чтобы результат (сэкономленные средства) не только окупил стоимость книги, но и принес заметную дополнительную экономию.

Кризис 2008 года научил большинство из нас более вдумчиво подходить к своему личному бюджету, осторожнее планировать не только крупные покупки, но и свои ежедневные расходы. В каком состоянии сейчас экономика, закончился ли кризис, продолжается ли он или ждем его следующую волну, в контексте нашей книги не столь важно, т. к. эти очень простые советы из области личных финансов будут востребованы в любой ситуации.

ВВЕДЕНИЕ



Пожалуй, сто лет назад никому из наших прабабушек не пришел бы в голову такой вопрос: «А нужны ли нам мужчины?» Феминизм тогда еще лишь робко подпрыгивал младенческими ручками и ножками, издавая слабый писк. Мужское общество снисходительно посмеивалось над дамами-суфражистками, требовавшими равных с мужчинами прав. Впрочем, сто лет назад этот смех звучал уже несколько натянуто и не слишком уверенно. В настоящей борьбе, с демонстрациями и митингами, тюремными заключениями и голодовками, уже с конца XIX века женщины завоевывали те права, которые сегодня кажутся нам совершенно естественными: право получать образование, право распоряжаться своей собственностью, право участвовать в общественной и политической жизни своей страны. В 1882 году в Англии впервые были «узаконены» отношения между женщинами и их детьми: был принят закон, разрешающий матери оставлять при себе детей в случае развода с мужем.

В двадцатом столетии дамы, стремящиеся к эмансипации, продолжали завоевывать все новые рубежи: в 1914 году жительницы скандинавских стран, Австралии и Новой Зеландии получили право голоса, в 1918 году к ним присоединились англичанки, а год спустя леди Астор стала первой женщиной, избранной депутатом палаты общин.

Женщины изо всех сил стремились выйти из подчиненного, бесправного положения, в котором веками удерживали их мужчины. Но леди Астор и во сне не могло присниться, что пройдет время и ее правнучки начнут говорить: «Зачем вообще нужны эти мужчины? Без них можно жить гораздо лучше!»

Тем не менее такие времена настали. Похоже, Мужчина сильно сдал свои позиции, перестав быть высшей ценностью в жизни Женщины. А современные социологи всерьез спорят о том, что же именно должно означать понятие «семья». Уж во всяком случае, не то, что понимали под этим словом испокон веков — «муж, жена и дети»! Сегодня семья имеет множество форм и видов, а социологи все больше склоняются к мнению: под «семьей» правильнее всего подразумевать женщину и тех, кого она опекает. Вот вам «основная ячейка общества» — женщина и те, кого она берет под свое крыло, будь то дети (родные или приемные), престарелые родители, прочие родственники или... муж.

И хотя большинству людей такая идея кажется все-таки чересчур смелой и не слишком обоснованной, факт остается фактом: мужчина утратил роль единственной «надежи и опоры», кормильца и добытчика, перестал быть тем, кто решает все проблемы и отвечает за все — прежде всего, за свою женщину и своих детей.

Хорошо ли это, плохо ли — сказать на самом деле трудно. Это так, и, наверное, это закономерность. Во всяком случае написан миллион книг, научных и популярных статей по социологии, культурологии, психологии и антропологии, объясняющих, почему именно так получилось. Более того, известно, что всегда существовали (и кое-где существуют до сих пор) общества, в которых распределение ролей было иным, чем традиционное и привычное для нас с вами.

Вот, например, алеуты с эскимосами: здешние женщины традиционно имеют право на целых двух мужей! Не все пользуются этим правом, но жена двух мужей почитается весьма расторопной хозяйкой, соплеменники относятся к ней с известным уважением: шутка ли — двух мужчин обшивает, кормит, привечает. Из этих двоих один считается «главным», а второй — «вспомогатель-

ным», но обязанностей у него, в общем-то, не меньше, чем у первого. Он точно так же должен промышлять, заботиться о благополучии жены и всего семейства. А вот прав у него поменьше, чем у «главного» мужа, он не считается хозяином в доме. Но если захочет «развестись», покинуть семью, может взять себе какую-то часть общего имущества (но далеко не половину!).

А то, как обращаются со своими женщинами чукчи, возмутит любую европейскую женщину, даже и вовсе не «эмансипированную»! Причем на первый взгляд все вполне пристойно: обычные семьи — муж, жена, дети, иногда с ними вместе и родители..... Но если, например, двум мужчинам-чукчам придет в голову побрататься, они вовсе не станут смешивать кровь, к примеру, — а просто поменяются женами. Для нас с вами такой поступок — возмутительное безобразие, а для них — норма. И, возможно, в этом обычае можно увидеть некий утешительный для женского сознания момент: ведь стать побратимами — это для мужчин очень серьезно, и в ознаменование этого важного события они, разумеется, должны предложить друг другу что-то очень ценное, очень значимое. И этим «самым ценным» оказываются как раз жены!

Впрочем, говорят, и самих жен-чукчанок это утешает не всегда: известны случаи, когда женщины, отданные «в залог мужской дружбы», кончали с собой. Впрочем, это, по-видимому, происходит (и крайне редко) лишь в тех случаях, когда новый партнер уж слишком неприятен женщине. А так — традиция, и обычно ей покорно следуют даже русские женщины, вышедшие замуж за мужчин-чукчей. Кстати, следует иметь в виду, что мужчина ведь может брататься не один раз в жизни, и не два..... Так что в итоге «семьи» у чукчей порой получаются довольно большими и запутанными.

Возможно, кому-то из читательниц больше понравятся порядки, принятые у жителей Малабарского побережья: тамошние женщины имеют право быть счастливыми обладательницами двенадцати мужей одновременно! Причем тут речь вовсе не идет о том, что одну несчастную жену дюжина мужей передает друг другу по своей прихоти — отнюдь нет! Женщина живет в своем доме и сама выбирает себе мужей — а как только тот или иной

супруг ей надоедает, она, не задумываясь, рвет все отношения с ним. И при этом все мужья, сколько бы их ни было, обязаны содержать жену и мирно договариваться между собой о «графике посещений». Бывает, что они организуют очередь, обговаривая, в каком порядке и сколько дней каждый из мужей проводит время с женой; или же очередность устанавливается спонтанно — первый из пришедших мужей остается с ней столько, сколько им обоим хочется. У дверей дома жены мужчина оставляет какой-нибудь знак — например, свое оружие, — и все остальные мужья не имеют права беспокоить супругов, пока знак остается на месте. Между прочим, дети в таком вот браке не имеют никакого отношения к отцу. Женщина, при желании, может приписывать отцовство кому-то из своих многочисленных мужей, ссылаясь на внешнее сходство или еще на что-нибудь. Но наследниками мужчины являются не дети жены (и, возможно, его собственные), а дети его сестры.

А сколько любопытных и необычных (на наш взгляд) форм брака можно увидеть у австралийских аборигенов! Например, племя австралийцев, проживающих в Западной Виктории, разделено на две половины — Белого и Черного Какаду. Все мужчины Белого Какаду «по умолчанию» считаются мужьями женщин Черного Какаду, то же самое относится и к женщинам: все «Белые» с рождения получают «статус» жен мужчин Черного Какаду. Этот уклад — разновидность так называемого группового брака: все представители «команд», предназначенных друг для друга, вправе вступать в интимные отношения со своими «женихами» или «невестами».

В племени Семангов (тоже в Австралии) девушки поначалу вступают в брак как положено. Но вот потом начинается чехарда: прожив у мужа некоторое время (обычно недолгое), женщина переходит к другому мужчине, живет немного с ним, потом уходит к третьему..... И так до тех пор, пока не «сходит замуж» за всех мужчин племени и не вернется к первому благоверному. Но и после этого она не живет только с ним, а вступает в более или менее частые связи с другими мужчинами — это зависит исключительно от ее желания (и, разумеется, желаний мужчин). Самое забавное, что мужья в этом племени ужасно ревнивы! Пока за-

глянувшая на огонек жена живет в доме мужчины, он может закатывать ей настоящие сцены ревности, требовать верности и т. д. Но стоит ей покинуть его кров, чтобы отправиться к следующему мужу, — и всякая ревность тут же прекращается.

Впрочем, не у всех австралийских женщин жизнь такая вольготная. Во многих племенах существуют так называемые мужские дома: там взрослые мужчины проводят большую часть своего времени, занимаясь своими взрослыми мужскими делами, домой же заходят лишь изредка, переночевать. А женщины сидят дома, ведут все хозяйство, обшивают мужа, растят детей — и все это совершенно самостоятельно, без всякой помощи супруга. Впрочем, в воспитании детей большое участие принимает брат женщины, поэтому дядя по материнской линии часто является намного более уважаемой персоной для детей, чем отец.

Австралийские мужчины, подобно чукчам, могут меняться женами, одалживать жену приятелю. А уж обычай «угощать» женой важного гостя принят не только в Австралии, но во многих племенах по всему миру.

Как видим, «семья» — понятие все-таки относительное и многообразное. Забавно лишь, что мы способны, посмотрев со стороны и с сугубо «научной» точки зрения, признать «семьей» групповой австралийский брак, но у себя на родине отказываемся видеть семью в незамужней маме с ребенком....

А впрочем, забавного тут, конечно, мало. И, между прочим, у тех же австралийцев, и у прочих племен и народов, во всех культурах, в состав семьи (каким бы причудливым, с нашей точки зрения, он ни был) все-таки входит мужчина (или мужчины). Если он не занимается воспитанием детей, эту роль выполняет дядя (брат матери). Но, так или иначе, мужчины присутствуют рядом с женщинами и на Чукотке, и на островах Океании.

А «цивилизованные» женщины все чаще задаются вопросом: нужны ли нам мужчины? Если нужны — то какие и для чего? А если нет — то на что может быть похожа эта независимая женская жизнь?

ГЛАВА 1

КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ



Наша книга не содержит явных банальностей! Про счетчики учета воды, газа и 2-/3-режимные счетчики электроэнергии вы наверняка знаете и сами. Поэтому в данном разделе попробуем сосредоточиться на неочевидных моментах.

Мы разберем несколько случаев, которые помогут вам сократить расходы на коммунальные платежи. Эти счета растут в России каждый месяц — и намного быстрее, чем большинству из нас прибавляют зарплату. Самое обидное в этой ситуации то, что несмотря на повышение тарифов, никак не улучшается, а зачастую только ухудшается качество обслуживания наших домов. Так что вырвать назад хотя бы часть своих собственных средств из жадных рук бездельников-коммунальщиков — во многом «дело чести».

В конце этого и последующих разделов вы найдете дополнительные рекомендации, которые не вошли в список «номерных советов» по причине сложности подсчета выгоды и разнообразия жизненных ситуаций, в которых они применимы. Тем не менее, автор посчитал нужным напомнить читателям о таких дополнительных возможностях экономии личного бюджета, а читатели могут самостоятельно или с помощью других книг и информации из Интернета их реализовать.

СОВЕТ № 1: ИСКЛЮЧИТЕ ИЗ КВИТАНЦИИ РАСХОДЫ ПО ГРАФЕ «УСЛУГИ БАНКА»

Если вы живете в доме, управляемом ТСЖ, ЖСК или частной управляющей компанией (УК), то в своей ежемесячной квитанции по квартплате вы с большой вероятностью найдете графу «Услуги банка». Как правило, стоимость этой услуги составляет 2–4 % от суммы ежемесячного платежа. Таким способом УК перекладывает на вас обслуживание операций по внесению ваших денежных средств на счет УК. Здесь подразумевается, что вы будете оплачивать квартплату в Сбербанке, пункте приема платежей за электроэнергию или в ином учреждении, где вас будет обслуживать оператор или кассир.



Тонкость момента заключается в том, что этого платежа можно легко избежать, если оплачивать квитанцию через Интернет, т. е. через интернет-портал банка, в котором у вас есть счет. К этому списку можно с определенной натяжкой отнести оплату через платежные терминалы (при условии, что ваше домоуправление заключило договор с сетью терминалов), но здесь надо быть внимательным — платежные терминалы в своем подавляющем большинстве берут собственную комиссию за внесение средств.

Через интернет-портал любого банка стандартно можно заплатить лишь в пользу крупнейших общегородских поставщиков услуг ЖКХ, таких как ЕИРЦ (Москва), ВЦКП «Жилищное хозяйство» (Санкт-Петербург), ЕРЦ (Екатеринбург) и т. п. Соответственно, многочисленные ТСЖ, ЖСК и мелкие частные УК практически никак не представлены в интернет-банках, и платежи в их пользу граждане должны осуществлять как перевод в пользу третьих лиц. Это может вызвать некоторые трудности, т. к. потребует скрупулезного ввода номера счета, ИНН получателя и ряда других реквизитов. Однако преимущество интернет-платежей еще и в том, что однажды введя все эти реквизиты, их можно сохранить на интернет-портале банка для последующего регулярного использования.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Позвоните в call-центр вашего банка и уточните, можно ли оплачивать квартплату через интернет-портал банка. В ряде банков эта услуга бесплатная (например, в Ситибанке), но вполне вероятно, что будет какой-либо незначительный комиссионный взнос, который в любом случае меньше 2–4 %.

Свяжитесь с бухгалтерией ТСЖ, ЖСК или УК и проинформируйте ее о том, что вы будете оплачивать квартплату через Интернет. Возможно, вам потребуется зайти туда лично и написать заявление с просьбой более не включать в квитанции графу «Услуги банка», с вашим одновременным обязательством последующей оплаты ЖКХ через Интернет.

После проведения первого платежа через 3–5 рабочих дней вновь свяжитесь с бухгалтерией ТСЖ, ЖСК или УК, чтобы выяснить, дошли ли ваши деньги. Если вы получите подтверждение своего платежа, то дело сделано. Заодно, регулярно оплачивая квартплату через Интернет, вы освободите себя от необходимости стоять в очереди в Сбербанке или ином пункте приема платежей.

В последнее время в отделениях Сбербанка появляются специальные терминалы для внесения коммунальных платежей. Если ТСЖ, ЖСК или УК имеет договор со Сбербанком на обслуживание, то вы наверняка найдете ваше домоуправление в списке получателей на экране терминала. Хотя терминал стоит в Сбербанке, вас не обслуживает человек

(оператор), поэтому платежи через такие терминалы также приравниваются к интернет-платежам. Эти терминалы принимают как наличные, так и банковские карты. Если с наличными деньгами и дебетовыми картами Сбербанка все понятно (комиссий здесь нет), то при оплате картами стороннего банка (не Сбербанка) предварительно желательно уточнить в информационной службе Сбербанка о возможной комиссии с их стороны.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

В каждой семье, разумеется, своя сумма квартплаты, но чаще всего она находится в пределах 2000–5000 рублей в месяц. Соответственно, 2–4% от суммы ежемесячного платежа составят 40–200 рублей в месяц.

Ваша возможная годовая экономия: 480–2400 рублей.

СОВЕТ № 2: ПРОВЕРЬТЕ, НЕ ПЛАТИТЕ ЛИ ВЫ ВПУСТУЮ ЗА РАДИОТОЧКУ

Радиотрансляционные сети появились в наших городах еще в довоенное время. Одно время они были достаточно популярны, например в 70-х и 80-х годах XX века почти на каждой кухне в качестве фона вещала 3-программная радиоточка.



С тех пор музыкальные и новостные предпочтения людей значительно изменились. Новости мы смотрим по ТВ и в Интернете, а музыку слушаем через музыкальные центры или мобильные плееры. Но по требованию МЧС радиоточки по-прежнему входят в состав инженерных сетей дома, как в ранее построенных, так и во всех вновь возводимых многоквартирных домах, соответственно, платеж за радиоточку вы наверняка найдете в вашей квитанции.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

К сожалению, отказаться от радиоточки через ТСЖ, ЖСК или управляющую компанию нельзя. Для этого надо съездить с паспортом в районный радиоузел и там написать заявление. Ввиду относительной деше-

визны радиоточки многие люди не хотят тратить на это свое время, откладывая дело «на потом». Однако давайте посчитаем, какую сумму можно сэкономить в год, отказавшись от радиоточки. И раз мы взялись быть экономными, то будем в этом последовательны.

Выясните в своем ТСЖ, ЖСК или управляющей компании адрес и телефон радиоузла, который вас обслуживает. Перед поездкой уточните по указанным телефонам список нужных документов, необходимых для отказа от радиоточки. Обычно достаточно паспорта с пропиской, но могут потребоваться и документы на квартиру.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

В среднем в российских населенных пунктах плата за радиоточку составляет 25–40 рублей в месяц, и этот тариф понемногу растет.

Ваша возможная годовая экономия: 300–480 руб.

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–2: 780–2800 руб.

СОВЕТ № 3: ЭХ, РАНО ВСТАЕТ ОХРАНА ...

Учитывая криминальную обстановку в российских городах, значительное число владельцев квартир пользуются услугами пультовой охраны, в обиходе называемой «сигнализация». В последние годы, наряду с Вневедомственной охраной МВД РФ, определенное распространение получили и услуги охраны квар-

тир, предлагаемые частными охранными агентствами. Особенно востребованы услуги пультовой охраны в летний период, когда многие квартиры пустуют, т. к. их владельцы живут на даче или уезжают в отпуск.

Однако приходит осень, люди возвращаются с дач и отпусков, и у многих из них надобность в услугах охраны на время отпадает. Это особенно справедливо для квартир, где живут пожилые люди, которые почти все время дома, а если и отлучаются, то, как правило, ненадолго. Поэтому в таких случаях вполне логично сделать приостановку услуг охраны на некоторый период. При этом, конечно, надо разумно подходить к этому вопросу, и если дома хранятся значимые для данной семьи ценности, то приостанавливать услуги охраны квартиры ради небольшой экономии не рекомендуется.



РЕКОМЕНДАЦИИ:

Позвоните в обслуживающую вас охранную организацию и выясните возможные сроки приостановки услуг охраны и тарифы, действующие на время этой «заморозки».

В системе Вневедомственной охраны МВД РФ стандартный срок приостановки равен 3 месяцам в год, в частных охранных фирмах сроки могут различаться.

На практике владельцы квартир, знакомые с возможностью приостановки услуг охраны, ежегодно прерывают обслуживание. Несложно подсчитать, что за это время достигается определенная экономия средств домашнего бюджета.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

В зависимости от пакета услуг и вариантов установленного в квартире охранного оборудования (датчик на дверь, датчики на окна, датчики движения, тревожная кнопка и т. д.) стоимость ежемесячных услуг охраны колеблется в пределах 300–1400 руб./мес. На период приостановки действия договора охраны, как правило, взимается некоторая плата, обычно в пределах 150–250 руб./мес.

Ваша возможная годовая экономия: 450–3400 рублей.

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–3: 1230–6200 рублей.

СОВЕТ № 4: СТАЦИОНАРНЫЙ ТЕЛЕФОН — НУЖЕН ЛИ ОН ВАМ?

Еще лет 20–30 лет назад, в «домобильную эпоху», на городских или районных телефонных станциях существовали гигантские очереди на установку домашних телефонов. Люди годами, если не десятилетиями, ждали заветного извещения о подходе очереди. Однако в последние годы многие семьи обнаружили, что домашний телефон практически все время молчит. Звонок по домашнему телефону сегодня вызывает даже удивление — «кто бы это мог быть?» При этом многие люди исключительно благодаря инерции мышления по-прежнему продолжают оплачивать стационарный телефон, причем достаточно часто «по максимуму», т. е. по безлимитному тарифу.



РЕКОМЕНДАЦИИ:

Проанализируйте свои потребности в стационарном домашнем телефоне. Во-первых, подсчитайте, сколько минут в месяц вы в среднем разговариваете по домашнему телефону в режиме исходящих вызовов. Кстати, в квитанциях, как правило, указана такая статистика разговоров за прошлый месяц. Это поможет понять потребность в телефоне именно для голосовой связи.

Если в доме живут подростки или пожилые люди, у них потребность в разговорах значительно превышает «среднестатистическую» и может оказаться, что безлимитный тариф для стационарного телефона — это как раз оптимальный вариант в данном случае, и ничего менять с тарифами не надо.

Во-вторых, проверьте — нужен ли вам телефон для каких-нибудь еще целей. Кроме голосовой связи, линия домашнего телефона может использоваться для обслуживания ряда дополнительных устройств. Так, в квартире может быть установлена система пультовой охраны (квартирной сигнализации), или на этой телефонной линии может стоять ADSL-модем (или обычный аналоговый модем) или факс. В таких ситуациях необходимость в наличии стационарного телефона очевидна.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

На основании статистики разговоров и факта наличия дополнительных устройств, использующих телефонную линию, примите решение об отказе от домашнего телефона или выборе наиболее подходящего тарифа (безлимитный, только абонентская плата или тарифы с предоплаченными минутами). Чисто психологически многим людям достаточно трудно полностью отказаться от стационарного телефона, т. к. он до сих пор воспринимается как неотъемлемый атрибут «приличной» квартиры.

Если полностью отказаться от стационарного домашнего телефона вы не готовы, то оставьте самый дешевый тариф с повременной оплатой. С учетом того, что плата за стационарный телефон в различных регионах России составляет 120–400 руб./мес., переход на более низкий тариф, а тем более полный отказ от телефона принесет вам значительную экономию.

Ваша возможная годовая экономия: 1440–4800 рублей.

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–4: 2670–11 000 рублей.

СОВЕТ № 5: УСЛЫШАЛИ ПРО ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА УСЛУГИ ЖКХ? ПОПРОБУЙТЕ ЗАПЛАТИТЬ ВПЕРЕД!

Скорее всего, это самый парадоксальный совет в нашей книге. На первый взгляд кажется, что деньги, заплаченные вперед, это — подарок столь нелюбимому всеми жилищно-коммунальному хозяйству. Однако сделаем над собой усилие и попробуем рассмотреть подобный шаг как мелкую инвестицию под хорошие проценты. Чаще всего городские власти поднимают тарифы на коммунальные услуги не менее чем на 15 %. Именно на такой процент экономии рассчитан этот совет «заплатить вперед», если вы собираетесь и дальше жить в этой квартире.



Сразу уточним — речь идет только о тех услугах ЖКХ, которые потребляются по счетчикам, т. е. за электроэнергию, воду и газ. И только в том случае, если эти счетчики у вас действительно установлены. Всем понятно, что «перед смертью не надышишься», но определенную, пусть небольшую и кратковременную, экономию вашего личного бюджета получить все же возможно.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Если с электроэнергией все понятно — вы оплачиваете ее в момент подачи квитанции в пункте приема платежей или в отделении банка, исходя из показаний счетчика, то с подачей завышенных показателей по воде и газу в свой ЖЭК (ТСЖ, УК) нужно быть осторожнее. Дело в том, что квитанция по квартплате с завышенными показателями расхода придет уже в следующем месяце. А так как жадность коммунальщиков поистине беспредельна, есть большая вероятность, что воду и газ, фактически потребленные в прошлом месяце, вам засчитают в следующей квитанции уже по новым тарифам. Поэтому уточните в своем ЖЭКе, ТСЖ или УК, по каким тарифам будет оплачиваться вода и газ. Теперь можно принимать решение, стоит ли подавать завышенные показатели расхода или нет.

С аналогичным успехом можно сделать «инвестиции» в жетоны метро (как вариант, купить карточку с предоплаченными поездками), когда

на метрополитен повышают цену. А случается это достаточно часто, например, в Санкт-Петербурге это происходит ежегодно 1 января. Разумеется, такая инвестиция имеет кратковременный эффект, однако определенная экономия очевидна.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

Оцените свой ежемесячный расход по воде, электроэнергии и газу. Если «завысить» показатели на 2–3 месячные нормы, то это не вызовет никаких вопросов при оплате. Зато потом можно в течение 2–3 месяцев показывать незначительный расход, пока реальные показатели счетчиков не сравняются с теми, что вы подали на оплату.

Ваша возможная экономия от этого совета: 200–600 рублей.

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–5: 2870–11 600 рублей.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ К РАЗДЕЛУ О ЖКХ

Как наверняка заметили читатели, советы 1–5 принадлежат к категории достаточно простых. В некотором смысле, это идеи, которые, как говорится, «лежат на поверхности» и на выполнение которых не нужно тратить много времени и усилий. Если оценивать возможный вклад советов 1–5 в общее снижение расходов на ЖКХ, то это будет порядка 2–7 % от общих

ежемесячных расходов. В годовом выражении это, кстати, не так уж и мало: 24–84 % от одной месячной квартплаты, что совсем неплохо...

А есть ли возможность кардинально снизить платежи за ЖКХ, вплоть до 50 % в месяц, как утверждается, например, в популярной телепередаче «ЖКХ: История всероссийского обмана» на канале НТВ?

Да, такая возможность есть «в принципе», но читатели должны понимать, что каждый следующий дополнительный процент, каждый сэкономленный рубль будут даваться с все большим трудом, нервами и затраченным на это временем. Вполне возможно, что для многих людей такие подвиги будут просто экономически нецелесообразны, т. к. человек потратит на них слишком много времени, в том числе отпрашиваясь с работы, простаивая в очередях в различных учреждениях, ожидая дома работников ЖКХ, которые приходят как всегда «в течение дня» и т. д. В идеале, чтобы стать грамотным и последовательным борцом за снижение стоимости услуг ЖКХ в своей квитанции, нужно оставить работу, иметь очень настойчивый и невозмутимый характер и прекрасно знать содержание целой кучи нормативных документов. Это, согласитесь, дано не каждому, но в той или иной степени попробовать побороться за свои права, наверное, можно и нужно...

Итак, давайте посмотрим, какие есть еще легальные способы, чтобы значительно снизить размер платы за услуги ЖКХ. Автор расположил эти способы в порядке возрастания сложности реализации.

ПРОВЕРЬТЕ, МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ РАССЧИТЫВАТЬ НА СУБСИДИИ, КОМПЕНСАЦИИ (ЛЬГОТЫ) ПРИ ОПЛАТЕ ЖКХ

В последние годы размер оплаты жилищно-коммунальных услуг достиг существенных для многих семей размеров. Поэтому государством разработаны меры социальной поддержки, направленные на сохранение жизненного уровня таких семей, выражаемые в виде субсидий, компенсаций и льгот. Для начала давайте определимся, чем же субсидии, компенсации и льготы — эти меры социальной поддержки — отличаются друг от друга?

Для непосвященных эти термины выглядят довольно схоже, хотя между ними есть строгое юридическое различие. Поэтому так важно для начала разделить эти



три термина, чтобы наши читатели могли правильно идентифицировать ту из мер поддержки, на которую они могут рассчитывать.

Субсидия — это самая широкая категория возмещения стоимости услуг ЖКХ, это инструмент поддержки для всех. Субсидии могут получать практически любые совершеннолетние жители любого населенного пункта нашей страны на основании лишь того факта, что стоимость услуг ЖКХ занимает слишком большую долю в официальном месячном доходе их семьи. Согласно Жилищному кодексу РФ, в разных регионах эта доля может колебаться от 10 % до 22 % от совокупного ежемесячного дохода семьи. Так, в Москве предельной планкой является 10 % от совокупного дохода семьи, включая зарплату, пенсию, стипендию, пособия и т. д. А в Санкт-Петербурге местные власти считают, что такой предельной планкой является 18 %.

Согласно ст. 159 ЖК РФ, право на субсидии имеют почти все граждане:

- собственники жилых помещений;
- пользователи жилых помещений государственного и муниципального жилищных фондов;
- члены жилищных кооперативов;
- наниматели по договорам найма жилых помещений частного жилищного фонда.

Как вы сами можете заметить, в перечисленный список попадают практически все жители, и что еще важно, данное право на субсидию не зависит от того,

на каком основании человек пользуется жилым помещением, является ли он собственником или нанимателем.

Соответственно, компенсации рассчитаны на более узкий круг лиц. Это возмещение стоимости услуг ЖКХ для отдельных льготных категорий граждан, таких как ветераны, пенсионеры, инвалиды, матери-одиночки, семьи с детьми-инвалидами и т. д. При этом компенсации назначаются, исходя из факта принадлежности человека к определенной льготной категории. Утрируя, можно сказать, что компенсацию на ЖКХ может получать и финансовый олигарх, если он в свое время участвовал в боевых действиях, пострадал от радиации или каким-либо иным образом относится к льготной категории.

С этой точки зрения льготы — это, выражаясь современным языком рыночных отношений, определенные скидки для отдельных категорий граждан на целый ряд услуг, которые им нужны в повседневной жизни. Кроме ЖКХ, туда часто входит проезд на транспорте, скидки на лечение, отдых в санаториях и т. д.

После монетизации льгот, прошедшей несколько лет назад, льготы в части услуг ЖКХ люди получают в виде компенсаций в натуральном выражении, т. е. живыми деньгами, прямо на свой банковский счет (до этого льготы носили форму скидок, отражавшихся в квитанциях ЖКХ). При этом надо понимать, что далеко не все льготы были в свое время монетизированы (ЖКХ здесь как раз приятное исключение).

Стоит отметить, что часть льгот по-прежнему существует лишь в виде права на скидку. Например, всем известно, что студенты и учащиеся имеют такую льготу, как «скидка на покупку месячного проездного билета на общественный транспорт», но эта льгота не была монетизирована. То есть такой льготой студентам можно воспользоваться, а можно и нет.

Итак, с точки зрения снижения услуг ЖКХ, существует два типа поддержки со стороны государства: для любого человека — субсидии, для льготной категории граждан — компенсации. Компенсации на ЖКХ, кстати, не отменяют для льготников возможность получения субсидии, но ее размер пропорционально уменьшится. При этом компенсации — в большинстве случаев пожизненное возмещение стоимости ЖКХ (например, для ветеранов, чернобыльцев и т. д.), а субсидии — временное, предоставляемое на срок до 6 месяцев, после которого надо вновь собирать и подавать документы на продление субсидии.

Что надо знать про субсидии, чтобы попробовать подсчитать, имеете ли вы на них право? Во-первых, надо знать, что здесь существуют 3 ключевых термина: размер регионального стандарта стоимости жилищно-коммунальных услуг, размер максимально допустимой доли расходов на оплату услуг ЖКХ в совокупном доходе семьи в вашем регионе и размер регионального стандарта нормативной площади жилого помещения.

Затем размер субсидии ЖКХ высчитывается по специальной формуле, в которой учитываются сведения о жилье, количество проживающих, совокупный прожиточный минимум, совокупный стандарт стоимости услуг и совокупный доход семьи заявителя.

Иначе говоря, при расчетах субсидии доход семьи сравнивается не с реальной квитанцией на ЖКХ в вашем почтовом ящике, а с неким усредненным значением стоимости услуг ЖКХ в вашем субъекте федерации (городе, области, крае), называемым «размер регионального стандарта стоимости жилищно-коммунальных услуг». Так, в 2010 году в Москве этот региональный стандарт составлял 1438,92 рубля на каждого члена семьи из 3-х и более человек, в Санкт-Петербурге — 1375,07 руб. Каждый год размер этого регионального стандарта корректируется, следуя за повышением стоимости ЖКХ.

Про максимально допустимую долю ЖКХ в сравнении с вашим доходом мы уже говорили, законодательно она установлена в пределах 10–22 %, а конкретную величину этих процентов для вашего города или поселка устанавливают местные власти.

«Размер регионального стандарта нормативной площади жилого помещения» для начала расчетов можно и не знать. На само право получить субсидию он никак не влияет, но влияет на ее размер. То есть если вам субсидия все-таки положена, то ее дадут не на все ваши хоромы, а в пределах вот этой самой «нормативной площади».

Во-вторых, надо знать о том, где можно проконсультроваться о вашем праве на субсидию и куда

подавать документы на ее получение. Для этого при органах местной власти действуют так называемые «районные отделы жилищных субсидий». Например, в Санкт-Петербурге действуют более 70 таких пунктов, в Москве — более 100. Но сразу спешить в отдел жилищных субсидий и сидеть в очереди только ради того, чтобы узнать, положена вам субсидия или нет, совсем необязательно. Вначале вполне можно ознакомиться с информацией по этому вопросу в Интернете.

Вопрос получения субсидий подробно освещен на специализированных сайтах, созданных при поддержке местных властей. В Москве это сайт www.subsident.ru, в Санкт-Петербурге — www.kvartplata.info. По другим регионам такую информацию можно найти, проведя поиск соответствующих сайтов средствами Яндекса или Гугла. Кроме того, во многих городах работают справочные телефоны «горячей линии» по получению жилищных субсидий и компенсаций, поэтому там также можно получить информацию о вашем праве на эти меры поддержки.

И в заключение немного статистики по предоставлению субсидий. В Москве местные власти установили самый низкий размер доли расходов на оплату услуг ЖКХ в доходе семьи (10 %), дающий право на жилищную субсидию. Благодаря этому на практике субсидии могут получать и вполне обеспеченные семьи (особенно по меркам других регионов) — для московской семьи из 3-х человек «планка» официального дохода, ниже которого уже можно получать субсидию, стоит у уровня 49 тыс. рублей в месяц с 1 января 2011 г.

Соответственно, москвичи получают самое большое в России число субсидий — около 600 тыс. семей в год, что невероятно много для города с примерно 11-миллионным населением. То есть, с учетом размера средней семьи (3 чел.), около 1,8 млн человек в Москве охвачено субсидиями на ЖКХ. Для сравнения, в Санкт-Петербурге в силу почти вдвое более высокого норматива доли расходов (18 %), субсидии получают только 70 тысяч семей или примерно 4–5 % от 4,5 млн населения города. Средний размер субсидий на одну семью и в Москве, и в Санкт-Петербурге примерно одинаков, и составил в 2010 году около 900 рублей в месяц.

Что касается компенсаций, то консультацию по ним можно получить там же, где дают ее по субсидиям — в тех же самых районных отделах жилищных субсидий, по тем же самым телефонам «горячих линий» городских центров жилищных субсидий или в Интернете. Ввиду огромного многообразия льготных атегорий граждан и индивидуальности каждого случая обращения за компенсацией мы на этой теме останавливаться не будем.

Особых трудностей при оформлении жилищной субсидии или компенсации, если она вам положена, возникнуть не должно. Единственное, что нужно делать — это сохранять все квитанции по оплате жилья и услуг ЖКХ. Ну и конечно придется «побегать» по кабинетам и ведомствам, чтобы собрать все необходимые справки.

ОФОРМИТЕ ПЕРЕРАСЧЕТ НА УСЛУГИ ЖКХ НА ВРЕМЯ ДЛИТЕЛЬНОГО ОТСУТСТВИЯ В КВАРТИРЕ

Этот совет пригодится тем, кто пока не установил счетчики на холодную и горячую воду, газ и электричество (или счетчики не установлены хотя бы на один из этих видов ресурсов). У таких людей есть возможность снизить расходы на услуги ЖКХ, не оплачивая названные ресурсы по нормативу при временном отсутствии жильцов. Например, если вы находились на даче, в отпуске, в командировке и т. д., то за эти дни можно потребовать перерасчет. Перерасчет можно получить даже за одного члена семьи из состава лиц, зарегистрированных в квартире или доме, например, за ребенка, проводшего лето в подростковом лагере.



Особенность этого вычета в том, что он установлен на законодательном уровне постановлением Правительства РФ № 307 от 23 мая 2006 года «О порядке предоставления коммунальных услуг» в статье 54. То есть вам просто не могут отказать в таком праве, если вы подадите заявление в бухгалтерию своей УК с приложением документов, подтверждающих отсутствие за данный период всех или кого-либо из членов вашей семьи. Подтверждением вашего отсутствия могут быть любые документы — билеты, отметки в загранпаспорте, справка из садоводства или пионерлагеря, копия командировочного удостоверения и т. д. Этот список является открытым — в том смысле, что принимаются любые документы, удостоверяющие отсутствие человека по месту регистрации, а не только те, что явно упомянуты в постановлении правительства № 307.

Подробнее о вашем праве на перерасчет можно прочесть в самом постановлении Правительства РФ № 307 от 23 мая 2006 года «О порядке предоставления коммунальных услуг», оно растиражировано в Интернете на множестве сайтов, а потому текст легко найти средствами любого из интернет-поисковиков.

Здесь мы отметим лишь, что право на перерасчет возникает уже после пяти последовательных дней отсутствия в квартире. По правилам, заявление на перерасчет надо подавать в течение 1 месяца после возвращения семьи или кого-либо из ее членов обратно в ваш населенный пункт.

Кстати, если счетчики на электроэнергию есть практически у всех, на воду у многих, то счетчики

на газ — дело пока не столь распространенное, и поэтому знание о возможности подобного перерасчета может быть полезно очень многим нашим читателям.

СЛЕДИТЕ ЗА ДАТАМИ ПОВЕРКИ СЧЕТЧИКОВ НА ВОДУ И ГАЗ, ЧТОБЫ НЕ ЗАПЛАТИТЬ «ПО НОРМАТИВУ»

Этот совет пригодится всем владельцам счетчиков на воду и газ. Если кто помнит, первая волна массовой установки счетчиков на воду была в 2005–2006 годах. С технической точки зрения, для каждого типа счетчика заводом-изготовителем установлен так называемый срок работы до поверки (проверки). Учитывая, что ставились тогда в основном недорогие модели счетчиков воды, имеющие сроки работы 4–6 лет, к сегодняшнему моменту эти счетчики у многих жителей уже выработали свой ресурс до первой поверки.



Особенность данной ситуации в том, что большинство жителей напрочь забыли о дате, когда эти водосчетчики устанавливались, и уж тем более о дате изготовления водосчетчиков в их технических паспортах (именно от этой даты начинается срок службы счетчика). Квартиры продавались, покупались, наследовались, и мало кто из новых владельцев заботился о том, чтобы при передаче собственности получить на руки паспорта на установленные в квартире водосчетчики.

Одновременно многие считают, что это не они, а УК обязана следить за тем, чтобы жители вовремя проверяли или меняли счетчики на воду или газ. К сожалению, правда жизни такова, что согласно уже названному постановлению Правительства РФ № 307 от 23 мая 2006 года «О порядке предоставления коммунальных услуг», обязанность следить и поверять (или менять на новые) счетчики на потребляемые ресурсы лежит на самих жильцах.

Как гласит ст. 31 этого постановления, «в случае неисправности индивидуального прибора учета (если в жилом помещении объем (количество) потребления коммунальных ресурсов определяется несколькими приборами учета, то при неисправности хотя бы одного прибора учета) или по истечении срока его поверки, установленного изготовителем, если иное не установлено нормативными правовыми актами Российской Федерации, либо в случае нарушения целостности на нем пломб, расчеты производятся в соответствии с пунктами 19, 21 и 22 настоящих Правил». Иными словами, если в квартире или доме истек срок поверки

хотя бы одного счетчика воды, то всю воду, как холодную, так и горячую, вам имеют право засчитать по нормативам.

Кроме того, большие управляющие компании (различные варианты Жилкомсервисов) начали активно пользоваться этим правом, позволяющим пересчитывать потребляемые ресурсы, при просрочке поверки или замены. В блогах в Интернете можно встретить немало историй, когда при внезапной проверке квартир, инициированной УК, обнаруживалось, что срок поверки счетчиков истек давным-давно — полгода, год, два или даже более тому назад. Соответственно, к жильцам приходили и приходят счета на тысячи и десятки тысяч рублей за потребление холодной и горячей воды «по нормативам» за все время, которое прошло с момента невыполненной замены (или поверки) хотя бы одного водосчетчика в квартире плюс пени. То есть вся та экономия, которую люди стремятся получить с помощью приборов учета (счетчиков), окажется потерянной, если будет пропущен срок поверки или замены счетчиков и этим фактом преднамеренно и злостно воспользуется управляющая компания.

При этом формально управляющая компания будет действовать по закону, и вам не пересчитают эту плату назад, даже если вы срочно отнесете счетчики в поверку и окажется, что они исправны. Просто потому, что это не предусмотрено постановлением № 307.

Практические рекомендации здесь таковы, что крайне желательно найти технические паспорта на водосчетчики, выписать оттуда даты, когда требуется

поверить каждый из счетчиков, и повесить наклейки с этой датой рядом с каждым счетчиком. Тогда вы точно не пропустите эти важные сроки и не подставите свой личный бюджет под удар. Если сроки поверки у счетчиков разнятся мало, то лучше их менять или поверять все вместе, чтобы не тратить время на замену каждого из них. К примеру, во многих современных домах стоит по 2 счетчика холодной и горячей воды на квартиру, и процедура последовательной замены всех 4-х счетчиков может вымотать нервы кому угодно.

Если в квартире или жилом доме число зарегистрированных («прописанных») жителей меньше, чем реально проживает (например, зарегистрирован один человек, а проживают двое-трое, или зарегистрировано двое, а проживают 3 и более человек), — то экономической выгоды от установки счетчиков на воду и газ в сравнении с платой «по нормативам» может и не быть. Это особенно справедливо с учетом всех тех накладных расходов, которые связаны с установкой и периодической заменой счетчиков. Более того, жители квартир без счетчиков могут активно пользоваться своим правом на перерасчет за воду и газ по причине своего временного отсутствия, что позволяет примерно на 7–10 % снизить плату за воду и газ в расчете на год (отпуск, командировки, выезд пенсионеров на дачу, детей в летний лагерь и т. д.).

К сожалению, пока государство только декларирует важность сбережения ресурсов, но реально практиче-

ски ничего не делает для организации доступной инфраструктуры мастерских по поверке счетчиков воды и газа. Поэтому на практике экономически целесообразнее менять счетчики на новые, чем поверять их. Так, на весь субъект федерации может быть лишь один такой пункт поверки (как, например, в Санкт-Петербурге лишь один такой пункт поверки счетчиков воды на 4,5 млн жителей). Более того, процедура поверки счетчика очень сложная и муторная. Перед тем как снять и отнести счетчик в поверку, требуется вызывать представителя УК для составления акта о том, какие были последние показатели и о наличии пломбы, а затем — вызвать его повторно при установке поверенного счетчика.

Лучше эту процедуру делать однократно — просто сняв старый и установив новый счетчик за один вызов представителя УК в его (ее) присутствии. С точки зрения цен, поверка водосчетчика будет стоить вам около 300 рублей в ценах 2011 года, а покупка нового — от 500 рублей и более, в зависимости от модели счетчика. Но к стоимости поверки нужно добавить стоимость проезда до пункта поверки (один день приехать — сдать, другой день — получить), плюс потраченное на дорогу и сидение в очереди время, плюс необходимость отпрашиваться с работы, т. к. пункты поверки работают лишь в дневное время. А самое главное, нет никакой гарантии, что ваш счетчик пройдет поверку, т. к. по статистике значительная часть счетчиков (более 50 %) при поверке бракуется. Соответственно, ваши деньги за процедуру поверки, за проезд к пункту по-

верки, время, потраченное на эти процедуры, — будут просто выброшены на ветер.

В Интернете не утихают споры, насколько в реальности выгодно ставить счетчики воды с учетом всех тех фактов, что удорожают их использование. Напомним, что вначале надо:

— заплатить немалые деньги за их установку (в ценах 2011 года — порядка 2500–3000 рублей за работы по установке комплекта из 2-х счетчиков, включая цену самих счетчиков);

— затем менять их или поверять каждые 4–6 лет со стоимостью этой операции не ниже 500–800 рублей за счетчик;

— плюс многие УК ввели в квитанции такую графу, как «обслуживание водосчетчиков», которое реально, конечно, не делается, поскольку счетчик является необслуживаемым прибором, но деньги за это берутся;

— далее мы имеем такую графу расхода во многих квитанциях, как «поправочный коэффициент».

Поправочный коэффициент — это еще одно изобретение УК по взиманию дополнительных денег с владельцев счетчиков. Чаще всего в многоквартирном доме лишь у части жильцов установлены индивидуальные счетчики воды, а оставшаяся часть жителей платит «по нормативу». При этом, когда весь объем воды, потребленный всем домом, фиксируется общедомовыми счетчиками горячей и холодной воды, может возникнуть разница между этой реально потребленной водой, суммой всех показаний индивиду-

альных счетчиков и суммой всей воды «по нормативам» по тем квартирам, где счетчиков нет. Например, кто-то сдает квартиры, где при одном прописанном человеке в помещении живет большая семья или даже бригада гастарбайтеров, и таких квартир много, и все они активно льют воду. Тогда возникшая разница раскидывается обратно на жителей квартир с водосчетчиками. Основание такого расчета — заставить жителей без счетчиков платить больше нормативов формально нельзя, зато это вполне возможно сделать для квартир, где счетчики воды установлены. Понятно, что УК может так поступать, только если фиксируется факт «перерасход воды по дому», но реально «перерасход по дому» жителям очень сложно проверить, чем и пользуется УК. Поистине, «получилось как всегда» — бессмертные слова В. С. Черномырдина здесь не требуют комментариев.

Так что считайте сами, будет ли выгода от наличия счетчиков. Пока еще возможность выбора, — ставить счетчики или нет, — у нас есть. Но уже вышел закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении», в котором с 1 января 2012 года все индивидуальные жилища должны быть оборудованы счетчиками электроэнергии, воды и газа. Скорее всего, в связи с президентскими выборами 2012 года эти сроки отодвинут на 2013 год, а может быть, и далее. Но не навсегда...

**ОФОРМИТЕ ПЕРЕРАСЧЕТ НА УСЛУГИ ЖКХ
НЕНАДЛЕЖАЩЕГО КАЧЕСТВА И (ИЛИ) С ПЕРЕРЫВАМИ,
ПРЕВЫШАЮЩИМИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО
УСТАНОВЛЕННУЮ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ**

На практике этот совет выполнить достаточно непросто, но, проявив терпение и настойчивость, — вполне возможно. Не секрет, что многие из нас жалуются друг другу на чуть теплые батареи, холодную воду в кране горячей воды или низкое качество самой воды (ржавая, мутная и т. д.). Попробуйте жаловаться не друг другу, а в управляющую компанию, и это может принести определенные плоды в виде перерасчета за услуги ненадлежащего качества.

Согласно все тому же постановлению правительства № 307, о котором мы упоминали ранее, жители



имеют право на перерасчет, если предоставляемые коммунальные услуги были ненадлежащего качества или с перерывами, превышающими установленную законом продолжительность. В этом постановлении есть Приложение № 1, в котором конкретно указано, при каких условиях плата за коммунальные услуги подлежит перерасчету. К числу услуг, за которые возможен перерасчет из-за ненадлежащего качества или их отсутствия, отнесены горячее и холодное водоснабжение, водоотведение (канализация), отопление, газ и электроэнергия.

Чтобы появилось право на перерасчет, для жителей важно зафиксировать в виде акта сам факт предоставления коммунальных услуг ненадлежащего качества или перерыв в предоставлении коммунальных услуг свыше установленной продолжительности. Данную процедуру достаточно полно описывает все то же Постановление Правительства РФ № 307.

В двух словах о том, что необходимо предпринять. Житель уведомляет аварийно-диспетчерскую службу управляющей компании о том, что те или иные услуги из списка — водоснабжение, водоотведение, отопление, газ и электроэнергия — имеют ненадлежащее качество или отсутствуют. Это лучше осуществить в письменной форме в виде заявления, хотя постановление разрешает это делать и устно (в том числе по телефону). Такое сообщение от жителя подлежит обязательной регистрации в аварийно-диспетчерской службе УК.

При этом жителю нужно сообщить свои фамилию, имя и отчество, точный адрес проживания, а также вид

непредоставленной коммунальной услуги или коммунальной услуги ненадлежащего качества. Сотрудник аварийно-диспетчерской службы УК обязан сообщить в ответ сведения о лице, принявшем заявку (фамилию, имя и отчество), регистрационный номер заявки и время ее приема. На практике — заявление лучше подготовить самим в письменной форме в 2-х экземплярах, одно оставить в аварийно-диспетчерской службе УК, а на втором (своем) — получить отметку о приеме заявки.

А как можно получить перерасчет за услуги, которые не регулируются Постановлением Правительства РФ № 307? Например, за то, что не убирается лестница или не вывозится мусор? Можно, но тут процедура будет гораздо сложнее и затратнее — в виде гражданского иска к УК через суд. Поскольку полученная по перерасчету сумма будет явно несоразмерна затраченным усилиям, то лишь немногие люди идут на такой шаг, во многом исключительно «ради принципа». Как поступить именно вам — целиком зависит от вас.

Управляющая компания в ответ на заявку производит посещение квартиры (дома), по результатам которого составляется акт о непредоставлении коммунальных услуг или предоставлении коммунальных услуг ненадлежащего качества, который подписывается жителем квартиры (или его представителем) и представителем УК. С этого момента, т. е. с мо-

мента составления акта, и начнется период действия перерасчета. Заканчивается период перерасчета, когда житель подпишет второй акт, что недостатки предоставления коммунальных услуг устранены или УК это сделает на основании показателей прибора учета.

К сожалению, постановление № 307 оставляет УК такую широкую лазейку, как право на отказ в перерасчете, если отключение коммунальных услуг произошло по причине: возникновения или угрозы возникновения аварийных ситуаций на оборудовании или сетях, по которым осуществляются водо-, тепло-, электро- и газоснабжение, а также водоотведение, или по причине возникновения стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций, а также при необходимости их локализации и устранения. А поскольку угроза возникновения аварийных ситуаций в ЖКХ — это постоянное состояние нашего жилищного хозяйства, то велики и шансы на то, что в перерасчете вам будет отказано. Но вы, по крайней мере, боролись до конца...

ЗАТРАТЫ НА ЖКХ: УВИДЕТЬ ВЕСЬ АЙСБЕРГ...

Все наши предыдущие советы были направлены на то, чтобы побороться за уменьшение суммы в квитанции, которую мы находим в своем почтовом ящике. Однако значительные суммы нам приходится тратить и на то, чтобы поддерживать в порядке, вовремя ремонтировать, заменять или улучшать те инженерные сети, которые имеются у нас в квартире — краны, трубы,

раковины, батареи отопления, электрические розетки и т. д. А поскольку управляющая компания не отвечает за содержание любого оборудования внутри квартиры собственников, то такая обязанность целиком ложится на наши плечи и сказывается на семейном бюджете.

Как экономно сделать ремонт, какие марки (бренды) оборудования выбрать и где лучше всего купить сантехнику, электрику, отделочные материалы — этим темам посвящено множество сайтов в Интернете. А по теме ремонта вы и вовсе найдете стопки книг в любом книжном магазине. Поэтому автор не будет здесь пытаться объять необъятное, а просто даст самые главные, базовые советы, которые надо иметь в виду при обслуживании или ремонте вашего «домашнего ЖКХ».

ПО МАКСИМУМУ ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ РЕМОНТНЫХ УСЛУГ

Если речь идет о плановой дорогостоящей работе и дело «не горит», то лучше всегда послушать мнение и узнать цену от нескольких разных ремонтников. Отличным подспорьем в этом будут Интернет и местные газеты бесплатных объявлений. Оттуда вы как минимум узнаете текущие цены на интересующие вас работы. Кстати, для поиска профессионального сантехника неплохим источником информации могут служить небольшие магазины, специализирующиеся на продаже труб, кранов и другой сантехнической продукции.

Опытные сантехники знают, как важно стабильное и предсказуемое качество, а потому покупают все материалы и запчасти именно там, а не в больших строительных гипермаркетах, где поставщики могут все время меняться. Соответственно, продавцы в этих специализированных магазинах знают специалистов лично и всегда могут снабдить вас номером телефона хорошего мастера.

СТАРАЙТЕСЬ СОБЛЮДАТЬ ОБЩИЙ СТИЛЬ И ЦЕНОВУЮ КАТЕГОРИЮ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОТДЕЛОЧНОГО РЕМОНТА, ЗАМЕНЫ САНТЕХНИКИ И ЭЛЕКТРИКИ

У всех у нас разные доходы, разные пожелания к качеству своего жилища, разные у нас и вкусы. Но согласитесь, что старая эмалированная раковина в сочетании с дорогим шведским смесителем выглядит также нелепо, как изящная итальянская сантехника — с простецким отечественным краном. Точно так же можно купить электрические розетки по 30 рублей за штуку, а можно и по 300. На практике наиболее гармонично выглядит интерьер, где все его элементы сбалансированы по уровню цены и качества. Та же самая рекомендация относится к тому, какого качества ремонт нужно делать в квартире. Согласитесь, что делать дизайнерский ремонт в «хрущевке» экономически бессмысленно, имеющиеся деньги лучше потратить на повышение класса жилья, переехав в более современный дом.

**СОВЕТ ВСЕХ ВРЕМЕН И НАРОДОВ: ХОТИТЕ,
ЧТОБЫ БЫЛО ХОРОШО — ПОПРОБУЙТЕ СДЕЛАТЬ
ЭТУ РАБОТУ САМИ**

Как бы ни внедрялась в наше сознание мысль, что «каждому надо заниматься своим делом» и потому правильно — это заработать деньги по своей основной специальности, а для ремонтных работ лучше пригласить специалистов, на практике она регулярно дает сбои. Возможно, в Европе или Америке, где практикуется лишь вертикальный рост каждого специалиста в рамках своей однажды выбранной профессии (подмастерье — рядовой работник — мастер — «гуру»), это и справедливо, но у нас очень многие люди регулярно меняют свою сферу деятельности. Сегодня он был выпускником вуза по экономике, завтра



не нашел работу в банке и пошел ставить пластиковые окна, а послезавтра — ремонтировать сантехнику.

Как результат, поработав пару месяцев в компании более опытного специалиста, такие ремонтники-новички начинают самостоятельно брать заказы. Усугубляет ситуацию и то, что это накладывается на всеобщую необязательность по срокам работ, завышение бюджета и т. д. И в конце ремонтных работ мы обнаруживаем, что результат не совсем тот, на который мы рассчитывали. Самое обидное, что за некачественную работу ремонтники берут с нас деньги совершенно нормальной платежеспособности, не рваные и не фальшивые...

Поэтому чем больше различных ремонтных работ вы можете выполнить самостоятельно, тем выше будет моральное удовлетворение от сделанного и тем целее будет ваш семейный бюджет. Облегчает задачу то, что с приходом на рынок западных производителей в продаже появилось огромное количество высококачественных материалов и оборудования, с которыми гораздо легче работать, чем это было 10–15 лет назад. Тут, конечно, надо придерживаться разумной середины. Вполне возможно поклеить самим обои и покрасить потолок и стены, даже уложить ламинат, но, например, такая операция, как укладка кафеля, требует значительных навыков или, как говорят, «набитой руки». Прямо с нуля, пользуясь лишь советами из книги или Интернета, качественно уложить кафель самим скорее всего не получится, а отбивать его от стен потом очень сложно... Но в любом случае, «не боги горшки обжигают» — дерзайте!

ГЛАВА 2

МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ И ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ



Высокая конкуренция на рынке мобильной связи и Интернета дает нам возможность получать лучшие услуги за прежние или меньшие деньги. Но и здесь есть на чем сэкономить!

Главное — не лениться и регулярно интересоваться новыми тарифами и тарифными опциями у вашего сотового оператора и провайдера Интернета. Вы удивитесь, насколько часто меняются эти тарифы и сколько у вас возможностей сэкономить.

СОВЕТЫ № 6 и 7: Доступ в ИНТЕРНЕТ — КАК СЭКОНОМИТЬ ЗАМЕТНЫЕ СУММЫ «ИЗ ВОЗДУХА»

В 2010 году автор книги был в Санкт-Петербурге на конференции местных провайдеров Интернета. Озвученные там особенности поведения пользователей оказались настолько парадоксальными, что автор посчитал необходимым написать эти советы на их основе.

Итак, доступ к Интернету сегодня является высококонкурентной услугой, в результате чего тарифы провайдеров достаточно часто корректируются. Однако особенность тарифной политики здесь такова, что «по умолчанию» вам поднимают скорость доступа к Интернету за те же деньги, но не понижают ставку тарифа.



Как сказали сами представители провайдеров, однажды подключившись, пользователи потом совершенно не интересуются текущей тарифной политикой и не читают новостные рассылки, посвященные этой теме. Удивительным оказалось типовое поведение пользователей при аварии каналов связи, когда временно прекращается доступ к Интернету. Вместо того чтобы позвонить в службу поддержки провайдера и выяснить ситуацию, пользователи в массе своей просто бегут к платежным терминалам и шлют деньги на свои счета в надежде, что все само заработает.

Кроме того, многие пользователи продолжают оплачивать полный тариф во время своего отсутствия. Как говорят провайдеры, по нулевому трафику видно, что в данной квартире неделями никто не пользуется

Интернетом, но плата идет... И это при том, что услугу по доступу к Интернету можно, как правило, легко приостановить даже на небольшой срок, например, на 2–4 недели вашего отсутствия по причине отпуска или командировки.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Возьмите за правило периодически, примерно 1 раз в полгода, посещать сайт своего провайдера, чтобы уточнить новости тарифной политики. Для обычного доступа к Интернету вполне хватает скорости порядка 5 Мбит/с. Поэтому если ваш тариф не из самых низких, попробуйте перейти на более низкий тариф. Как правило, вы не заметите особой разницы, если вы не заядлый геймер и не качаете музыку из Сети сутками напролет.

Перед отъездом в отпуск или длительную командировку позвоните в службу поддержки провайдера и уточните, каким образом можно приостановить обслуживание на этот срок. Как правило, для этого бывает достаточно отправить электронное письмо в абонентский отдел провайдера. Может оказаться, что на время приостановки будет взиматься небольшая плата, но в любом случае вы сэкономите определенную сумму.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

В среднем в российских городах плата за доступ к Интернету составляет 200–600 рублей в месяц, хотя есть и более высокие тарифы. Экономия от смены тарифа, как правило, составляет порядка 50–150 руб-

лей в месяц или, соответственно, 600–1800 руб. в год. Приостановив обслуживание на время своего отсутствия в квартире, вы сэкономите заметную сумму, которая тем больше, чем дольше срок приостановки. Обычная экономия будет в пределах 100–200 руб.

Ваша возможная годовая экономия от смены тарифа и приостановки: 700–2000 рублей.

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–7: 3570–13 600 рублей.

СОВЕТ № 8: ДОЛОЙ ЖАДНЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ ТЕРМИНАЛЫ

Большинство из нас привыкли оплачивать мобильную связь через платежные терминалы небольшими суммами, как правило, когда баланс на счету мобиль-



ного телефона опустится до нуля. И каждый раз мы с досадой смотрим на экран платежного терминала, где указана 5–9 % комиссия за платеж. Но связь нам нужна именно сейчас, поэтому мы считаем комиссию терминалов мелким неизбежным злом и, вздохнув, бежим дальше по своим делам.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Попробуйте оптимизировать свои платежи на мобильную связь, исключив уличные терминалы из цепочки оплаты и, по возможности, оплачивая связь более крупными суммами. Сколько вам нужно денег на месяц? Это легко вычислить, к примеру, собирая чеки за прошлые месяцы, и такой способ позволяет довольно просто подсчитать ваш средний ежемесячный расход на мобильную связь.

Кроме терминалов, существуют и другие удобные способы оплаты мобильной связи, но где не взимается комиссия. В первую очередь, это оплата через интернет-портал вашего банка или через сеть банкоматов вашего банка. Другими, более традиционными местами оплаты являются магазины по продаже сотовых телефонов (там довольно часто работает касса по проему платежей) или через офисы-представительства вашего оператора.

Помните — терминалы живут только за счет того, что мы плохо планируем свои расходы на мобильную связь, и баланс на счету оказывается нулевым в неподходящий момент. Если отвести в вашем семейном

бюджете определенную сумму на мобильную связь и вносить ее в плановом порядке, то вполне реально совсем не пользоваться платежными терминалами.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

В среднем российские пользователи тратят на мобильную связь ежемесячно 200–400 рублей на человека, оплачивая порциями по 50 или, что чаще, по 100–150 рублей. С учетом того, что терминал берет комиссию 5–8 рублей с каждых 100 рублей, мы теряем ежемесячно порядка 10–30 рублей на комиссии. Соответственно, в год эта сумма равна 120–360 рублям. Вроде как и немного — но если сравнить с ежемесячными затратами, то это целый месяц бесплатных разговоров дополнительно!

Ваша возможная годовая экономия от исключения терминалов: 120–360 рублей.

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–8: 3690–13 960 рублей.

СОВЕТ № 9: КОРРЕКТИРУЙТЕ ТАРИФНЫЙ ПЛАН НА МОБИЛЬНУЮ СВЯЗЬ В СООТВЕТСТВИИ С ЖИЗНЕННОЙ СИТУАЦИЕЙ

Роуминг, звонки по межгороду и за рубеж, мобильный доступ в Интернет — все это и многое другое можно сделать дешевле как постоянно, так и на время!

На улице, в транспорте, листая газеты и журналы, посещая веб-сайты, мы постоянно наталкиваемся на рекламу мобильных операторов об очередных новых тарифных планах или опциях. Какова наша обычная реакция? Правильно — фигурально выражаясь, «пропустить мимо ушей», посчитав, что эта информация рассчитана на вновь подключаемых абонентов.

Однако «вновь подключаемых абонентов» в России уже не осталось, вся активная часть населения давным-давно имеет одну, а то и несколько SIM-карт для мобильных телефонов. Значит, эта реклама — в первую очередь для действующих абонентов, т. е. для нас с вами.

Просто вспомните, как вы в свое время выбирали действующий у вас тариф, когда подключались к вашему оператору связи... Правильно, вы выбрали тариф с самой низкой ставкой, исходя из ваших потребностей в мобильной связи на тот момент.



Но! Это было уже достаточно давно — год, два или даже более тому назад. Ваши потребности с тех пор могли измениться, так же как и тарифы оператора. Поэтому очень полезно периодически посещать веб-сайт своего мобильного оператора, чтобы уточнить новости тарифной политики. Вполне возможно, что вы найдете для себя новые выгодные предложения.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

На современном рынке мобильной связи существуют понятия тарифов и тарифных опций. Когда вы заключаете с оператором договор на услуги мобильной связи, то вы выбираете тариф. В этом тарифе прописана цена определенных базовых услуг, таких как стоимость минуты исходящих звонков, стоимость SMS, MMS и т. д.

Кроме тарифов, существуют еще и тарифные опции. Особенность тарифных опций в том, что их можно использовать совместно с любыми действующими тарифами оператора связи, т. е. в том числе и с вашим действующим тарифом. Назначение тарифных опций — получение дополнительных преимуществ при использовании определенных услуг на уже выбранном вами тарифе.

Вспомним несложные правила, по которым выбирается базовый тариф. Тут следует просто проанализировать свои потребности в мобильной связи. Как правило, существует несколько критериев, по которым выбирается тариф. К ним относятся:

— стоимость исходящих звонков на мобильные и стационарные телефоны вашего региона (наиболее

универсальный критерий, по которому люди выбирают тариф);

— стоимость звонков внутри сети (сейчас этот критерий стал не слишком актуален, т. к. даже внутри одной семьи у разных людей чаще всего разные операторы связи);

— размер тарифов с предоплаченными минутами (для тех, кто много говорит);

— размер безлимитного тарифа на разговоры (для тех, кто говорит очень много):

— размер тарифа для подключения к Интернету (актуально для тех, кто использует SIM-карту совместно с модемом для беспроводного доступа к Интернету).

Критерии, по которым выбирают тарифные опции — точно такие же, но их применение позволяет комбинировать в одной SIM-карте преимущества разных тарифов. Это может быть услуга более дешевого роуминга, междугородных и международных звонков и т. д.

Особенность некоторых тарифных опций в том, что те или иные преимущества вам чаще всего предоставляются не бесплатно, а в обмен на начисление небольшой абонентской платы. Поэтому тарифные опции выгодно подключать только при потребности в конкретной услуге, а когда надобность в ней отпала — отключать не мешкая. Отметим, что бывают тарифные опции и без абонентской платы. Если в тарифной опции абонентской платы нет, то такие опции чаще всего имеют ограничение по времени действия.

К примеру, ваш тариф обеспечивает вам наименьшую из возможных цену исходящих звонков, но на летнее время вам потребовался недорогой мобильный доступ к Интернету (предположим, вы живете на даче). Вместо того чтобы менять тариф или покупать новую дополнительную SIM-карту только для доступа к Интернету, вы просто подключаете к вашему действующему тарифу новую тарифную опцию, оптимизирующую цену на доступ к Интернету. Таким образом вы сохраняете возможность разговоров по наименьшему тарифу, но дополнительно можете дешевле выходить в Интернет. Когда надобность в услуге мобильного Интернета отпадет, ее следует отключить для экономии средств.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

Достаточно сложно даже примерно подсчитать возможную экономию от использования оптимальных тарифов и тарифных опций — слишком велико разнообразие как самих тарифов и опций, так и ситуаций, в которых люди их применяют.

Для иллюстрации просто возьмем тарифную опцию снижения стоимости звонков в международном роуминге. Сейчас такие опции имеются у всех операторов.

Многие из нас хотя бы раз в год ездят отдыхать на море, и одно из самых популярных направлений пляжного отдыха — Турция. Поэтому в качестве примера возьмем ситуацию, когда абонент Мегафона,

оправляясь в отпуск в Турцию, подключает тарифную опцию «Турция». Как правило, большинству наших соотечественников так или иначе приходится на отдыхе хотя бы изредка совершать звонки домой или принимать звонки от родных и близких: «как долетели», «все ли здоровы дома», «как погода»... да мало ли у нас причин даже для коротких звонков!

Без подключения опции экономного роуминга «Турция» стоимость одной минуты разговора абонента Мегафона в ценах 2010 года была 86 руб./мин. за исходящие звонки и 56 руб./мин. — за входящие. С подключенной опцией — 20 руб./мин. для тех и других. Даже за несколько коротких звонков домой по стандартному тарифу можно легко потратить значительные суммы, в то время как с подключенной тарифной опцией — в несколько раз дешевле. Пусть для примера абонент Мегафона совершил в Турции 5 звонков домой по 3 минуты и принял 3 звонка такой же продолжительности. Довольно жизненная ситуация, не правда ли? По стандартным тарифам абонент потратил бы порядка 1800 рублей, а при подключенной опции экономного роуминга — всего 480 рублей.

Как видите, выгода очевидна! Причем эта тарифная опция на момент написания книги не имела абонентской платы и подключалась бесплатно! На этом примере видно, как наша неосведомленность и/или лень что-либо предпринимать часто являются причинами завышенных трат на мобильную связь.

Подсчет верхнего предела экономии для наглядности в этом совете ограничен лишь конкретным примером роуминга в Турции, для других случаев применения тарифных опций и других жизненных ситуаций экономия может быть иной, в том числе — значительно выше.

Ваша возможная годовая экономия от подключения тарифных опций: 0–1320 рублей.

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–9: 3690–15 280 рублей.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ К РАЗДЕЛУ О МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ И ИНТЕРНЕТЕ

На наши деньги, которые лежат на счету мобильного телефона, кто только не зарится — и мобильные мошенники, и провайдеры платных услуг, и банкиры, и... конечно, сами операторы связи. Причем последним это удастся гораздо лучше, чем самым изощренным мошенникам. Мы ведь операторам доверяем... хотя вообще-то делаем это зря.

Давайте посмотрим, как оградить себя от ненужных трат на мобильную связь и в какие ситуации не стоит попадать. Что касается Интернета, то это, наверное, один из самых цивилизованных рынков, хотя и здесь встречаются «отклонения» и исключения, о которых мы поговорим позже.

НЕ ПОДСТАВЛЯЙТЕСЬ ПОД ВОЗМОЖНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ИСКИ ОТ СОТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ

Наверное, многие наслышаны про историю, случившуюся с семьей Симоновых из г. Владимира, которая в 2010 году, будучи в отпуске в Греции, скачала там по Мегафон-модему какой-то фильм, а по приезде получила от Мегафона счет на 1 055 712,87 рублей... Эта новость сначала облетела интернет-блоги, а затем даже была показана по 1 каналу ТВ в программе «Среда обитания» (желающие получить подробности могут посмотреть запись этой передачи на сайте 1 канала по ссылке http://www.1tv.ru/sprojects_edition/si5789/fi7289).

Симоновы наивно предполагали, что после того, как кончатся деньги на счету, оператор их просто отключит. Однако, как пояснил свою позицию Мегафон, в роуминге действует кредитная система предоставления услуг, о которой можно в лучшем случае прочесть где-то в договоре мелким шрифтом. Более того, тарификация услуг в международном роуминге у российских операторов не производится в режиме он-лайн. Она происходит постфактум, когда данные от оператора другой страны придут в биллинговую систему вашего оператора. То есть в данной истории Мегафон не мог отключить им связь, даже если бы такое желание у оператора действительно было.

Откуда возникла такая астрономическая сумма? Все очень просто: 1 мегабайт интернет-трафика в международном роуминге стоит у российских опе-

раторов 440–750 рублей (цены конца 2010 года). В одном гигабайте 1024 мегабайт, т. е. всего пара гигабайт (размер обычного фильма в DVD-качестве), и вы — должник на миллион рублей. А если скачаете фильм в Full-HD-качестве, средний размер которого составляет порядка 20 гигабайт, то наверно в Россию уже лучше и не возвращаться — по крайней мере, в ближайшие 3 года, пока не истечет срок давности по гражданским искам.

Кстати, такая «подстава» существовала до последнего времени и в странах ЕС, пока по решению регулятора стран Евросодружества с 1 марта 2010 года операторов, работающих в ЕС, не обязали запустить механизмы биллинга, препятствующие росту выставляемых абонентам астрономических счетов. Теперь



сотовые операторы должны предложить максимальный кредит в 50 евро, за рамки которого нельзя выходить в случае отсутствия средств на счету абонента. При этом стоимость мегабайта передачи данных в роуминге не может превышать 1 евро. Кроме того, пользователи могут самостоятельно выставить необходимые себе квоты, а предупреждающее сообщение будет выслано абоненту на момент израсходования 80 % лимита.

Такова реакция европейского законодательства на аналогичные истории, когда немецкому абоненту пришел счет на 46 тыс. евро за просмотр онлайн-телевидения в роуминге во Франции, а британскому студенту предложили заплатить 9 тыс. евро за пользование мобильным Интернетом за границей.

К сожалению, в России такого законодательства пока нет, и единственное, что нас может уберечь от разорительных счетов за роуминг и подобных грустных историй — это собственная предосторожность и благоразумие.

Находясь в роуминге, не пользуйтесь никакими иными услугами, кроме как голосовой связью и SMS.

Не позволяйте детям и подросткам играть с вашим телефоном, если в нем есть онлайн-игры или даже просто возможность выхода в Интернет.

Если хочется посмотреть видео — возьмите напрокат DVD-диск в местной видеотеке, а если желаемого фильма там нет, скачайте его в местном интернет-кафе, благо их за границей полным-полно, особенно в курортных зонах.

УКРОТИТЕ ТЕЛЕФОН, КОТОРЫЙ ЗВОНИТ САМ ПО СЕБЕ...

Продолжением истории, начатой ранее, являются многочисленные случаи самопроизвольных звонков, которые делают современные смартфоны и коммуникаторы. Дело в том, что такими «продвинутыми» телефонами управляет собственная операционная система (Windows Phone 7, Windows Mobile, Windows CE, Symbian OS, BlackBerry OS и др.), которая, как и все современные программы, время от времени пытается связаться с сайтом производителя, чтобы скачать и установить очередные обновления.

Все эти «игрушки» создавались в основном с расчетом на США, где «мобильная безлимитка» — в порядке вещей, причем по всей стране. Соответственно, будучи перенесенными в нашу действительность,



смартфоны и коммуникаторы не отказались от своих «вредных привычек», регулярно разоряя своих российских владельцев на круглые суммы.

К счастью, с этим достаточно легко бороться. Просто изучите инструкцию для своего смартфона или коммуникатора, а также полистайте форумы в Интернете, посвященные отключению функции автоматического обновления программ в телефонах. Скрупулезно пройдитесь по меню и тщательно выполните все рекомендации. Теперь ваш телефон укрощен!

РЕГУЛЯРНО ПРОВЕРЯЙТЕ СПИСОК ПОДКЛЮЧЕННЫХ УСЛУГ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

Всем знакома проблема, что деньги со счета мобильного телефона утекают самым таинственным образом, даже если им совсем не пользоваться. Почему это происходит?



Преамбула проблемы такова — у любого из наших мобильных операторов есть акционеры. Естественно, акционеры желают получать доходы. А оценить, как хорошо работает компания и как она получает доходы, им помогает такой финансовый показатель, как ARPU (Average Revenue Per User, или Средний доход на абонента). В идеале оператор может его улучшить, только если абоненты начнут больше разговаривать и больше пользоваться платными услугами. А если абоненты не хотят ничего такого делать и пытаются экономить? Тогда в ход идет прием, обкатанный и проверенный в нашем бесславном ЖКХ — т. е. навязывание платных услуг, в ряде случаев без ведома самих абонентов.

Тактика операторов по подключению платных услуг, как правило, включает в себя два основных приема. Во-первых, операторы стремятся включить хотя бы некоторое количество платных услуг в стартовый пакет, который активизируется при покупке новой SIM-карты. К примеру, как пишут блоггеры, Мегафон включает платную услугу «Замени гудок» в основной пакет услуг на некоторых тарифах, и при активизации новой SIM-карты со счета сразу списывается соответствующая плата. То есть вы еще даже не успели воспользоваться телефоном, и вполне вероятно, что заменить гудок вам совершенно не нужно, а деньги уже сняты, если не сказать грубее.

У каждого оператора есть подобная практика, — так, автор подключил себе новый тариф МТС «Много звонков» и обнаружил, что туда «втихую» включена услуга «Я на связи», которая стоит порядка 10 руб./мес.

Если умножить эту сумму на 100 млн абонентов, которые есть у МТС, то получается 1 млрд рублей дополнительной прибыли ежемесячно. Неплохой доход... учитывая, что деньги списываются со всех, включая и пассивных абонентов, т. е. тех людей, у кого SIM-карты просто лежат в столе.

Второй прием, которым пользуются операторы, — при появлении новых платных услуг они подключаются к абонентам в режиме временно бесплатного «тест-драйва». Внешне это выглядит как SMS-сообщение от оператора на ваш мобильник «Вам подключена такая-то замечательная новая услуга на срок 1 неделю или 1 месяц бесплатно, для отключения наберите вот такой код».

Естественно, найдется немало абонентов, которые в силу различных причин, — просто забыли, не умеют читать SMS (пенсионеры), не получили этой SMS и т. д., — так и не отключат данную услугу. Тогда в силу опять вступает закон больших чисел, когда даже несколько дополнительных рублей, собранные ежемесячно с миллионов абонентов, волшебным образом превращаются в миллионы и миллиарды рублей дополнительного чистого дохода.

Как со всем этим бороться? Самое простое решение для тех абонентов, которые дружат с Интернетом, это регулярно навещать свой «личный кабинет» на сайте своего оператора и проверять список подключенных услуг. Если нашли что-то, что вам совсем не нужно — немедленно отключайте.

Другим способом отключения услуг является отправка специального «кода отключения услуги» (называемого USSD-номер) на сервисный номер оператора. Для начала, конечно, надо узнать, какие услуги у вас есть, и такую информацию тоже можно узнать с помощью самого мобильного. К примеру, список подключенных услуг можно выяснить, набрав следующие USSD-номера в зависимости от оператора:

Мегафон *105*11# и нажав кнопку <вызов>;

Билайн *110*09# и нажав кнопку <вызов>.

Абонентам МТС, чтобы получить список платных услуг, подключенных по вашему номеру, надо отправить SMS-сообщение с текстом «1» на бесплатный номер 8111.

Далее можно действовать «по обстоятельствам». То есть для начала оценить необходимость этих платных услуг (среди них могут быть действительно полезные лично вам) и затем отключить ненужные. Это можно сделать как через сайт оператора в «личном кабинете», так и через отправку соответствующего USSD-кода на каждую лишнюю услугу, или лично посетив офис оператора и обратившись за помощью к менеджеру-консультанту.

КАК РАСПОЗНАТЬ МОБИЛЬНЫХ МОШЕННИКОВ

В конце 2009 года наверно практически все жители Петербурга получили SMS с незатейливым текстом: «мама, у меня проблемы, положи на этот номер 600 руб. лена». Если такое сообщение получал мужчина, он

только усмехался и тут же стирал его, но многие женщины, у которых дочерей действительно зовут Елена, пережили инстинктивное желание броситься к ближайшему платежному терминалу. И наверняка ведь нашлись и те, кто не справился со своими нервами и отправил деньги...

В целом любой мобильный лохотронщик использует те же самые приемы, что уже были давным-давно обкатаны в обычной жизни. Еще писатели древности обнаружили, что людей как читателей волнует достаточно ограниченный набор тем, связанных с высокими и низкими чертами человеческой природы — неожиданное богатство, любовь красавиц, измена супругов, невероятные приключения и подвиги и т. д. Это, кстати, объясняет, почему нам до сих пор интересно читать романы, написанные 100, 200 и более лет назад.



Из всех этих тем мобильными мошенниками чаще всего эксплуатируются темы неожиданного богатства и беспокойства за близких. На всевозможные SMS с текстом «поздравляем, вы выиграли супер-пупер-приз, для его получения положите столько-то тыс. руб. на такой-то номер или отправьте в ответ SMS на короткий номер xxxx» уже мало кто реагирует. Поэтому мошенники используют всевозможные мимикрии или, иначе говоря, «подделки» под выглядящие реальными сообщения от мобильных операторов и банков. Так, многие люди не заподозрят ничего плохого, получив SMS о том, что якобы на телефон подключена новая платная услуга, а для отключения надо выслать ответную SMS на короткий 4-значный номер xxxx. Естественно, этот короткий номер не имеет ничего общего с теми короткими номерами, что использует ваш оператор, но кто их знает наизусть?

Кстати, тему неожиданного богатства активно эксплуатируют и сами операторы связи. «Пошли нам платное SMS и будешь стотысячным идиотом, который надеется выиграть у нас 1 000 000». Если после пополнения баланса к вам ни разу не пришло такого спам-сообщения — это чудо! Так что проявляйте здравомыслие, а в случае сомнений звоните на контактный номер вашего сотового оператора и уточняйте, от его ли имени пришло сообщение.

Неожиданные звонки с просьбой о деньгах якобы от имени близких, попавших в сложную ситуацию, это отдельная тема. Как советуют специалисты по информационной безопасности, самое главное в таких слу-

чаях — не нервничать, а идентифицировать, действительно ли звонящий человек тот, за кого себя выдает. Для этого достаточно задать только один встречный вопрос о том, что известно лишь вам двоим, например, «как зовут нашу кошку?» (при том, что кошки, собаки, попугая и т. д. у вас может и не быть). После этого мошенник понимает, что его раскусили, и просто бросает трубку.

Если мошенник при звонке изображает не вашего родственника, а некое официальное лицо (следователя, пристава, сотрудника ГАИ и т. д.) и предлагает откупить вашего близкого человека от якобы случившихся с ним неприятностей, то надо попросить передать трубку «родственнику» и задать все тот же контрольный вопрос о кошке. Скорее всего, вам ответят, что передать трубку по тем или иным выдуманым причинам сейчас никак невозможно. Это явный сигнал, что дело нечисто. Самый простой ответ — «тогда позвоните, когда он или она сможет ответить». Просто вешайте трубку и попытайтесь связаться с вашим близким человеком, чтобы убедиться, что с ним (с ней) все в порядке. Не переживайте, что упустите шанс помочь вашему близкому человеку — если ситуация действительно такова, как ее описывают, то настоящий коррупционер разыщет возможность передать трубку вашему родственнику и позвонит еще раз.

Завершая эту тему, следует отметить: сегодня мобильное мошенничество стало одним из видов бизнеса, и довольно прибыльным бизнесом. А раз так, то «шоу должно продолжаться». И когда перестанут сра-

батывать прежние уловки, будут придуманы новые. Мы еще не раз удивимся изобретательности мобильных мошенников, причем в самом ближайшем будущем. Но удивимся — еще не значит, что попадемся на эти уловки, ведь они всегда рассчитаны на спонтанное, рефлекторное действие человека. Стоит вам только остановиться и призадуматься, как сразу будут заметны все нестыковки и «уши мертвого осла» из всех щелей. Так что спокойствие и здравомыслие — ваше лучшее и непобедимое оружие.

ИНТЕРНЕТ НЕ ВСЕГДА ДОЛЖЕН БЫТЬ С ТЕЛЕФОНОМ «В ОДНОМ ФЛАКОНЕ»

Сегодня, когда бывшие городские телефонные сети превратились в акционерные общества, они тоже обязаны показывать все улучшающийся ARPU (Average Revenue Per User, или Средний доход на абонента). Учитывая, что по стационарным телефонам люди говорят все меньше и меньше, единственный выход (кроме повышения цен) для таких операторов — это развивать новые технологии и платные услуги. Как результат, мы видим, что сегодня многие владельцы стационарных телефонов в российских городах могут получать по своим абонентским линиям услуги широкополосного доступа — Интернет и IPTV (IP-телевидение).

Однако будучи созданными в советское время как огромные, ресурсоемкие и крайне неэффективные в экономическом плане структуры, эти городские

телефонные сети остаются такими и по сей день. Их главный навык в плане повышения ARPU — это подавать запрос в ФАС (Федеральную антимонопольную службу) на очередное повышение тарифов. В итоге мы имеем регулярный рост тарифов на услуги телефонной связи. При этом все остальные услуги (Интернет, IP-телевидение) у них, как правило, тоже дороже, чем на конкурентном рынке. Более того, они по привычке повышают тарифы и на Интернет, что совсем нонсенс. Так, «Северо-Западный Телеком» (бывшие Петербургские телефонные сети) повысил цену за Интернет на некоторых тарифах, где Интернет доставляется в квартиру по оптическому кабелю вместе с обычной телефонной связью. К примеру, самый дешевый тариф на 5 мбит/с вырос с 380 руб./мес. в 2010 году до 400 руб./мес. в 2011 г., что невообразимо дорого для такой скромной скорости передачи данных. Видимо, их доморощенные маркетологи рассчитывают, что клиенты никуда не денутся, не будут же тянуть еще один кабель в квартиру, если туда уже проложена оптика и сделана разводка по розеткам внутри комнат.

Однако выход есть и здесь, и лежит он в области беспроводных технологий. Как минимум, у вас есть целых 3 возможности отказаться от услуг монополиста и получить доступ к Интернету по рыночным ценам. Во-первых, проверить, есть ли в зоне доступа из вашей квартиры коммерческие Wi-Fi-сети, предоставляющие платный доступ к Интернету. Для этого проще всего использовать ноутбук со встроенным Wi-Fi-модемом (можно просто позаимствовать его у друзей на пару

часов). Если ноутбук обнаружит такие коммерческие Wi-Fi-сети, то попробуйте подключиться к ним. Интернет, конечно, не заработает, но на экране вы увидите сообщение от этой сети с контактным телефоном, по которому можно узнать о тарифах и затем, оформив договор, получить пароль для доступа. Если у вас дома стационарный компьютер, то для беспроводного подключения к Интернету по Wi-Fi потребуется купить и установить в компьютер специальный Wi-Fi-адаптер с маленькой антенной. Но это совсем не проблема, такие адаптеры имеются в широкой продаже (наиболее популярны марки ASUS и D-Link) и стоят несколько сотен рублей.

Вторая возможность — если дом обслуживает еще какой-либо кабельный провайдер Интернета, с более приемлемыми ценами, то достаточно протянуть кабель от магистрали на лестничной клетке до вашей квартиры и, просверлив отверстие над входной дверью, повесить внутри Wi-Fi-роутер, который обеспечит беспроводным Интернетом все компьютеры в вашем доме. Тут самое сложное — настроить программное обеспечение роутера таким образом (называется «создать закрытую сеть»), чтобы этот роутер «видели» только ваши личные компьютеры, иначе все соседи по лестнице тоже начнут пользоваться беспроводным Интернетом, но уже за ваш счет. Если это вызывает затруднение, то на помощь можно вызвать специалиста от провайдера Интернета, который сделает все настройки за приемлемую плату.

И наконец, самое интересное с технической точки зрения решение — приобрести у сотового оператора

USB 3G-модем и тариф «Безлимитный Интернет» (как вариант, это может быть USB-модем Yota 4G). В результате вы получаете Интернет, который действительно всегда с вами. Можно пользоваться им и дома, и сидя на скамейке в парке, и на даче... Так, в январе 2011 года компания МТС предлагала тариф «Безлимит-Super» с ежемесячной платой 379 рублей и бесплатным USB 3G-модемом (продававшимся в виде комплекта из 3G-модема и SIM-карты с 2-мя предоплаченными месяцами обслуживания). Как видим, это получается даже дешевле, чем стационарный Интернет от городской телефонной сети в Санкт-Петербурге. Максимальный размер трафика по тарифу «Безлимит-Super» у МТС был ограничен 12 Гбайт/мес., и этого вполне достаточно для тех, кто использует Интернет в основном для посещения сайтов и работы с почтой, а также умеренно скачивает фото и музыку. Хотя стандартный USB 3G-модем предназначен для использования только с одним компьютером, очень легко «раздать» Интернет с него и на другие компьютеры внутри вашей квартиры (дома), если использовать специальный Wi-Fi-роутер с USB-портом (так называемый 3G/4G Wi-Fi-роутер). На момент написания этой книги в продаже были как «фирменные 3G Wi-Fi-роутеры» от МТС и Билайн, которые работали только с 3G-модемом своей сети, так и универсальные 3G/4G Wi-Fi-роутеры от ZyXEL и других известных производителей телеком-оборудования. Последние могут работать с любыми USB 3G-модемами любого сотового оператора и модемами Yota 4G, обеспечивая беспро-

водным Интернетом ваше жилище. Фирменные 3G Wi-Fi-роутеры от МТС и Билайн интересны еще и тем, что могут работать на батарейках, таким образом, их можно взять с собой туда, где нет электричества — в парк, на пляж, в лес и т. д., обеспечив Интернетом сразу всю компанию ваших друзей.

Как видите, выбор есть, и выбор огромный. Совсем необязательно поддерживать своими деньгами неэффективных монополистов, лучше поддержать рыночных провайдеров — и это вернется к вам лучшим качеством услуг за меньшие деньги.

ГЛАВА 3

БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ



В современной жизни, каким бы ретроградом вы ни были, обойти стороной банки вам не удастся. Все мы в той или иной степени клиенты банков и потребители банковских продуктов — депозитов, кредитов, банковских карт, страховок и т. д.

В каждом банковском продукте так или иначе заложена прибыль банка, поскольку банк — это коммерческая организация. Его назначение в том, чтобы приносить прибыль своим акционерам. Нам как клиентам банка нет никакого дела до его прибыли, но мы, естественно, заинтересованы в удовлетворении своих потребностей в банковских продуктах и услугах за наименьшую стоимость.

Наиболее экономному использованию банковских услуг и продуктов можно посвятить целую книгу, а здесь мы рассмотрим лишь несколько интересных советов, которые помогут вам сэкономить значительные суммы при общении с этим учреждением.

СОВЕТ № 10: ОПТИМИЗИРУЙТЕ УРОВЕНЬ И КОЛИЧЕСТВО ВАШИХ БАНКОВСКИХ КАРТ

На протяжении нескольких последних лет российские банки активно внедряли банковские карты среди населения. Как результат, у многих жителей крупных городов на руках имеется целый веер из дебетовых и кредитных карт разных банков. Здесь есть одна



маленькая особенность: значительную часть карт мы не оформили самостоятельно из-за надобности, а получили в качестве различных бонусов от банков. Дебетовые карты в большом количестве бесплатно выдаются в виде подарка вкладчикам при открытии депозитов, а также со значительными скидками за 1-й год обслуживания в рамках различных акций, — ко дню рождения банка, к новогодним праздникам и т. п.

В результате нередко случаи, когда люди даже с небольшими доходами (например, пенсионеры), оформляя депозит на сумму более 300 тыс. руб. на свои сбережения, могут бесплатно получить золотую дебетовую карту, обычная стоимость годового обслуживания которой сопоставима с их месячной пенсией.

Практика показывает, что люди активно используют 1–2 карты, а остальные карты (если они есть) мирно лежат мертвым грузом в домашних письменных столах. Проходит год и более, и со временем про существование некоторых из своих карт люди даже забывают — мол, зачем о ней помнить, раз карта выдана бесплатно. Однако про это не забывает банк и, когда заканчивается срок действия акции или просто наступает срок перевыпуска карты, карта перестает быть бесплатной, и к этой карте уже применяются полные тарифы банка.

В зависимости от степени жадности банка, выражаемой в его тарифной политике, ущерб такой забывчивости может исчисляться не только стоимостью годового обслуживания для карт, которые вам практически не нужны, но и в различных штрафах. Вполне возможна ситуация, когда сумма долга по даже неиспользуемой «бесплатной» карте может расти, как снежный ком.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Рекомендуется не пускать владение банковскими картами на самотек, провести ревизию имеющегося «пластика» и закрыть те карты, которыми вы не пользуетесь. Попутно проведите оптимизацию уровня карт. Что имеется в виду? У наиболее распространенных платежных систем VISA и MasterCard существует множество уровней карт. Только в системе VISA их 24 вида! Тем не менее, самыми распространенными среди российских граждан являются карты уровня

Electron, Classic/Standard и, с некоторой натяжкой, карты уровня Gold.

В российских банках годовое обслуживание самых распространенных карт уровня Electron стоит 150–300 руб./год, карт уровня Classic/Standard, соответственно, 500–1000 руб./год. За обслуживание более эксклюзивных карт уровня Gold возьмут 2500–6000 руб./год, а стоимость обслуживания карт с самым высоким статусом (например, VISA Platinum) может достигать до 40 000 руб./год. И если владельцы карт высокого уровня обычно являются финансово грамотными гражданами или просто состоятельными людьми, всем остальным желательно осознанно подходить к выбору числа и вида карт.

На практике в повседневной жизни — снятие наличности в банкоматах и совершение покупок в магазинах — вполне достаточно самых дешевых карт уровня Electron. Их единственное неудобство — это невозможность оплаты покупок через Интернет (за редким исключением, которые мы здесь рассматривать не будем). Для Интернета следует иметь карту уровня не ниже Classic/Standard.

Отсюда следуют логичные рекомендации — если руководствоваться прагматическими соображениями, каждому человеку достаточно одной карты уровня Classic/Standard для покупок через Интернет и некоторое минимальное число карт уровня Electron для повседневного использования, если наличие этих карт действительно необходимо. Например, на карту уровня Electron человек получает зарплату (как правило,

предприятия оформляют своим сотрудникам карты именно такого уровня), а для личных целей имеет карту уровня VISA Classic/MasterCard Standard, с помощью которой в том числе делает покупки в Интернете.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

Проведите ревизию ваших банковских карт с точки зрения их уровня. Определите, когда заканчиваются карты, в том числе те из них, которые вам выдали бесплатно. Если вы решите понизить уровень некоторых карт или вообще отказаться от них, то это надо сделать заблаговременно и подать письменное заявление в банк. Как правило, карта автоматически (если нет заявления от ее владельца) перевыпускается во второй половине того месяца, который указан на самой карте. Соответственно, заявление об отказе от карты или понижении ее уровня следует написать в начале соответствующего месяца. Например, если на карте написан срок действия 09/11, то это значит, что в начале сентября 2011 г. нужно лично посетить отделение банка для написания заявления. Еще лучше уточнить рекомендуемые сроки подачи заявления в самом банке, позвонив туда в течение месяца, предшествующего месяцу перевыпуска карты. Это особенно важно учитывать для случая закрытия кредитных карт, которые в отличие от дебетовых карт закрываются гораздо дольше.

Предположим, что, воспользовавшись этим советом, вы провели ревизию числа и уровня ваших бан-

ковских карт. При этом вы понизили уровень хотя бы одной карты до Electron и совсем отказались от одной карты уровня VISA Classic/MasterCard Standard.

Ваша возможная годовая экономия от понижения уровня одной банковской карты с уровня Classic/Standard до Electron: 200–800 рублей.

Ваша возможная годовая экономия от отказа от каждой банковской карты уровня Classic/Standard: 500–1000 рублей.

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–10: 4390–17 080 рублей.

СОВЕТ № 11: ОПТИМИЗИРУЙТЕ НАБОР ВАШИХ ВАЛЮТНЫХ БАНКОВСКИХ КАРТ

Отдельно следует сказать о валюте банковских карт. Сегодня у многих жителей Москвы, Санкт-Петербурга и городов-миллионников кроме рублевого счета в банках открыты и валютные счета. Когда люди открывали эти счета, в основном во время кризиса и девальвации рубля в 2008 г., то сотрудники банков им не без умысла напоминали, что без комиссии снять средства с этого счета можно лишь с помощью банкоматов, т. е. используя банковскую карту в валюте данного счета. В результате люди открывали валютные карты, а затем обнаруживали, что у большинства из них эти валютные карты используются исключительно редко.

В действительности же такой довод в пользу валютных карт на территории России — «в возможности снимать наличную валюту через банкоматы» — можно



легко подвергнуть критике. Да, если снимать валюту через банкомат, используя лишь рублевый счет и рублевую карту, то это технически возможно, но имеются небольшие издержки, связанные с конвертацией рублей в валюту по курсу банка. Тут надо просто считать: если вы снимаете достаточно небольшие суммы, то обналичивать валюту напрямую с рублевого счета более выгодно, ведь за годовое обслуживание валютной карты взимается определенная (и порой заметная) плата по тарифам банка.

Второй довод в пользу оформления валютных карт был и есть — «избежать невыгодного курса пересчета валют в зарубежных поездках». Поэтому люди заводят себе в России целый набор карт по всем распространенным валютам, в рублях, долларах и евро. Имеет ли

это смысл с точки зрения экономии средств личного бюджета? Ответ автора — нет! Ведь на самом деле все расходы в валюте можно оплачивать и рублевыми картами.

Поскольку национальной валютой России является рубль, то именно рублевые карты люди используют чаще всего. Как правило, валютные карты используются их владельцами весьма эпизодически — лишь в зарубежных поездках, при бронировании билетов и гостиниц за рубежом и при покупке товаров или услуг на зарубежных сайтах. Все остальное время карты мирно лежат в столе, принося доход только банку в виде стоимости годового обслуживания. Каждый из наших читателей, у которого (или которой) есть валютные карты, может это (за редким исключением) подтвердить.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

В настоящее время в России достаточно много банков (например, Юникредит Банк, Райффайзенбанк и ряд других), которые применяют западную практику — при оплате валютных покупок рублевой картой пересчитывают валютный курс по курсу платежной системы карты (VISA, MasterCard, American Express и т. д.). Этот курс является межбанковским курсом, приближенным к курсу ЦБ РФ и более выгоден, чем курсы обмена валют самих банков и курсы в обменных пунктах.

Таким образом, если вы получаете свои доходы в рублях, то такой довод в пользу валютных карт, как

«оплачивать без комиссии покупки в зарубежных поездках» становится просто бессмысленным. Ведь чтобы поместить валюту на карту, эту валюту надо вначале купить за рубли, и курс будет хуже, чем курс платежной системы карты (VISA, MasterCard).

Так что же, закрыть валютные счета и не пользоваться ими? Вовсе нет! Текущие валютные счета можно и нужно оставить, но более придирчиво подходить к вопросу открытия валютных карт к этим счетам. Проанализируйте практику использования валютных карт — и вы обнаружите, что текущие валютные счета в основном используются не сами по себе (какой смысл хранить деньги на счетах, где не начисляются проценты), а как техническое дополнение к валютным депозитам, т. е. когда вы вносите деньги на валютный депозит, то во многих банках чисто технически вначале деньги помещаются на текущий счет, а затем с него — на депозит. При этом во всех российских банках деньги можно внести на текущий валютный счет или на депозит напрямую через кассу (в зависимости от того, какая техническая процедура используется в конкретном банке) без всякой комиссии. Когда деньги возвращаются с депозита в валюту, то их также можно получить в кассе без всякой комиссии.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

По аналогии с предыдущим советом проведите ревизию ваших валютных банковских карт. Определите, когда заканчиваются карты, и выберите те из них,

которыми вы в течение года пользовались меньше всего, т. е. надобность в которых наименьшая. Именно эти карты — первые кандидаты на закрытие. Кстати, карты лучше закрывать в последний (или предпоследний) месяц их действия. Раз уже заплачено, зачем отказываться от них досрочно?

Годовая плата за обслуживание валютных карт обычно сопоставима со стоимостью рублевых аналогичного уровня (Electron, Classic/Standard и т. д.). По статистике, у жителей России преобладают валютные карты уровня Classic/Standard, поэтому именно их посчитаем в нашем примере.

Ваша возможная годовая экономия в связи с отказом от каждой валютной банковской карты уровня Classic/Standard: 600–1000 рублей (для валютных карт уровня до Electron: 200–400 рублей).

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–11: 4990–18 080 рублей.

СОВЕТ № 12: ПРАВИЛЬНО ФОРМИРУЙТЕ РАЗМЕР ОПЛАТЫ ДОЛГА ПО КРЕДИТНОЙ КАРТЕ

В этом совете мы попробуем удержать наших читателей от распространенной ошибки, связанной с погашением долга по кредитной карте. Она достаточно безобидна, т. е. не приводит к значительным убыткам, но все же ведет к нерациональному управлению денежными средствами в рамках вашего личного бюджета.



Как известно, после того как по вашей кредитной карте сформируется ежемесячная выписка, вам в течение так называемого льготного периода (обычно 20–25 дней после выписки) предлагается внести на погашение сумму, размер которой вы сами можете варьировать от суммы минимального платежа до размера полного погашения баланса. В качестве минимального платежа в ежемесячной выписке по кредитной карте обычно указывается сумма от 5 до 10 % от полной задолженности. Конкретный размер процента зависит от тарифной политики вашего банка.

С точки зрения банка идеальный владелец кредитной карты — это вовсе не тот, кто ежемесячно оплачивает полную задолженность по кредитной

карте. А тот, кто вечно должен и просто не забывает оплачивать минимальный платеж! Именно на таком клиенте банк будет зарабатывать больше всего денег. Учитывая, что проценты за пользование средствами на кредитной карте очень высоки (30–40 % годовых), то для банка кредитные карты выдавать гораздо выгоднее, чем даже потребительские кредиты. Деньги «по пластику» тратить легко и удобно, и многие клиенты незаметно для себя «спускают» суммы большие, чем могут вернуть, попадая таким образом в число «выгодных клиентов».

Как показывают опросы, большинство владельцев кредитных карт искренне считает, что если они в течение льготного периода внесут обратно на карту какую-то среднюю сумму, т. е. больше, чем минимальный платеж, но меньше, чем полная задолженность, — то банк начислит процент только на ту сумму, что недостает до размера полной задолженности. Ничего подобного! Банк начислит проценты на всю сумму полной задолженности, даже если вы внесли всего на 1 копейку меньше (пример: Юникредит Банк).

Справедливости ради отметим, что есть некоторые банки, например Ситибанк, которые начислят проценты частично (на внесенную сумму процент будет начислен лишь за фактическое число дней пользования кредитом — с момента покупки товара и до момента внесения средств обратно на карту, а на сумму, недостающую до полной задолженности, процент будет начислен полностью). На практике это оказывается сла-

бым утешением, т. к. сумма, начисленная таким сложным способом, в итоге все равно будет мало отличаться от классического начисления процентов на полную задолженность.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Отсюда следует правило — нет практического смысла оплачивать задолженность по кредитной карте «средними суммами». Идеальный вариант — всегда вносить сумму полной задолженности, даже если это потребует занять деньги у других людей или использовать иные источники временного финансирования.

Многие банки специально провоцируют клиентов на то, чтобы они оплачивали только минимальный платеж по картам и тем самым приносили дополнительный доход банку. Вот, к примеру, цитата из буклета банка «Тинькофф кредитные системы»: «Графика платежей у нас просто не существует. Вы платите столько, сколько удобно вам! Единственное условие: сумма должна быть не меньше минимального платежа». Чувствуете подвох? Он в том, что на сумму полной задолженности будут однозначно начисляться проценты. Но банк об этом здесь не предупреждает. Если у вас все-таки не хватает средств на внесение суммы в размере полной задолженности и возможности временно занять недостающую сумму тоже нет, то оплачивайте лишь минимальный платеж, а разницу между минимальным платежом и имеющейся у вас наличностью положите на отдельный счет, на котором

будете аккумулировать средства для погашения полной задолженности. В идеале это может быть депозит, но подойдет даже простая копилка (банка, ящик стола, сейф и т. п.) — главное, чтобы средства действительно накапливались и у вас не было возможности и соблазна их потратить на другие цели, в то время как долг по кредитной карте остается, как говорится, «висеть хвостом».

В популярных статьях, посвященных кредитным картам, нередко приводится такая цифра, которую хорошо бы знать и нашим читателям: чтобы полностью погасить задолженность по кредитным картам суммами в размере только минимального платежа, потребуется от 3 до 4 лет! И это при условии, что вы больше не совершаете никаких новых покупок по карте. Можете представить, какие значительные средства вы заплатите банку просто как проценты. Так что «минимальный платеж» — штука довольно опасная для людей с низкой финансовой дисциплиной.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

Предположим, вы будете накапливать средства на депозите, для того чтобы затем погасить полную задолженность по кредитной карте. Попробуем подсчитать, какую сумму вам удастся сэкономить.

Размер задолженности по кредитной карте у наших читателей (у кого она есть), естественно, разнится. Будем исходить из того, что минимальный кредитный

лимит на картах в российских банках 15 тыс. рублей, кредитки с меньшим лимитом просто не выдаются. Это означает, что, за вычетом минимального платежа, можно говорить о цифрах порядка 13–14 тыс. рублей, которые надо накопить, чтобы погасить полную задолженность. Если разместить их на депозите, то можно заработать порядка 20–50 рублей в месяц. Сумма, конечно мизерная, но ведь это расчет для минимального случая. Для тех, у кого долг по кредитной карте заметно выше, и сумма выгоды будет побольше.

Ваша возможная годовая экономия от накопления средств на полный платеж по кредитной карте посредством депозита: 0–500 рублей.

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–12: 4990–18 580 рублей.

СОВЕТ № 13: ТАК ЛИ НЕОБХОДИМО SMS-ОПОВЕЩЕНИЕ?

SMS-оповещение, т. е. отправка вам от имени банка SMS-сообщения при совершении любой операции по вашей карте, это действительно удобная вещь, помогающая контролировать сумму каждой покупки и общий баланс по карте. Отдельная роль SMS-оповещения отводится предупреждению незаконных операций по карте. Если вам вдруг придет SMS-сообщение об операции, которую вы не совершали, рекомендуется немедленно звонить в банк и блокировать карту.



Как и у любой банковской услуги, у SMS-оповещения есть своя цена. Обычно в российских банках она колеблется от 50 до 70 руб./мес. за каждую банковскую карту, на которую подключена эта услуга. Вроде бы немного, но если у вас несколько банковских карт, и на все из них подключена услуга SMS-оповещения, то эти траты будут уже объемнее.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Совет автора — проанализируйте практику использования всех ваших карт на предмет необходимости SMS-оповещения. Согласно статистике сайта «Банки.ру», 90 % владельцев зарплатных карт используют их только для снятия денег из банкоматов. Сюда же можно добавить тех владельцев карт, которые исполь-

зуют их исключительно для внесения средств на счета для погашения кредита. Поскольку все эти операции совершаются с банкоматами, которые и так печатают чеки с указанием суммы и баланса, согласитесь, что SMS-оповещение по таким картам — вещь излишняя.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

Если вы нашли у себя хотя бы одну банковскую карту с подключенным SMS-оповещением, которое в реальности вам не нужно, то это уже экономия! Разумеется, не рекомендуется отключать SMS-оповещение у тех карт, которыми вы расплачиваетесь в магазинах, кафе и Интернете.

Ваша возможная годовая экономия при отказе от SMS-оповещения: 0–840 рублей.

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–13: 4990–19 420 рублей.

СОВЕТ № 14: ОЦЕНИТЕ НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАХОВОК ПО КРЕДИТНЫМ КАРТАМ

Страхование рисков является важным элементом поддержки финансового благополучия каждого из нас, и автор отнюдь не преследует цель убедить вас полностью отказаться от страхования рисков. Вопрос лишь в том, чтобы помочь вам оценить, насколько стоимость страховых продуктов, привязанных к кредитным картам, соответствует уровню рисков и предлагаемому страховому возмещению конкретно для вас и ваших условий.



Итак, сегодня для владельцев кредитных карт российскими банками предлагаются две основные страховки:

— страхование держателя кредитной карты от несчастного случая или болезни — при наступлении страхового случая уполномоченная банком страховая компания произведет оплату задолженности по кредитной карте;

— страхование банковской карты от случая незаконного использования украденной или потерянной карты, а также в случае ограбления при снятии наличных.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Давайте разберем «за» и «против» по каждой из этих двух страховок с точки зрения соответствия цены страховки, уровня страхового возмещения и размеров убытков.

В СЛУЧАЕ БОЛЕЗНИ

«За»

— К сожалению, никто из нас не может быть на 100 % уверен, что с ним или с ней не приключится несчастный случай или болезнь, каким бы могучим здоровьем или предусмотрительностью ни обладал этот человек. Поэтому страхование таких рисков выглядит как логичный шаг. Предлагаемый уровень страхового возмещения как 100 % задолженности при наступлении постоянной нетрудоспособности или смерти выглядит также адекватным.

«Против»

— Явно неадекватным выглядит уровень возмещения при наступлении не постоянной, а лишь временной нетрудоспособности. Как правило, это всего лишь до 10 % от суммы полной задолженности, и только после месяца на больничном (с 31-го дня болезни). К примеру, при размере задолженности на карте в 40 тыс. рублей вы таким образом сможете получить максимум 4000 рублей. Разумеется, чтобы получить даже эти достаточно скромные деньги, придется еще побегать со справками и заявлениями.

— Чрезмерно завышенной выглядит стоимость такой страховки по сравнению с покупкой обычной страховки от несчастного случая и болезней. В настоящее время банки берут по данной страховке от 0,6 до 0,8 % в месяц от полной суммы задолженности (по выписке) в месяц. На первый взгляд, сумма небольшая, но давайте сравним: при размере задолженности в 40 000 рублей и ставке 0,8 %, ежемесячная оплата

страховки составит 316 рублей или 3800 рублей в год. В то же время, за 3500–4000 рублей в любой страховой компании можно купить отдельную страховку от болезней и несчастных случаев с выплатой на сумму 300 тыс. рублей и более. Не дай Бог никому, конечно, но случись что, таких денег хватит и на оплату задолженности по карте.

Вывод: гораздо выгоднее приобрести отдельную страховку от болезней и несчастных случаев, чем покупать ту, что «привязана» к вашей кредитной карте.

В СЛУЧАЕ НЕЗАКОННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАРТЫ

«За»

— Это весьма специфическая страховка, в страховых компаниях она не продается, ее можно приобрести только в самом банке. Если вы потеряли карту или она была украдена, то с большой вероятностью кто-нибудь попытается снять с карты деньги или приобрести с помощью карты какой-либо товар. В таких случаях рекомендуется как можно быстрее заблокировать карту. Но если вы этого сделать не успели и снятие денег с карты произошло, то страховка поможет возместить потерянное. В качестве плюса можно назвать достаточно умеренную цену этой страховки — 60–100 руб./мес.

«Против»

— Не страшется риск незаконного использования карты через Интернет. На взгляд автора, это гораздо более серьезный риск, чем случай потери или кражи карты. Опять же, получение страховки обставлено множеством «буйков», с помощью которых страховая

компания попытается вам не заплатить — требуется сообщить о случае утери или кражи карты в течение 48 часов, принести справку из милиции и т. д.

Вывод: страховку от незаконного использования карты отдельно не купить, при покупке в банке цена страховки умеренная. Такую страховку имеет смысл покупать, если у вашей карты большой кредитный лимит и, соответственно, сумма потерь от незаконного использования карты может быть велика.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

Практически все банки при выдаче клиентам кредитных карт пытаются «всучить» вам страховку от невыплат по карте при болезни или несчастном случае. Обычно это облекается в форму «тест-драйва» — мол, попробуйте этот сервис первый месяц бесплатно, если не понравится, откажетесь. При этом, естественно, многие люди так и не отказываются, продолжая по инерции платить за эту страховку, которую можно купить отдельно гораздо дешевле. Да, она не будет называться «страховкой от невыплаты по карте в результате болезни или несчастного случая», а будет просто страховкой от болезни или несчастного случая, но это не меняет дело принципиально.

Для сравнения: при действующих в начале 2011 г. тарифах Ситибанка страховка от невыплаты по карте в результате болезни или несчастного случая для суммы задолженности в 40 тыс. рублей обошлась бы вам за год в 3800 рублей. В то же самое время купить

на 1 год обычную страховку от болезней и несчастного случая со страховым покрытием в те же самые 40 тыс. рублей в компании «Росгосстрах» стоило всего 500 рублей. Комментарии, как говорится, излишни.

Ваша возможная годовая экономия от приобретения страховки от болезней и несчастного случая не через банк, а через страховую компанию: 0–4000 рублей.

(Здесь в качестве минимальной выгоды поставлен «0», т. к. вы можете вообще не захотеть оформлять такую страховку, соответственно, и не будет выгоды от ее приобретения через страховую компанию.)

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–14: 4990–23 420 рублей.

СОВЕТ № 15: ДЕЛАЕТЕ МНОГО ПОКУПОК ПО КАРТЕ? ПЕРЕВЕДИТЕ ЕЕ В КОБРЕНДИНГОВУЮ!

Если у вас есть стандартные банковские карты, т. е. карты, где на лицевой стороне изображен только логотип банка и знак платежной системы (VISA, MasterCard и т. п.), и вы достаточно активно используете эти карты (карту) для покупок и оплаты услуг, то вам стоит присмотреться к одной из кобрендинговых карт, которые доступны в вашем банке.

Кобрендинговая карта — это совместное предложение банка и одной из компаний-партнеров, позволяющее при оплате картой получать скидки или бонусы именно от этой компании. Это могут быть



бесплатные минуты на телефон, мили для оплаты авиабилетов или просто баллы для оплаты товаров в торговой сети, являющейся партнером банка. Причем набирать баллы, очки и мили можно покупкой любых товаров и услуг в любых торговых точках и в Интернете — просто за каждые потраченные 30–100 рублей вам начисляется 1 мила (балл, очко). Банкам подобные проекты нужны для поддержания лояльности клиентов и стимуляции безналичных платежей. Компании-партнеры с их помощью увеличивают объем продаж.

С точки зрения ваших затрат на перевод обычной карты в кобрендинговую вы потратите минимум усилий и средств. Многие банки заменяют обычные карты на кобрендинговые совершенно бесплатно — достаточно

написать заявление в отделении банка. Бывает, что в ряде банков годовое обслуживание кобрендинговых карт немного дороже, чем обычных, тогда вас попросят доплатить разницу (как правило, в пределах 10–30 % от стоимости типового годового обслуживания).

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Собственно, убеждать наших читателей в использовании кобрендинговых карт автор не будет. Вполне достаточно того, что этим занимаются сотрудники банков. Наша задача — помочь правильно выбрать тип кобрендинговой карты из ассортимента имеющихся предложений. Здесь самое главное — решить для себя, будете ли вы копить баллы на крупный приз или вас больше привлекает перспектива пусть небольших, но ежемесячных бонусов.

Крупные призы — обычно бесплатные авиабилеты и сопутствующие путешествиям бесплатные предложения: ночевки в гостинице, аренда автомобиля. В этом случае можно оформить кобрендинговую карту, выпущенную банком совместно с одной из авиакомпаний (Аэрофлот, S7 Airlines, Lufthansa и т. д.). Если вы решили копить мили на билет, то запаситесь терпением. К примеру, для минимального бесплатного полета в Европу от а/к Lufthansa (карта «Ситибанк–Miles&More») требуется накопить 25 тыс. миль. Если учесть, что 1 миля начисляется за каждые потраченные 30 рублей, то это означает, что нужно потратить по карте не менее 750 тыс. рублей, прежде чем вы на-

берете нужное число миль для самого простого бесплатного билета. Иначе говоря, копить эти мили придется, возможно, не один год.

В этом смысле гораздо удобнее кобрендинговые карты, выпускаемые совместно с сотовыми операторами (МТС, Мегафон, Билайн). Призовые минуты не нужно ждать так долго, хотя расчеты «очков» могут разниться от карты к карте, но в среднем это 1 % (1 рубль) за каждые 100 рублей, потраченные по «мобильным» картам. Эти призовые очки (рубли) начисляются на счет вашей мобильной SIM-карты. Таким образом, чтобы набрать 200–400 рублей, которые россияне обычно тратят в месяц на мобильную связь, потребуется ежемесячно тратить по кобрендинговой карте 20 000–40 000 рублей. Вполне посильная задача для жителей крупных городов, не правда ли?

Для тех наших читателей, которые используют карты только для общения с банкоматом, т. е. снятия наличности или оплаты долга по кредиту, нет никакого смысла заводить кобрендинговую карту. Просто потому, что по операциям с банкоматом ни по одной из кобрендинговых карт очки не начисляются.

Кстати, кроме классических кобрендинговых карт, «привязанных» к конкретному бренду компании-партнера банка (авиакомпания, сотовому оператору, торговой сети и т. д.), ряд банков выпускает собствен-

ные карты, которые работают по принципу кобрендинговых — т. е. возвращают вам часть потраченных по карте средств. Например, у Ситибанка есть карта «Сити CASH BACK», по которой 1 % от потраченной суммы возвращается обратно на счет. У банка «Уралсиб» есть, возможно, более интересное предложение, где по так называемой «Телефонной карте VISA» целых 3 % от потраченной суммы перечисляется на указанный клиентом номер телефона. Здесь удобно то, что карта не привязана к конкретному сотовому оператору, и деньги перечисляются на любой телефонный номер, который будет указан вами как владельцем карты.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

Предположим, вы предпочли кобрендинговую карту с ежемесячным призом. Как правило, это будет карта, выпущенная совместно с одним из операторов сотовой связи.

Если вы будете тратить 10 000–40 000 рублей в месяц (наиболее распространенный диапазон покупок по банковской карте для жителей крупных городов), то можно говорить о 100–400 рублях ежемесячной экономии.

Ваша возможная годовая экономия при указанных выше «среднестатистических тратах по карте»: 1200–4800 рублей.

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–15: 6190–28 820 рублей.

Совет № 16: Подумайте, выгодно ли вам досрочное погашение кредита?

Перефразируя крылатое выражение из фильма «Берегись автомобиля», можно с уверенностью утверждать: «Все (или многие), кто не брали кредит, думают, как его взять, а все, кто взял, — мечтают поскорее отдать».

В этой книге мы рассмотрим как раз тот счастливый случай, когда у вас появилась возможность погасить кредит досрочно, и вы мучаетесь соображениями, стоит ли это делать. Многие люди считают, что грамотный совет по этому вопросу может дать только профессиональный финансист или кредитный брокер, услуги которого сами по себе стоят достаточно дорого.



Ничего подобного! Вы сами, основываясь на простых и понятных соображениях и советах этой книги, вполне можете решить подобную несложную финансовую задачу. Все, что вам потребуется, это спокойно разобрать имеющиеся варианты досрочного погашения кредита, а также учесть некоторые сопутствующие расходы, которые надо иметь в виду.

Досрочный возврат кредита наиболее выгоден в первые месяцы или годы (в зависимости от срока кредита) после его выдачи. Если же срок кредита приближается к концу, то желательно посчитать все возможные доводы «за» и «против», т. к. досрочное погашение может оказаться уже экономически нецелесообразным, т. е. принесет дополнительный убыток. Впрочем, кроме финансовых выкладок, еще существуют и нематериальные доводы, такие как желание поскорее избавиться от кредита, поскольку многим людям претит сама мысль иметь долги.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Вы наверняка знаете, что в ваших ежемесячных платежах только часть средств идет на погашение задолженности, а другую берет себе банк в качестве оплаты процентов за кредит. В течение срока погашения кредита соотношение этих частей все время меняется — в самом начале ваших выплат процентная часть самая большая, затем она уменьшается по мере приближения к концу срока кредита. Несмотря на общую

нелюбовь россиян к формулам, давайте составим простейшее уравнение, которое поможет нам в расчетах.

Ваша возможная экономия ($S_{\text{ЭК}}$) от досрочного погашения кредита — это общий размер всех оставшихся процентных частей, которые получил бы банк, если бы вы продолжили погашение кредита ежемесячно в обычном плановом режиме. На практике полностью эту сумму сэкономить удастся далеко не всегда, т. к. часто банк вычитает из нее комиссию за досрочное погашение ($S_{\text{КМС}}$). Кроме того, многие банки (например, Ситибанк, Альфа-Банк и др.) предоставляют банковское обслуживание текущих и карточных счетов физическим лицам в виде так называемых «пакетов услуг», за которые взимается некоторая ежемесячная плата ($S_{\text{ТЕКСЧ}}$). Как правило, при выдаче кредита вам этот пакет услуг предоставляют бесплатно на время кредита, но при его досрочном возврате вы потеряете это право. Соответственно, эти суммы за обслуживание по пакету услуг (если они есть в вашем банке) также надо учитывать.

В общем виде формула вашей экономии от досрочного погашения кредита достаточно проста и выглядит так:

$$S_{\text{ЭК}} = S_{\%} - S_{\text{КМС}} - S_{\text{ТЕКСЧ}}$$

где

$S_{\text{ЭК}}$ — сумма вашей экономии в результате досрочного погашения кредита;

$S_{\%}$ — сумма всех процентных платежей до конца кредита;

$S_{\text{кмс}}$ — сумма комиссии за досрочное погашение кредита;

$S_{\text{тексч}}$ — сумма за обслуживание ваших текущих (карточных) счетов в банке.

Теперь вам следует выяснить в своем банке соответствующую информацию и ответить на следующие вопросы:

— Имеется ли в банке комиссия за досрочное погашение кредита, каков ее размер для случаев полного и частичного досрочного погашения?

— Имеется ли плата за обслуживание счетов (например, в виде «пакетов услуг»)?

— Если плата за обслуживание счетов имеется, собираетесь ли вы и дальше оставаться клиентом этого банка после возвращения кредита (т. к. если не собираетесь, тогда вас наличие этой платы после погашения кредита уже волновать не будет)?

Если на вопросы 1 и 2 или 1 и 3 у вас отрицательные ответы, то решение досрочно погасить кредит — правильное, можно смело отправляться в банк и оформлять бумаги на досрочное погашение.

При досрочном или плановом (по сроку) погашении кредита не забудьте взять в банке справку о том, что кредит выплачен полностью и никаких долгов вы не имеете. Если задержек с оплатой вы не допускали, то этот факт также должен быть отражен в справке. Эта справка — ваша гарантия защиты от возможных претензий банка в будущем,

т. к. достаточно часто в сложной компьютерной банковской системе бывают ошибки и нестыковки, в результате которых банк продолжит считать вас должником со всеми вытекающими отсюда неприятностями в виде звонков от коллекторов и повесток в суд. В подобном случае эта справка и сослужит вам хорошую службу. Кроме того, такая справка будет крайне полезна, если вы надумаете взять новый кредит в этом или любом другом банке.

Если ответы на вопросы 1, 2 и 3 — положительные, т. е. или комиссия за досрочное погашение имеется, или есть плата за обслуживание счетов, а вы хотите и дальше продолжить ими пользоваться, то надо сделать простейшие расчеты, чтобы убедиться в выгодности досрочного погашения кредита.

Чтобы самостоятельно подсчитать размер возможной экономии на процентах, можно выбрать одно из двух. Можно получить в банке (если вам не выдали ранее при оформлении кредита) так называемый план погашения задолженности, где в хронологической последовательности указывается размер ежемесячного платежа и дается расшифровка, какая сумма в каждый конкретный месяц идет на погашение кредита, а какая — на выплату процентов. Сумма всех оставшихся процентов от текущего месяца до конца кредита и будет суммой, которую вы сэкономите.

Другой простой вариант подсчета экономии на процентах — выяснить полную сумму вашей задол-

женности (например, с помощью интернет-банкинга или звонка в call-центр банка). Тогда, зная размер вашего ежемесячного платежа и число оставшихся месяцев, просто перемножьте эти две цифры. Из полученного результата следует вычесть полную сумму вашей задолженности. Это будет сумма, которую с вас удержат в качестве процентов при плановом погашении.

Далее проясните в банке вопрос о наличии комиссии за досрочное погашение кредита, ее размер для случаев полного и частичного досрочного погашения. Если вам назовут размер комиссий в процентах, попросите, чтобы банковский служащий указал сумму в рублях (или валюте кредита). Запишите эти цифры и держите их под рукой для наших дальнейших рассуждений.

И, наконец, если есть плата за обслуживание счетов, подсчитайте, сколько вы будете должны заплатить (но не платите, пока есть этот кредит) за месяцы, оставшиеся до даты планового погашения кредита.

Сделайте окончательный расчет по нашей формуле

$$S_{\text{ЭК}} = S_{\%} - S_{\text{КМС}} - S_{\text{тексч}}$$

и на основании полученного результата решите, выгодно ли вам досрочное погашение кредита.

Давайте для наглядности рассмотрим пример из практики расчетов досрочного погашения для некоего реального кредита в Ситибанке.

Вот выписка с интернет-портала банка о состоянии этого кредита:

161,000.00 RUR	сумма кредита
106,386.00 RUR	выплаченная сумма основного долга
5,975.14 RUR	сумма очередного платежа
54,643.00 RUR	сумма к погашению
10	количество оставшихся платежей (месяцев)

Выписка из тарифов Ситибанка:

- комиссия за досрочное погашение: 2 %, или 3220 рублей для данной суммы кредита;
- стоимость ежемесячного обслуживания по пакету услуг: 250 руб./мес.

Подсчитаем возможную выгоду на процентах за 10 месяцев ($S_{\text{ЭК}}$), для чего умножим ежемесячный платеж 5975,14 на 10 и в результате получим цифру 59 751,40 рублей. Именно столько придется заплатить, если продолжить выплаты в плановом порядке. Отсюда вычтем сумму долга (54,643.00) — и наша возможная экономия на процентах будет равна 5108,40 рублей.

Тогда итоговая экономия по формуле

$$S_{\text{ЭК}} = S_{\%} - S_{\text{КМС}} - S_{\text{ТЕКСЧ}} (S_{\text{КМС}})$$

такова: $5108,40 - 3220 - 2500 = -611,60$ рублей,
где

3220 рублей — комиссия 2 % от 161 тыс. рублей за досрочное погашение;

2500 рублей — стоимость обслуживания по пакету услуг за оставшиеся 10 месяцев.

Как видно, в данном конкретном случае досрочное погашение кредита экономически нецелесообразно, т. к. в результате оплаты комиссии и обслуживания текущих счетов образуется убыток –611,60 рублей.

Однако если расчеты по вашему реальному кредиту также дали отрицательную величину, это еще не означает неотвратимый убыток. Попробуйте его минимизировать. Самое главное — не рекомендуется просто взять и потратить имеющиеся средства для досрочного погашения кредита на какие-либо другие нужды. Используйте их целенаправленно, раз уж они выделены именно на погашение кредита.

Помните, что ваши наличные деньги являются ценным ликвидным ресурсом, который можно разместить на краткосрочных депозитах, чтобы они принесли дополнительную прибыль, а возвращающиеся с депозитов суммы можно направлять на погашение кредита в плановом порядке.

Для данного примера самые дотошные из наших читателей могут разделить все средства на 10 частей, одну из которых 5975,14 положить сразу на текущий счет для оплаты ближайшего платежа, а оставшиеся 9 разместить на 9 депозитах со сроком действия от 1 до 9 месяцев. Более простой вариант — разместить средства на депозиты на 3, 6 и 9 месяцев.

Лучше, конечно, если такие депозиты можно разместить в том же самом банке, чтобы имелась возможность перемещать средства мышкой на портале интернет-банкинга и не тратить время на посещение отделения банка. Но вполне реален и вариант выбора

другого банка, если там выше процентная ставка по депозитам и отделения расположены территориально достаточно удобно для вас (рядом с домом или работой), чтобы не тратить средства на проезд. Доходы от депозитов будут небольшие, и уменьшать их за счет оплаты проезда к отделениям банка просто нелогично. При существующих на сегодня процентных ставках на нашей сумме в 59 тыс. рублей удастся получить порядка 1000–1500 рублей дохода, и это будет ваша маленькая победа над безвозвратными потерями по обслуживанию кредита в плановом порядке.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

Поскольку у читателей нашей книги могут быть самые различные по сумме и срокам кредиты, то и возможная экономия от рационального решения по досрочному погашению кредита может находиться в широких диапазонах. Для достоверности будем рассматривать лишь случаи досрочного погашения, когда погашение делается близко к плановому сроку кредита (как рассмотрено в примере). В зависимости от суммы кредита можно говорить об экономии в несколько тысяч рублей (1000–4000 рублей) или аналогичной суммы в валюте.

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–16: 7190–32 820 рублей.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ К РАЗДЕЛУ О БАНКОВСКИХ ПРОДУКТАХ

Эффективное использование банковских продуктов — одна из самых интересных тем, которые только могут быть в личных финансах. Ведь считать деньги всегда приятно, пусть это порой и чужие деньги.

Давайте посвятим этот дополнительный раздел теме кредитов и рассмотрим только два примера, экспресс-кредиты и ипотеку, на которых отчетливо видно, когда рекламные лозунги банков совпадают с нашими ожиданиями, а когда — просто разоряют нас.

БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ С ЭКСПРЕСС-КРЕДИТАМИ В МАГАЗИНАХ

Здесь, наверно, читатели ожидают от автора не нравоучений, а исчерпывающий ответ на главный вопрос — стоит или не стоит брать экспресс-кредиты, предла-



гаемые в магазинах при покупке бытовой техники, электроники, мебели и других товаров, которые мы не можем позволить себе купить сразу. Ответ автора будет таков: попробуйте применить к ситуации описанные ниже правила и проанализируйте свои ответы. Если они все положительны, то покупка в кредит может быть выгодной, если все или хотя бы часть ваших ответов отрицательны, то имеет смысл серьезно усомниться в целесообразности такого кредита.

ПРАВИЛО 1. ПОКУПАЙТЕ В КРЕДИТ ТОЛЬКО ТЕ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ ВЫ ЗАРАНЕЕ ЗАПЛАНИРОВАЛИ.

Дело в том, что экспресс-кредиты во многом рассчитаны на спонтанную покупку. Примерно так: зайти в магазин электроники поглядеть на новые мобильники и неожиданно для себя купить ноутбук. При этом многие люди, вдохновившись идеей сиюминутной покупки интересной вещи, не оценивают свои возможности по погашению кредита. В результате приобретение по-настоящему нужной вещи (например, холодильника) может отложиться из-за спонтанной покупки дорогой игрушки (смартфона, ноутбука и т. п.).

Ответьте на вопрос: является ли эта покупка действительно необходимой?

ПРАВИЛО 2. ОЦЕНИТЕ ПРЕДЕЛЬНЫЙ РАЗМЕР КРЕДИТА, КОТОРЫЙ ВЫ «ОСИЛИТЕ».

Спонтанный характер экспресс-кредитов выражается не только в самом факте неожиданной покупки, но и в завышении ее стоимости. Когда человек видит,

что разница между ежемесячными платежами за недорогую технику и более «навороченную» модель различается незначительно, то срабатывает естественное желание взять более дорогую вещь. В том же самом примере это может выглядеть так — зайти посмотреть на мобильник средней ценовой группы, а купить iPhone.

Обычно считается, что выплаты по кредиту не должны превышать 30 % от свободных средств человека по итогам месяца. В этом случае процесс погашения кредита пройдет более-менее безболезненно. Здесь имеется в виду 30 % от того остатка, который может наблюдаться в кошельке после всех обязательных ежемесячных трат: оплаты ЖКХ, продуктов питания, проезда к работе, покупки сезонной одежды и обуви и т. д.

В условиях растущих цен такой остаток все более съезживается в наших кошельках, и у многих людей семейные бюджеты полностью тратятся к моменту следующей зарплаты. Поэтому даже незначительная на первый взгляд кредитная нагрузка (например, 2000 руб./мес. за ноутбук), но на протяжении значительного времени (1–2 лет) может оказать весьма негативное воздействие на семейный бюджет.

Ответьте на вопрос: действительно ли вам нужен товар с повышенными потребительскими характеристиками, или это лишь «понты»?

ПРАВИЛО 3. ПРОСЧИТАЙТЕ «ПЛАН Б».

Любой финансовый консультант вам скажет, что в решении «брать или не брать кредит, если да — то какой» надо опираться на наиболее пессимистический сценарий состояния семейного бюджета на время погашения этого кредита. В реальности же мы все рассматриваем лишь оптимистичный сценарий: что у нас есть и будет работа, зарплата будет только расти и никаких непредвиденных расходов не ожидается. Но за 1–2 года, пока вы будете выплачивать потребительский кредит, многое может измениться. Даже элементарный грипп, который ежегодно выбивает миллионы людей на пару недель из рабочего ритма, требует порой довольно затратного лечения (противовирусные препараты, витамины, сопутствующие медицинские услуги и процедуры). Так что чем успешнее вы можете обуздать свои потребительские желания, тем легче будет их оплачивать и тем больше средств останется в кошельке на неожиданные подарки себе и близким.

Ответьте на вопрос: насколько ваше финансовое положение прочно, чтобы оплачивать кредит даже в случае временной потери работы и в условиях других жизненных неприятностей?

ПРАВИЛО 4. РЕШИЛИСЬ НА ПОКУПКУ?

ПРОЧТИТЕ ВЕСЬ КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР.

Легкость, с которой выдаются потребительские кредиты, а особенно — экспресс-кредиты в магазинах, имеет обратную сторону в виде высоких тарифов банка

как процентной ставки, так и всевозможных комиссий, страховки и иных платежей. Не поленитесь потребовать у банковского служащего или кредитного консультанта в магазине распечатку договора и лист со всеми тарифами банка, применимыми к вашему кредиту. Не полагайтесь на убаюкивающие слова консультанта о том, что «все будет хорошо и бесплатно», прочтите весь договор.

Задайте как минимум два вопроса: о наличии комиссии или иного сбора в случае досрочного погашения и о штрафных санкциях за несвоевременную оплату ежемесячного взноса по кредиту. Именно высокие штрафные санкции приводят к таким случаям, когда просрочка грозит лавинообразным ростом долга, порой превышающим размер самого кредита. И главное, помните, что дата платежа по кредиту — это серьезно, и стереотипный подход «сегодня денег нет, заплачу попозже» тут обойдется дорого.

Ответьте на вопрос: способны ли вы в течение ближайших года-двух отказаться от каких-то других приятных трат ради выплаты кредита?

ПРАВИЛО 5. ПОИЩИТЕ МАГАЗИН, ГДЕ КРЕДИТ ВЗЯТЬ ВЫГОДНЕЕ, И НЕ БОЙТЕСЬ ОТСТАИВАТЬ СВОИ ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЯ.

В условиях конкурентного рынка банки часто вступают в определенные конгломераты с торговыми сетями, и мы как покупатели видим это при посещении магазинов. К примеру, торговая сеть «Эльдорадо» в основном предоставляет кредиты от «Хоум Кредит

энд Финанс Банк», магазины «М.видео» — от банка «Русский стандарт» и т. д. Такие конгломераты позволяют каждому из партнеров успешнее реализовывать свои цели: магазин продает больше товаров, а банк — зарабатывает на кредитах.

Хит экспресс-кредитования последних двух лет — кредит «0-0-24». Точнее, кредит с нулевым первоначальным взносом, нулевой переплатой и сроком кредита 24 месяца. При этом магазин предоставляет на товар скидку, которая покрывает проценты банка, и таким образом покупателю товар достается без переплаты. Условия, безусловно, привлекательные, но они также требуют от вас внимательности и рассудительности.

Как пишут блоггеры, при оформлении такого внешне «дармового» кредита и магазин, и банк пытаются всучить покупателю дополнительные платные сервисы, которые формально являются добровольными: со стороны банка это страховка от несчастных случаев, а со стороны магазина — платное продление гарантии. Однако если покупатель настаивает на своем праве отказаться от таких дополнительных сервисов, то вполне возможно получить кредит и без них.

В чем интерес магазина? — спросите вы. Выгода банка понятна, он получает свои проценты от магазина. А магазин, естественно, пытается получить эти средства от покупателей, что отражается в текущей ценовой политике. К примеру, на время действия таких акций цены могут подняться на величину, примерно соответствующую ставке этого «дармового» кредита. В том, что в магазине легко поменять ценни-

ки, никто не сомневается. Автор до сих пор хранит дома ценник из магазина «Эльдорадо», который был на товаре накануне того дня, когда в «Эльдорадо» наступила дата начала 20 % распродажи. Когда автор пришел за этим товаром на следующий день, то ценник был уже другой. Вы не ошибетесь, если догадаетесь, что он был на 20 % выше вчерашнего.

Ответьте на вопрос: уверены ли вы в том, что цена на покупаемый в кредит товар действительно рыночная, а условия кредита — лучшие из возможных в аналогичных торговых сетях?

Согласно действующему законодательству, банки не имеют права устанавливать нулевой процент по выдаваемым кредитам, поскольку не являются благотворительными организациями. Поэтому, получив извещение о ежемесячном погашении кредита, не нужно удивляться, что кредит рекламируется под ноль процентов, а в извещении говорится, например, о ставке в 30 % годовых. Все по закону. Но чудес, как мы отметили ранее, не бывает, соответственно, скрытые проценты включены либо в стоимость товара, либо замаскированы в предлагаемых платных услугах.

ИПОТЕКА В РОССИИ: «БЕЗУМСТВУ ХРАБРЫХ ПОЕМ МЫ ПЕСНЮ»

Эти строки из хрестоматийного стихотворения Максима Горького «Песня о соколе» вполне можно было бы вешать вместо вывески «Выдача ипотечных



кредитов» над стойками в отделениях банков. Но давайте рассмотрим этот вопрос без лирики.

Итак, ипотека «продается» российскими банками под заимствованным на Западе лозунгом, что лучше платить за собственное жилье и жить в нем, чем платить посторонним «дяде-тете» за съемную квартиру. Без сомнения, смысл в этом есть, но при определенных условиях, главным из которых является следующее: размер ежемесячного взноса по ипотеке должен примерно соответствовать стоимости аренды жилья, а в идеале — быть даже меньше, чем аренда. Только тогда имеет смысл брать ипотеку.

К сожалению, в современной России мы наблюдаем явное противоречие этому правилу. Размер ежемесячного взноса по ипотеке многократно превышает стои-

мость аренды жилья. В качестве примера воспользуемся материалами статьи «Как уменьшить ипотечный платеж (10 простых советов)», сначала появившейся на сайте РБК-Недвижимость¹, а затем скопированной на другие тематические сайты в Интернете.

В этой статье, которая позиционировалась как изложение среднестатистических условий ипотечного кредита на квартиру в Москве в 2011 г., приводились следующие расчеты по размеру ежемесячного платежа:

Сумма кредита — 6 млн рублей.

Срок — 30 лет (360 месяцев).

Ставка — 14 % годовых (с учетом всех комиссий).

Ежемесячный платеж при аннуитетном платеже — 71 118 рублей.

Переплата за 30 лет по аннуитетным платежам — 15 млн 374 тыс. рублей.

Далее давались советы, как уменьшить переплату с помощью различных приемов — возврата налогов, частичного досрочного погашения и т. д. При желании наших читателей познакомиться с текстом статьи, это можно сделать, набрав адрес ссылки или с помощью Яндекса или Гугла, введя заголовок статьи в строку поиска.

Все эти советы, конечно, по-своему интересны, но статья обошла стороной главный вопрос — саму целесообразность выплаты банку столь чудовищной переплаты. Поэтому в данной книге мы, вооружившись калькулятором и при помощи Яндекса, постараемся сами найти альтернативное решение.

¹ <http://realty.rbc.ru/msk/articles/01/02/2011/562949979637139.shtml>

Итак, за 6 млн рублей в Москве в ценах 2011 г. можно приобрести примерно 50 кв. м жилья в спальном районе в пределах МКАД, т. е. это может быть или просторная «однушка», или весьма скромная «двушка». Аренда такой квартиры, согласно Яндекс, обойдется в диапазоне 30–50 тыс. руб./мес. в зависимости от качества жилья и района расположения (в любом случае, это будет не центр Москвы). Примем для наших расчетов средний размер арендной платы в 40 тыс. рублей. Если сравнивать с размером ежемесячного платежа в 71 тыс. рублей, то у нас «образуется» излишек примерно в 30 тыс. рублей ежемесячно.

Теперь попробуем с помощью калькулятора вкладов на сайте Банки.ру или любого другого аналогичного калькулятора посчитать, что мы получим, если будем тратить эти теоретические 71 тыс. рублей на то, чтобы снимать квартиру за 40 тыс. рублей и одновременно ежемесячно вносить 30 тыс. рублей на пополняемый депозит под 9 % годовых. Калькулятор показывает, что на таких условиях уже через 10 лет мы сможем накопить искомые 6 млн рублей. Конечно, сбережения лучше делать в корзине валют, чтобы нивелировать опасность обесценивания рубля, но для наших расчетов это не принципиально — будем просто считать, что за 10 лет мы накопим некий эквивалент 6 млн рублей. Также надо принимать в расчет и возможное удорожание жилья через 10 лет, но поскольку рынок жилья подвержен не только бесконечному росту цен, но и заметному их падению по примеру 2008 г., то для простоты расчетов этим фактором сейчас пренебрежем.

Таблица 1

Пример расчета доходности вклада на 30 лет (360 месяцев)
при 9 % годовых и ежемесячном взносе 30 000 рублей
(онлайн-калькулятор сайта banki.ru)

Доход по вкладу за вычетом налогов	44 551 563 руб.
Всего начислено	44 551 563 руб.
Сумма вклада с процентами	55 351 563 руб.
В том числе довложения	10 770 000 руб.

Дата расчета	Начисленные проценты (руб.)	Пополнение вклада (руб.)	Сумма вклада на конец пе- риода (руб.)
1 месяц 28.03.2011	207	30 000	60 207
2 месяц 28.04.2011	460	30 000	90 667
3 месяц 28.05.2011	671	30 000	121 338
....	...	...	...
119 месяц 28.01.2021	43 804	30 000	5 806 428
120 месяц 28.02.2021	44 383	30 000	5 880 811
121 месяц 28.03.2021	40 602	30 000	5 951 413
....	...	...	...
359 месяц 28.01.2041	416 330	30 000	54 931 674
360 месяц 28.02.2041	419 889	—	55 351 563

Самое интересное случится через 30 лет такой практики. Калькулятор показывает, что на вашем счету будут невероятные деньги — 55 млн рублей или около 2 млн долларов по курсу на 2011 г. Тут автор предоставляет читателям возможность самим представить, какое фантастическое жилье можно купить на эти деньги.

Итак, вместо того, чтобы за 30 лет каторжных выплат подарить банку 15 млн рублей и остаться в скромной квартирке, можно снимать аналогичное жилье с возможностью купить аналогичную квартиру уже через 10 лет. А можно продолжать копить и тогда еще через 20 лет можно спокойно ехать выбирать шикарную виллу на берегах теплых морей.

Преимущество аренды в данном примере сражает цифрами, но есть и дополнительные доводы в ее пользу:

— никто не может гарантировать, что у него или нее сохранится стабильно высокий заработок для выплаты ипотеки на протяжении 30 лет. В случае аренды вы можете более гибко выбирать уровень комфортности своего жилья и его местоположение (например, ближе к работе);

— за 30 лет наверняка произойдут изменения в составе вашей семьи и жилищных предпочтениях ее членов, и купленная по ипотеке квартира уже не будет им соответствовать;

— вы не будете жить 30 лет под угрозой немедленного выселения в случае просрочки платежа за ипотеку;

— вы сами можете устанавливать график и размер сбережений на депозите, никто не обязывает вас это делать ежемесячно и именно по 30 тыс. рублей;

— накопленные на депозите средства можно тратить на другие неотложные нужды, которые несомненно случатся за 30 лет — рождения, свадьбы, лечение и т. д., в то время как с ипотекой вы будете все время жить с крайне напряженным семейным бюджетом, и из него будет крайне сложно выделить деньги на иные нужды, кроме как на питание и погашение ипотеки.

Да и вообще, много чего еще может случиться за 30 лет...

Так что же, лозунг «Лучше платить за собственное жилье и жить в нем, чем платить посторонним людям за съемную квартиру» неверен? Почему же, он верен там, откуда его позаимствовали — на западном рынке недвижимости. Откройте еще раз ипотечный калькулятор и введите туда среднеевропейскую ставку за ипотеку 4–5 %. Вы увидите, что ежемесячный платеж за 6 млн рублей на 30 лет соответственно составит 32–35 тыс. рублей в месяц.

Вот на таких условиях ипотеку можно и взять! А пока таких условий в России нет, следует очень хорошо подумать, перед тем как подписывать кредитный договор на ипотеку. А если и это не помогает — представьте себе счет, измеряемый в миллионах долларов, который может быть у вас, а может — в доходной ведомости банка.

ГЛАВА 4

ОТДЫХ И ПУТЕШЕСТВИЯ



Обширная тема отдыха и путешествий представлена в этом разделе всего двумя «номерными» советами по причине малого объема книги. Как и банковские продукты, тема путешествий очень многогранна. В Интернете существуют десятки популярных сайтов, где опытные путешественники делятся своими советами по выбору маршрутов, туроператоров, авиакомпаний, гостиниц и всего того, что связано с путешествиями.

Возможно, выбор автором советов, приведенных в данном разделе, некоторые читатели посчитают спорным. Но с точки зрения автора, занятия в фитнес-клубах и отдых на море — это наиболее массовые направления отдыха, и потому вопросы экономии, связанные с ними, затрагивают интересы наибольшего числа читателей.

СОВЕТ № 17: В ФИТНЕС-КЛУБ? С ЭКОНОМИЕЙ!

Регулярное посещение фитнес-клуба сегодня стало нормой для современных городских жителей России. Появившись в конце 1990-х — начале 2000-х в некотором смысле как элитарное времяпровождение, фитнес-клубы теперь встречаются чуть ли не на каждом шагу, по крайней мере, в Москве и Санкт-Петербурге.

Поскольку за последнее время фитнес-клубов было открыто довольно много, то в связи со значительно возросшей конкуренцией они постоянно привлекают к себе потенциальных клиентов различными скидками и спецпредложениями. Для тех, кто уже не первый год посещает фитнес-клуб, существуют скидки и/или такая дополнительная льгота, как «заморозка» цены годового контракта (т. е. если вы, скажем, когда-то купили ваш контракт за 20 тыс. рублей, то в следующие годы цена на контракт остается без повышений).

Это обычно удерживает людей в данном клубе, особенно если все остальные аспекты человека вполне устраивают — близость к дому или месту работы, качество спортивного инвентаря и тренажеров, наличие бассейна, SPA и других услуг.



Возможная экономия здесь, как вы уже наверно догадались, состоит в максимально возможном удешевлении годового контракта в данном клубе или, при наличии рядом аналогичных клубов, переходе в другое заведение.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

В каждом клубе существует несколько вариантов контракта в пределах каждого клуба, причем менеджеры всегда рассказывают посетителям о существующих на данный момент вариантах. Главное — решить для себя, какой вариант контракта на годовое посещение вам больше всего подойдет по стоимости и расписанию занятий.

Здесь ваши главные аргументы для самих себя — статистика посещений за прошедший год и наличие возможности посещать фитнес-клуб в «непиковое» время (в утренние и дневные часы).

Самые дорогие контракты — так называемые безлимитные. Среди них есть небольшие различия, обычно связанные с возможностью или отсутствием «заморозки» членства на некоторый срок (30–90 дней), т. е. на время отпуска или длительной командировки. Как правило, контракты с заморозкой более выгодны, хотя и стоят чуть-чуть дороже. Выгода здесь в том, что за период заморозки берется меньшая удельная (в пересчете на месяц) стоимость, чем если бы вы просто не ходили в клуб по вышеуказанным причинам отпуска, болезни и т. д.

Контракт на утренние посещения (до 16–17 часов) подходит, если вы:

- не работаете (например, вы домохозяйка) и имеете возможность посещать клуб утром или днем;
- работаете посменно;
- спортклуб находится недалеко от вашей работы и у вас есть возможность посещать его в обеденное время.

Утренний контракт может подразумевать утреннюю «безлимитку» и утренние посещения на определенное число раз. Последний вид контрактов — самый дешевый, но встречается далеко не во всех клубах.

Если утреннее посещение вам не подходит, поинтересуйтесь наличием контрактов на определенное число посещений. Достаточно распространены контракты на 100 посещений, что примерно соответствует режиму занятий 3 раза в неделю — с учетом перерывов на отпуск, командировки и по другим житейским причинам.

Разумеется, при отказе от перехода на новый тип годового контракта вами может руководить боязнь потерять тот уровень цены на «безлимитку», что вы имели по причине более низких цен год, два или три назад, когда вы покупали свой первый контракт. Тут надо сделать над собой усилие и трезво оценить — а сможете ли вы и в будущем столь активно заниматься, чтобы сейчас переплачивать за контракт ради этой призрачной возможности?

ВАША ЭКОНОМИЯ:

Итак, если вы захотите сменить тип контракта, то определите для себя возможность утренних посещений и выясните число посещений за прошедший год. Для этого просто попросите менеджера посмотреть вашу статистику посещений на компьютере.

Большинству людей вполне можно ориентироваться на цифру 100–120 посещений в год, что является медицинской рекомендуемой нормой, т. е. примерно 2–3 раза в неделю. Помните, что к этой цифре вы всегда можете добавить самостоятельные занятия на свежем воздухе, что само по себе очень полезно. В теплое время года это велосипед, бег, финская ходьба, плавание, в зимнее время — лыжи и коньки.

Спросите у менеджера клуба, есть ли в продаже контракт на определенное число посещений и если есть — насколько его цена ниже цены вашего контракта. (Может оказаться, что выгода будет призрачна, и тогда стоит оставить ваш контракт без изменений.)

Не поленитесь обойти несколько соседних клубов, в которые вам также было бы удобно ходить. Туда надо обязательно прийти самим (а не просто позвонить по телефону с вопросом о стоимости), чтобы осмотреть залы, инвентарь, бассейн и чтобы, соответственно, была возможность сравнить свои впечатления от условий занятий в разных клубах. Затем составьте простую табличку с типами контрактов и их стоимости в разных клубах, учтите факторы качества инвентаря и залов, и уже осознанно делайте ваш выбор.

Автору достаточно сложно оценить максимальный размер возможной экономии, так как в одном и том же городском районе могут располагаться фитнес-клубы эконом- и премиум-класса, и разница в цене контрактов будет весьма значительна. Давайте исходить из того, что люди, уже посещающие фитнес-клуб класса «премиум», вряд ли перейдут в эконом-класс. Более реальной является ситуация, когда сравниваются контракты внутри одного клуба или между клубами одинакового ценового сегмента. Здесь возможная экономия не превысит нескольких тысяч рублей в год.

Ваша возможная годовая экономия от смены типа контракта в фитнес-клубе: 2000–4000 рублей (верхний предел экономии здесь может достигать 10 000 рублей и более).

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–17: 9190–36 820 рублей.

СОВЕТ № 18: ВЫБИРАЯ ОТЕЛЬ, ОТКАЖИТЕСЬ ОТ ALL INCLUSIVE — СБЕРЕЖЕТЕ И ФИГУРУ, И ДЕНЬГИ

С легкой руки наших туроператоров качественный отдых на море у россиян давно стал ассоциироваться исключительно с вариантом «Отель 4*–5* All Inclusive». Если количество звезд на вывеске отеля автор обсуждать не будет (кто же возражает против высокого уровня комфорта?), то All Inclusive как вариант питания вполне достоин критики и того, чтобы стать темой очередного совета.



Как правило, при поездке семьей или смешанной компанией преимущественное право голоса по выбору варианта отеля и питания принадлежит нашим женщинам. Мужчинам, в основном, предоставлено право достать кошелек в нужный момент, т. е. когда выбор уже сделан. Поэтому именно женщинам автор адресует самый убийственный аргумент против All Inclusive именно как варианта питания.

На многих сайтах, посвященных путешествиям, регулярно публикуются статьи диетологов, которые утверждают — туристы, выбравшие «Отель 4*–5* All Inclusive», в среднем в день съедают различных блюд на 4000–4500 ккал, что подходит разве что для физически крепких мужчин-землекопов с 12-часовым рабочим днем. Разумеется, когда есть и завтрак, и второй

завтрак, и обед, и ужин, и все время подносят разные вкусности, трудно удержаться от «праздника живота». Потребляемое в результате этого непрерывного пиршества, если не сказать обжорства, по энергетической ценности примерно втрое превышает рекомендуемую для женщин норму поддержания стройной фигуры. Так стоит ли месяцами тратить силы в спортзале, сидеть на диетах, готовя свою фигуру к пляжу, если потом за неделю бездарно «проедаются» все достижения в деле борьбы за стройность?

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Давайте теперь обратимся и к экономической стороне вопроса. Проведенный автором анализ ценовых предложений для отелей 5* показал следующую разницу в стоимости вариантов питания в расчете на 1 неделю отдыха. Завтрак в отелях обычно включен в стоимость проживания. Доплата за полупансион в отеле 5* (т. е. еще и ужин) будет порядка 100–150 евро, разница между полупансионом и All Inclusive составит еще около 200–300 евро. Итак, если купить недельную путевку, включающую только завтрак (а в отелях 4*–5* он довольно обилен и покрывает не менее половины суточной нормы калорий), то вы будете иметь в запасе примерно 300–450 евро. На эти деньги можно прекрасно и разнообразно питаться, еще и останется. Но когда вы будете покупать в кафе или ресторанах порционные блюда, то наверняка возьмете их в умеренном количестве, избежав таким образом переедания (особенно на ночь).

Не верьте сотруднице турфирмы, которая говорит, что в выбранный вами отель можно приобрести только тур All Inclusive. Ей просто лень делать дополнительные телодвижения, согласуя с отелем «нестандартные» условия вашего проживания. Кроме того, небольшие фирмы, которые лишь перепродают турпакеты, сформированные крупными туроператорами, могут и не иметь полномочий на такие изменения. Попробуйте обратиться в другое турагентство, которое не будет навязывать вам вариант All Inclusive в выбранном вами отеле.

Кстати, большинство европейских туристов принципиально не берут All Inclusive как вариант питания еще и для того, чтобы иметь повод почаще выходить за стены отеля и пробовать разнообразные блюда местной кухни в многочисленных курортных кафе и ресторанах.

ВАША ЭКОНОМИЯ:

Самое трудное в отказе от питания по схеме All Inclusive — это сломать стереотип поведения. Но вы в любом случае ничего не теряете. Если вам будет совсем лень выходить из отеля, то обед и/или ужин всегда можно приобрести в ресторане вашего отеля за наличные деньги или по банковской карте.

Практика многих опытных путешественников показывает, что, перейдя на порционное питание за наличные деньги вместо покупки пакета All Inclusive, можно

сэкономить за поездку не менее 100–150 евро на человека, потратить их с пользой для фигуры, например на сувениры или экскурсии, и одновременно внести разнообразие в свой вечерний досуг посещением местных ресторанов.

Ваша возможная экономия при отказе от пакета All Inclusive в пользу порционного питания за наличные деньги: 4000–6000 рублей (при расчете на недельный отдых).

Ваша общая годовая экономия от Советов 1–18: 13 190–42 820 рублей.

Вот мы и добрались до заветной суммы — 1000 евро!

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ К РАЗДЕЛУ ПУТЕШЕСТВИЙ

В этом разделе хотелось бы ознакомить читателей с некоторыми способами удешевления путешествий. С тех пор, как благодаря Интернету и банковским картам у россиян появилась возможность самостоятельно бронировать номер в отеле и апартаментах в любой точке планеты, не утихают споры о том, что выгоднее — покупать тур в агентстве или организовывать путешествие самостоятельно?

Оговоримся сразу, что подобные споры неприменимы к группам путешественников с двумя полярными взглядами. Первые считают, что в отпуске они не обязаны ни о чем думать, поэтому варианты самостоятельных путешествий просто не рассматривают.

Вторые, наоборот, не приемлют «путешествие с толпой» и предпочитают осматривать достопримечательности столько времени, сколько хочется им, а не по указке гида. Соответственно, и турагентства вряд ли дождутся таких клиентов в своих офисах.

Возвращаясь к экономической стороне вопроса, отметим, что логика сторонников самостоятельных путешествий проста и понятна — в стоимость турпакета всегда включена прибыль турагентства, ее-то и можно попытаться сэкономить, действуя самостоятельно. Доводы сторонников покупки туров тоже логичны: и перевозчики, и отели делают для турагентств значительные скидки, которые недостижимы для индивидуальных клиентов. Поэтому даже с учетом прибыли турагентства это все равно будут привлекательные цены.

Истина, как всегда, находится где-то посередине. Чтобы убедиться, какой вариант выгоднее, вы сами можете попробовать скалькулировать стоимость путешествия и сравнить ее с ценой аналогичного тура. Ведь, как правило, любой тур состоит всего из 3-х компонент: стоимости перелета (переезда), трансфера в гостиницу и проживания с выбранным вариантом питания.

Вы можете напрямую обратиться в отель (через его веб-сайт и по электронной почте) для выяснения стоимости проживания и питания, и, добавив к сумме стоимость авиа-, ж/д- или автобусных билетов, можно получить примерную стоимость самостоятельного тура — и сравнить с ценой турпакета. Незвестной величиной здесь будет лишь стоимость трансфера

из аэропорта или с вокзала, т. к. многие курорты находятся достаточно далеко от них. Например, прилетая в турецкую Анталию, туристы потом разъезжаются по прибрежным отелям, расположенным порой в 100 км и далее от аэропорта. Поездка на такси на такое расстояние может оказаться весьма дорогой, а на рейсовом автобусе или местном поезде — неудобной, особенно если вы прибываете в позднее время суток, когда общественный транспорт уже закончил свою работу до следующего утра.

Поэтому, если есть желание сэкономить на путешествии, можно попробовать просчитать стоимость тура, организованного самостоятельно, и сравнить с ценой пакета в фирме. Будет ли заметная выгода — зависит от каждого конкретного случая.

Прежде чем мы перейдем к следующему разделу книги, ознакомьтесь с рядом полезных рекомендаций по организации самостоятельного путешествия.

САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ — КОГДА ЭТО ВЫГОДНО

Опытными путешественниками наработаны определенные постулаты для тех, кто только задумывается о самостоятельном планировании поездки вместо покупки тура. Давайте ознакомимся с ними, чтобы не повторять чужих ошибок:

Чем лучше развито транспортное сообщение и инфраструктура гостеприимства (отели, точки пита-

ния и т. д.) в тех местах, куда вы направляетесь, тем с большей вероятностью можно утверждать, что самостоятельно спланированное путешествие будет выгоднее тура.

Как вы понимаете, большой европейский аэропорт со встроенными терминалами метро и ж/д-транспорта и российский вокзал в глубинке, от которого автобусы в лучшем случае ходят раз в день по обещанию (ничем, кстати, не отличающийся в этом смысле от какого-нибудь чилийского или аргентинского провинциального вокзала) — далеко не одно и то же.

Здесь сразу следует сказать, что данное правило действует в основном для направлений континентальной Европы/США, т. е. для случаев городского познавательного туризма. С курортами все далеко не так



очевидно. Там во многие места даже с отлично развитой транспортной инфраструктурой далеко не всегда можно легко и дешево попасть из России, если действовать самостоятельно. Речь идет, прежде всего, о курортных зонах Средиземноморья, далеких океанических островах и многочисленных азиатских курортах.

Это связано с дороговизной регулярных авиарейсов на этих направлениях и неудобствами сложных пересадок на местные авиалинии через тамошнюю столицу или другой крупный город. Ведь, как правило, туристы прибывают на эти курорты чартерными авиарейсами, а местных жителей там относительно немного, поэтому и регулярное авиасообщение оставляет желать лучшего.

За примерами далеко ходить не надо — даже на турецкие курорты можно самостоятельно прилететь только с пересадкой в Стамбуле. А на столь популярные у россиян греческие острова Крит, Родос, Корфу опять-таки, только с пересадкой в Афинах, и далее на самолетике местных авиалиний. На более удаленные курорты самостоятельно лететь еще сложнее, и соответственно, дороже. Купить же в России билет на чартерные рейсы достаточно сложно. Они, как правило, продаются лишь незадолго до вылета в случае неполной загрузки самолета, да и цена их будет неоправданно высока, если сравнивать со стоимостью даже самого дешевого тура на этом же направлении.

Лететь через Москву или приграничные зарубежные города зачастую дешевле, чем напрямую.

Практически в любом самолете, улетающем из Хельсинки и уж тем более из приграничного с Ленобластью маленького финского городка Лаппеенранта, вы услышите русскую речь. Ну, а кто еще может лететь из городка, где всего 60 тыс. местных жителей? Именно на петербуржцев рассчитаны рейсы из Лаппеенранты крупнейшего европейского авиадискаунтера RyanAir, на которых всегда аншлаги.

А что делать тем, кто живет далеко от финской границы? Рассмотрите варианты перелета через Москву в сравнении с полетом напрямую в зарубежную страну из вашего города. В Москву летают самолеты огромного числа авиакомпаний, многие из которых регулярно проводят акции или распродажи. Поэтому такие варианты полетов могут оказаться заметно дешевле, что может оправдать определенные неудобства и расходы, связанные с пересадкой в Москве.

Ну, а что делать москвичам, ведь они уже и так в Москве? Остается только следить за спецпредложениями авиакомпаний, наверняка среди них окажутся достаточно привлекательные по цене.

Организованные туры тоже дешевле покупать с вылетом из Москвы или зарубежного города.

Высокая конкуренция на рынке порой творит настоящие чудеса! В этом смысле Москва — лучший город в России, откуда можно начинать свое зарубежное путешествие. Как всегда, для петербуржцев могут

быть привлекательны варианты поездки через Хельсинки, куда и добраться ближе, и зачастую дешевле, чем в первопрестольную.

К примеру, когда политическая обстановка в Египте еще не влияла на цены, пляжный тур в эту страну для 2-х человек на курорт Шарм Эль-Шейх в отель Hilton Faouiz 5*, на срок 8 дней/7 ночей, вылет 16.01.2011 г., стоил 41 600 рублей из Москвы, 49 300 рублей из Санкт-Петербурга (в обоих случаях, оператор — турфирма «Нева») и 38 800 рублей с вылетом из Хельсинки (оператор — Ауринкоматка). Таким образом жители Петербурга могли сэкономить более 7 тыс. рублей, приобретя тур с вылетом из Хельсинки, это даже с учетом стоимости проезда на маршрутке до Хельсинки и обратно (цена билета 1000 руб./чел. в один конец в непиковое время сезона). Отдельно стоит упомянуть, что и перелет в этом туре совершается на самолете Finnair с качественным бортовым питанием, а не на найденном на скорую руку чартере с традиционной «курицей с макаронами».

Кстати, возвращаясь к нашему частному примеру, петербуржцам брать такой тур через Москву особого смысла наверное и не было бы, т. к. с пуском скоростных поездов «Сапсан» и отменой дешевых дневных поездов типа «Юности» добраться из Питера до Москвы за небольшие деньги стало проблематично. Но опять-таки, это частный случай, и вполне возможно, что именно ваш тур с вылетом из Москвы может оказаться выгоднее.

Помните, что авиакомпании-дискаунтеры летают в Россию по обычным ценам: лучше поищите распродажи билетов традиционных перевозчиков.

Как бы не рекламировался у нас какой-нибудь зарубежный авиаперевозчик-дискаунтер, правда жизни такова, что до момента, пока Россия не вступит в ВТО (Всемирную торговую организацию) и не пройдет так называемый «переходный период» продолжительностью 3–5 лет, зарубежный авиаперевозчик не сможет предложить россиянам цены, сопоставимые со стоимостью аналогичных перелетов внутри Европы.

На сегодняшний момент все зарубежные авиакомпании, осуществляющие рейсы в Россию, жестко связаны специальными соглашениями, по которым их самолеты могут летать только между своим базовым аэропортом и тем или иным российским городом (чаще всего это только Москва или Санкт-Петербург). А поскольку российские сборы в аэропортах и стоимость обслуживания самолетов довольно высоки в сравнении с ценами на обслуживание во второстепенных аэропортах, куда обычно летают европейские авиакомпании-дискаунтеры, то и цены на «дискаунтерские» перелеты из России и в Россию будут мало отличаться от цен традиционных авиаперевозчиков, таких как Аэрофлот, S7 Сибирь, ГТК Россия и т. п.

Достаточно часто более дешевые билеты можно купить у традиционных перевозчиков в рамках различных акций и интернет-распродаж. При этом вы гарантируете себе и нормальное расстояние между креслами, и бортовое питание, и традиционные 20–25 кг бес-

платного багажа, и прибытие не на «поле с коровами в 2-х часах езды от настоящего Франкфурта» (так блоггеры описывают прилет во Франкфурт-Ханн), а в основной базовый аэропорт города. Ведь за все эти опции, включая регистрацию, вам придется выложить дополнительные деньги авиакомпании-дискаунтеру, так что и общая стоимость билета будет очень даже сопоставима с «нормальными» билетами.

Наилучшие цены можно выбрать, если есть возможность гибко подойти к дате поездки.

Как ни удивительно, но самый большой вклад в экономию при планировании путешествия внесет именно проявление гибкости в выборе времени вашего путешествия. В одно и то же место, в один и тот же отель на море можно съездить за гораздо меньшие деньги, если сдвинуть поездку хотя бы на неделю, а лучше — пару недель от «пика сезона» или общепринятых праздников и школьных каникул. Чтобы убедиться в этом, достаточно посмотреть на сайтах турагентств стоимость одних и тех же туров в пиковое время и спустя неделю-другую. Вы легко обнаружите разницу в цене порядка 20–30 %.

Это проще сказать, чем сделать, — парируете вы. Свой отпуск еще можно передвинуть, но если речь идет о школьных каникулах, то тут ничего не поделаешь. Чтобы путешествовать вместе с детьми, приходится ехать именно в такое время, т. е. вместе со всей «толпой».

Однако в разных странах праздники и каникулы наступают в разное время. Иначе говоря, совсем необязательно вместе со всеми на майские праздники «ломиться» в Египет или Турцию напрямую из России. Поищите варианты аналогичного отдыха (самостоятельного или в виде туров) с вылетом из зарубежных городов (Хельсинки, Рига, Таллинн, Прага, Мюнхен, Франкфурт и т. д.), особенно, если есть возможность купить авиабилеты туда заранее.

ГЛАВА 5

СОВЕТЫ НА ВСЕ ВРЕМЕНА



Советы на все времена не предполагают каких-либо конкретных цифр экономии. Но по важности они не уступают всем тем предыдущим «житейским» советам, что мы с вами рассмотрели.

Сколько бы денег ни удалось вам сэкономить на относительных мелочах, они могут быть потеряны в результате необдуманных действий и участия в неизвестных вам финансовых схемах. Здесь дело не только в менталитете российских граждан, все люди одинаковы — помните, как в 2010 г. в США был арестован финансист Бернард Мэдофф, создатель крупнейшей финансовой пирамиды в истории США? Тысячи людей и даже организаций (крупные банки, хедж-фонды, благотворительные фонды) оказались в числе пострадавших от его аферы на общую сумму 64 млрд долларов.

Поэтому проявляйте осторожность, особенно в отношении финансовых схем, которые выглядят слишком привлекательно. Позже автор выскажет свой взгляд на несколько наиболее известных в России финансовых операций, которые могут быть для вас источником значительных убытков.

СОВЕТ № 19: НЕ УЧАСТВУЙТЕ В ФИНАНСОВЫХ СХЕМАХ, КОТОРЫЕ ВАМ НЕПОНЯТНЫ

О том, как лучше сохранить от всепожирающей инфляции или еще лучше — приумножить имеющиеся сбережения, размышляет каждый из нас.

Если обсуждать эту тему в терминах рискованности умножения средств, то линейка выбора будет очень широка: от консервативной тактики с банковскими депозитами до свехрискованной авантюры (например, взять в банке кредит и на эти деньги попытаться удачи в азартных играх). Опять-таки, в рамках этой книги мы не будем обсуждать правильность той или



иной тактики — эта тема тянет как минимум на отдельное издание или даже серию книг. Задача автора проще: дать совет, который сэкономит вам деньги.

Когда вы кладете деньги в банк на депозит, вы получаете на руки договор и знаете, как это работает. Когда вы играете в азартные игры, вы тоже знаете их правила и, по крайней мере, можете предвидеть уровень риска и возможных убытков при проигрыше. Хуже, когда вы думаете, что вкладываете ваши деньги в надежное мероприятие, а на деле получается, что это был просто вариант азартных игр. Именно в таких случаях люди несут наибольшие непредвиденные потери как в материальном плане, так и в моральном.

Оставим в стороне объявления на заборах в стиле «Умножим ваши деньги легко и быстро». Давайте назовем несколько вполне легальных и даже активно рекламируемых в России способов вложения денег и сравним их декларируемый доход с реальным риском.

ИГРА НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ ФОРЕКС (FOREX)

Как вы думаете, почему предложения стать участником игры на рынке валют Форекс размещаются в вагонах метро, где ездят в основном люди умеренного, а то и невысокого достатка? Правильный ответ — потому что такие люди непрофессионалы в области финансовых операций. Вы ведь взрослые люди и понимаете: деньги не берутся из воздуха. Чтобы их кто-то выиграл, другие должны их проиграть. Естественно, выиграют профессиональные игроки, а любители

проиграют. Поэтому посыл такой рекламы — несите нам свои денежки: чем больше неопытных игроков принесут свои деньги на рынок Форекс, тем выше будут доходы профессионалов.

Когда вы видите в метро красочный плакатик, где изображена «женщина-врач» со словами «Я вложила 200\$ на Форекс и через месяц у меня уже было 1000\$», то знайте, это действительно возможно. Но в рекламе умалчивается, что это возможно примерно с такой же вероятностью, как если бы эта «женщина-врач» вложила свои 200\$ в собачьи бега или играла в рулетку. Да, если курс выбранной пары валют изменится в том направлении, в каком вы сделали ставку, то вы умножите свои деньги. А если вы не угадали? Потеряете все! Никакие гарантии государства, как в случае с банковскими депозитами, здесь не действуют.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Разумеется, если подойти к вопросу серьезно, пройти обучение, поработать под руководством опытного игрока, потерять не одну сотню/тысячу долларов на неудачных сделках, практически круглые сутки не отходить от компьютера, анализируя поступающие новости рынка в надежде угадать направление движения курсов валют, то рано или поздно вы встанете в ряды тех, кому игра на курсах валют будет приносить доход. Но многие ли из нас готовы к такому повороту в своей жизни?

ВЛОЖЕНИЯ СРЕДСТВ В ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Для обычных граждан возможность вложения средств в фондовый рынок в основном реализуется через паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Как правило, продажа и покупка акций и облигаций через ПИФы организуется с помощью банков, которые входят в ту же финансовую группу и являются уполномоченными точками продаж (агентами) этих ПИФов. Свои ПИФы есть у Альфа-Банка, Раффайзен-Банка, Юникредит Банка и многих других. То есть все это мероприятие, по крайней мере внешне, выглядит очень надежно. Да и придя в банк, вы получите на руки красивые графики, где будут называться цифры в 50 %, 100 %, 130 % годового дохода... Потрудитесь дочитать предлагаемые в банках листовки до конца. Внизу мелким шрифтом будет обязательно указано, что вы как инвестор самостоятельно несете все риски по понижению стоимости паев, и доходность паев не гарантируется государством.

Хотя вложения средств в фондовый рынок гораздо менее рискованны, чем игра на курсах валют (Форекс), но и здесь есть значительные риски. Лучшей иллюстрацией могут быть слова г-на Семена Демуры, известного финансового эксперта РБК: «95 % всех частных инвесторов, пришедших на фондовый рынок, покидают его с убытком».

Как же так? — спросите вы. Ведь акции и облигации на этом рынке продаются и покупаются нами (клиентами ПИФов) не самостоятельно, а с помощью профессиональных брокеров, специально назначенных

ПИФом. Но, к сожалению достаточно часто, играя на бирже против других профессиональных брокеров, ваши брокеры оказываются в убытке. Бывают и случаи, когда брокеры вступают в сговор с акционерами тех или иных предприятий и за откат покупают в фонд неликвидные акции по завышенным ценам. И подобных случаев довольно много — вот почему вложения средств в фондовый рынок являются рискованными инвестициями и доходность не гарантируется государством.

Для примера достаточно вспомнить два нашумевших случая с так называемыми «народными IPO» банка ВТБ-24 и Роснефти, т. е. покупками акций этих предприятий большой массой частных лиц, не являющихся профессионалами рынка. Сколько красивых слов о «народном акционировании» было произнесено с рекламных роликов и плакатов! Представители правительства также рекомендовали гражданам покупать акции государственного нефтяного гиганта. В результате и нефтяная компания, и банк привлекли средства огромного числа частных лиц (около 10,4 млрд долларов привлекла Роснефть, и более \$1,5 млрд — банк ВТБ-24). Для большинства из тех более чем 100 тысяч россиян, участвовавших в этих «народных IPO», покупка акций оказалась первым опытом инвестирования в ценные бумаги.

Но надежды всех этих людей на умножение своих сбережений оказались тщетны. Акции банка ВТБ-24 до сих пор котируются ниже номинала (13,6 коп.), за который они были куплены гражданами в 2007 году.

Например, в декабре 2010 г. они стоили около 10 копеек за акцию. Причем во время кризиса в начале 2009 г. цена акций ВТБ падала до 2 копеек. То есть люди, которые были вынуждены в тот момент ввиду тяжелых жизненных обстоятельств продать эти акции по такой бросовой цене, потеряли практически все свои средства, в них вложенные. Акции Роснефти хотя и котируются сегодня близко к своему номиналу, в разгар кризиса также падали довольно значительно (до 80 рублей против 230 рублей номинальной стоимости при размещении в 2006 г.).

По словам известного эксперта ИК «Финам» Алексея Курасова в интервью для Bigness.ru, «ценные бумаги — это активы, и именно от менеджеров зависит, хорошо ли они будут работать, принесут ли прибыль. Так как для людей „народное” IPO стало первым шагом на фондовый рынок, их необходимо было проинформировать. Если бы, к примеру, в Америке прошло „народное” IPO так провально, как в России, то ВТБ получил бы неисчислимое количество коллективных исков на несколько миллиардов долларов. А все потому, что инвесторы не были проинформированы о принципах инвестирования».

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Поэтому прежде чем инвестировать свои сбережения в ПИФы, потрудитесь найти в Интернете информацию, какие ПИФы показали лучшую доходность за последнее время и в каких секторах экономики. Почти-

тайте мнения экспертов о дальнейшей перспективности вложения средств в эти и другие сектора экономики. Определите для себя сумму, которой вы готовы рискнуть (это ни в коем случае не должны быть все ваши сбережения, эксперты рекомендуют не более 20 %), и уже затем, внимательно читая все предлагаемые на подпись документы, вкладывайте ваши деньги в паевые инвестиционные фонды.

УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ СОФИНАНСИРОВАНИЯ ПЕНСИЙ

Очередной классический случай, когда правильная идея развития накопительного пенсионного обеспечения реализуется, как сказали бы врачи-сексопатологи, «в извращенной форме». Внимание россиян к этой программе привлекается тысячами рекламных плакатов и обещаний с телеэкрана, подкрепляемых упоминанием про гарантии государства.

Казалось бы, все просто: вы в течение 10 лет вносите от 2 до 12 тыс. рублей на специальный пенсионный счет, а государство докладывает еще столько же. Хотя молодежь к софинансированию пенсии отнеслась весьма скептически, многие люди, чей возраст достиг 45–50 лет, заинтересовались этим предложением. Давайте разберемся, насколько участие в софинансировании пенсий действительно выгодно с учетом деталей этого предложения.

Миф 1: 100% доходность

В действительности 100 % доходность реализуется лишь в первый год участия в программе. Предположим, вы внесли 12 тыс. рублей, еще 12 тыс. рублей внесло государство — действительно, 100 % доходность.

Смотрим дальше: на 2-й год участия у вас на счету будет 36 тыс. рублей (24 тыс. рублей было за 1-й год + ваши 12 тыс. рублей за текущий год). Когда государство внесет свои 12 тыс. рублей, то эта прибавка составит только 33 % от имеющейся суммы. Тоже, конечно, неплохо. Дальше процент доходности будет последовательно снижаться, и по итогам 10-го года, когда у вас на счету будет 228 тыс. рублей, внесенные государством 12 тыс. рублей составят лишь немногим более 4 %.

Миф 2: СУММА НАКОПЛЕНИЙ БУДЕТ ВОЗРАСТАТЬ ЗА СЧЕТ ЕЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НАДЕЖНЫЕ АКТИВЫ

Как и другие средства по накопительному страхованию, все ваши деньги по программе софинансирования пенсий будут инвестированы Внешэкономбанком в надежные, но мало доходные активы. В среднем, не стоит ожидать доходности выше, чем 1–4 % годовых. Поскольку в первые годы участия в программе инвестированию будут подлежать совсем небольшие суммы, можно предположить, что сумма накоплений с учетом процентов будет несильно отличаться от исходных 240 тыс. рублей. Скорее всего, она будет коле-

баться в районе 250–270 тыс. рублей, при условии, что вы совместно с государством накапливаете по максимально возможным 12 тыс. рублей в год.

МИФ 3: ЗАМЕТНАЯ ПРИБАВКА К ПЕНСИИ

После того как вы оформите пенсию, эти 250–270 тыс. рублей будут разделены на некоторое количество частей, и ежемесячно к вашей пенсии будет делаться соответствующая прибавка. Тут пенсионным фондом применяется такой, прямо скажем, грустный термин, как «период дожития». То есть срок, который «средний пенсионер», с точки зрения пенсионного фонда, проживет от момента выхода на пенсию и до ухода из жизни. Для участников программы по софинансированию пенсий этот «период дожития» установлен в издевательски оптимистичные 19 лет. Итого, 250–270 тыс. рублей надо разделить на число месяцев в этих 19 годах (228 месяцев) — и вы получите размер прибавки 1100–1200 рублей в месяц. Насколько заметной суммой будут эти деньги через 10–30 лет — большой вопрос...

ЧТО ОСТАЛОСЬ ЗА КАДРОМ?

Правда № 1: Накопленные деньги обратно практически не получить.

Не слишком афишируется, что если участник программы уйдет из жизни раньше расчетных 19 лет после оформления пенсии, то все недополученные средства уйдут в доход государства. Единственное ис-

ключение — если участник программы умер настолько рано, что не успел оформить пенсию. Тогда накопленные средства могут получить наследники. Но это не слишком большое утешение для участников программы, не правда ли?

Правда № 2: Средняя продолжительность жизни в России меньше чем 79 лет.

Средняя продолжительность жизни в Швеции — 80,7 лет, в Швейцарии — 80,7 лет, в Германии — 79,05 лет. Список стран с высокой продолжительностью жизни можно продолжать. Но России там нет точно, мы в самом конце рейтинга, в компании с Гайаной (66,25 лет) и Папуа-Новой Гвинеей (65,7 лет). Возможно, руководители пенсионного фонда мысленно видят себя в роли швейцарских пенсионеров на альпийских лугах, где они будут жить после отъезда из России, иначе откуда бы взяться таким нереальным расчетам «срока дожития», граничащим с надувательством собственного населения...

Даже по возможно приукрашенным данным Росстата, продолжительность жизни в России на 2008 г. составляла 67,9 лет (61,8 у мужчин и 74,2 у женщин). Как видим, только российские женщины после выхода на пенсию в 55 лет могут рассчитывать еще 19 лет получать свою прибавку к пенсии по программе софинансирования. У большинства же российских мужчин очень немного шансов получить назад свои деньги.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Простым размещением средств на банковском депозите вы обеспечите собственную пенсионную программу. Давайте подсчитаем, какую сумму можно накопить, размещая 12 тыс. рублей в год (т. е. ту же самую сумму, как и по программе софинансирования пенсий) на пополняемом депозите при ставке 8 % годовых.

1-й год: 12 960 рублей

2-й год: 26 956 рублей

3-й год: 42 073 рубля

4-й год: 58 399 рублей

5-й год: 76 031 рубль

6-й год: 95 073 рубля

7-й год: 115 639 рублей

8-й год: 137 850 рублей

9-й год: 161 838 рублей

10-й год: 187 745 рублей

Если вы далее не будете вносить средства, а станете только снимать проценты со 187 745 рублей, то эта сумма при тех же 8 % годовых составит 15 020 рублей в год или 1251 рубль в месяц и, соответственно, будет даже выше, чем прибавка по программе софинансирования пенсий (1100–1200 рублей в месяц по нашим расчетам).

Что и требовалось доказать — простым накоплением собственных средств на депозите вы обеспечите себе большую прибавку к пенсии — причем бессрочно и что важно — не трогая основную накопленную сумму!

Плюс полная свобода распоряжения средствами как вами самими, так и вашими доверенными лицами и наследниками.

Категория вечных советов не предполагает здесь указания конкретных цифр экономии, главное — это каждый раз обдумывать и придирчиво изучать условия вложения средств в незнакомые финансовые схемы. Иначе вы принесете доход кому угодно, но только не себе.

СОВЕТ № 20: ХОТИТЕ УВИДЕТЬ ЭФФЕКТ ОТ ЭКОНОМИИ — ЗАВЕДИТЕ КОПИЛКУ

Да-да, именно копилку. Не подойдет ни банковский счет, ни ящик стола, ни даже сейф. Просто потому, что их можно в любой момент открыть, а деньги оттуда



достать и истратить. Только копилка — гениальное изобретение человечества — способна реализовать идею долгого накопления небольших сумм. Кроме того, устройте себе и вашим близким небольшое шоу, когда будете ее разбивать по итогам года.

Почему так важно стараться накопить те средства, которые вы сэкономили, воспользовавшись советами из этой книги? Просто потому, что если вы будете тут же тратить те деньги, которые удастся сэкономить, то вы никакой выгоды не заметите, и исчезнет весь эффект от процесса экономии средств. Сэкономили 100 рублей? Положите в копилку! 30 рублей — тоже хорошо, туда же!

Сколько в реальности удастся вам накопить с помощью этой книги — зависит только от вас самих. Кто-то, разбив по итогам года копилку, наберет купюр и монет на небольшой отпуск, кто-то — на романтический ужин с вином и свечами. Одно можно утверждать с очевидностью: если вы воспользуетесь хотя бы несколькими советами из этой книги, то вы не только окупите ее стоимость, но и приобретете опыт нестандартного видения собственных ежедневных расходов.

Все великие и удачливые инвесторы неоднократно подчеркивают мысль: чтобы стать богатым, не надо стараться экономить каждый цент, гораздо важнее научиться нестандартно мыслить, подняться над стереотипами поведения. Тогда деньги сами придут к вам в руки.

Удачи вам!

Сергей Березин

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Для заметок