



# Ваши личные финансы

№ 3 (56) март 2015 Томск

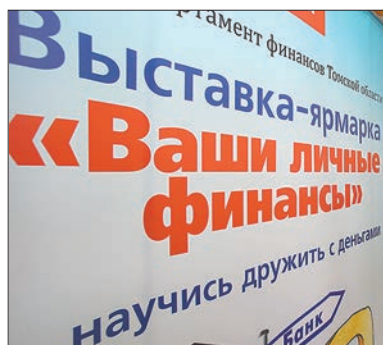


## **1 000 семей без квартир:** как кризис отодвинул решение проблем обманутых дольщиков

На сегодня «свет в конце тоннеля» уже виден: количество проблемных домов сократилось в пять раз: с 26 в 2011 году до 5 на начало 2015 года. О том, каковы успехи на этом поприще и какие проблемы остаются, читайте на **СТР. 10**



## Читайте в номере:



### Анонс

**6-я ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА  
«ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ»  
ПРИГЛАШАЕТ ПОСТОЯННЫХ  
И НОВЫХ ГОСТЕЙ!**

**СТР. 4**



**ФИНАНСЫ  
И НЕДВИЖИМОСТЬ  
СТРОИМСЯ ПО ВСЕМ  
НАПРАВЛЕНИЯМ**

**СТР. 13**



**ИНВЕСТСОВЕТ  
КТО Я — ИНВЕТОР  
ИЛИ СПЕКУЛЯНТ?**

**СТР. 21**



**Проверка ВЛФ  
СТРАХОВКА: НЕТ, НО  
ХОТЕЛОСЬ БЫ...**

**СТР. 26**

12+

## ВАШИ Личные финансы



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

Издается с 2010 года.

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

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

**Руководитель проекта** Михаил СЕРГЕЙЧИК

**Редактор** Наталия ВОЛКОВА

**Корректор** Юлия АЛЕЙНИКОВА

**Дизайнер-верстальщик** Наталья ФЕСКОВИЧ

**Редакция:** Татьяна БОРОВСКАЯ, Александр КОЗЛОВ, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Юрий ГОЛИЦЫН, Павел ПАХОМОВ, Варвара СОКОЛОВСКАЯ, Андрей ОСТРОВ, Илья АВДЕЕВ, Валентина МАЛИНИНА, Анна ЕВГЕНЬЕВА, Марина БОХОННАЯ, Лера ТРУХАНОВА.

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

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

**Адрес редакции:**

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

**По вопросам размещения рекламы:**

тел. 716-797

Розничная цена – 27,5 руб. Адресная и персональная доставка – бесплатно.

Отпечатано в типографии

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

Дата выхода в свет: 5.03.2015

Время подписания в печать:

по графику – 23.00, 3.03.2015

фактически – 23.00, 3.03.2015

Подписной индекс 54215 в каталоге Межрегионального агентства подписки



## В Томской области зафиксирован случай телефонного мошенничества от имени налоговой службы



Злоумышленник позвонил гражданину, представился сотрудником ФНС и попросил «помочь» его якобы попавшему в аварию родственнику — перевести деньги на телефон или расчетный счет. Информация об этом случае уже направлена Управлением ФНС России по Томской области в территориальные органы МВД.

Похожие случаи были зарегистрированы и в других регионах Российской Федерации. Сценарии разнообразны: от имени налоговой службы мошенники предлагают вымышленные услуги, помощь в устройстве на работу, получение от государства материальной помощи на лечение. При этом обычно необходимо перевести на их счет деньги в качестве предоплаты, налога, административных издержек и так далее. Были случаи, когда злоумышленники пытались по телефону получить информацию о финансово-экономической деятельности предприятия. Преступники могут придумать убедительную историю и снабдить ее множеством деталей и подробностей, в том числе о делах фирмы, в которую звонят. Могут называть фамилии сотрудников налоговой инспекции, знать нюансы финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Не спешите выполнять чужие инструкции.

**В случае поступления подобного звонка обратитесь в полицию по телефону 02 (с мобильного — 020). Кроме того, можно позвонить по «телефонам доверия», которые работают во всех инспекциях Федеральной налоговой службы. «Телефон доверия» Управления ФНС России по Томской области — 280-200.**

## Перезапуск программы льготного автокредитования

Министерством промышленности и торговли России принято решение о возобновлении программы субсидирования автомобильных кредитов для стимулирования спроса на новые машины. Вслед за этим рычагом поддержки спроса правительство в тестовом режиме введет программу льготного автолизинга для населения и бизнеса. Но первым делом планируется возобновить именно программу льготного автокредитования, потому что этот финансовый механизм уже отработан в период с 2009 по 2011 год и в 2013 году. Объем финансирования, даже приблизительный, пока не сообщается.

В 2013 году было выдано 225 тыс. льготных автокредитов, на которые правительство потратило 5,4 млрд рублей (в виде компенсаций банкам, участвовавшим в программе).

Говоря о сроках ввода в действие программы, глава Ассоциации российских автомобильных дилеров Владимир Моженков отметил, что он ожидает льготного кредитования уже в марте-апреле. «Мы от лица ассоциации просили, чтобы ставка льготного автокредита в России была не выше 15%. Сделают 12–14% — хорошо».

В настоящий момент банковские ставки по автокредитам составляют 20–40% годовых. Отечественные производители и иностранные автокомпании, локализовавшие производство в России, положительно восприняли эту новость и ожидают от новой программы гибких условий.

Круг банков планируется ограничить наиболее крупными кредитными организациями.







# 6-я выставка-ярмарка «Ваши личные финансы»

## приглашает постоянных и новых гостей!



Состоится это ежегодное мероприятие 17–18 апреля. И вновь станет большим городским праздником для томичей всех возрастов — от школьников до пенсионеров. Как научиться правильно управлять своими личными финансами? Как не попасть в сети финансовых пирамид? Как сохранить и приумножить свои сбережения? Как

обеспечить себе достойную пенсию? На эти и многие другие вопросы можно будет получить ответы на выставке-ярмарке.

**В**ыступить с мастер-классами по личным финансам, рассказать о правильных подходах при кредитовании, страховании, налогообложении в этом году приглашена Наталья Смирнова (г. Москва) — один из самых известных в России финансовых консультантов, которая умеет говорить о деньгах весело и просто. Наталья — автор и соавтор 10 книг, среди них — «Богатый пенсионер», «Куда вкладывать деньги? Школа частного инвестора», «Управление личными финансами», «Как выжить и сохранить свои сбережения во время кризиса?». Записаться на ее мастер-

классы можно на сайте проекта «Ваши личные финансы» VLFin.ru и по телефону (3822) 71-67-97.

В пятницу 17 апреля пройдет деловая игра для старшеклассников «Личный финансовый план». Цель игры — повышение финансовой грамотности школьников, овладение умениями личного финансового планирования, формами совершения операций по сбережению, страхованию и приумножению капитала семьи.

«Каждый год мы стараемся делать программу выставки-ярмарки максимально разнообразной по форматам, интересной для посетителей всех возрастов, а главное — полезной. Например, в прошлом году можно было заполнить и сдать налоговую декларацию прямо на выставке. Это оказалось очень удобно — не нужно стоять в огромных очередях в налоговой инспекции. В этом году впервые на выставке томичам будет предоставлена возможность получить бесплатную юридическую помощь по финансовым вопросам, а также получить информацию о своей кредитной истории», — комментирует Михаил Сергейчик, руководитель проекта «Ваши личные финансы», организатор выставки-ярмарки.

Перенять опыт и поучаствовать в выставке-ярмарке в этом году приедут гости из других регионов России — Алтайского края, Архангельской, Волго-





градской и Калининградской областей, Башкирии и других регионов. Кроме того, в выставке примут участие представители Министерства финансов РФ, руководители федерального проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

### ЧТО ЕЩЕ НОВОГО?

Организаторы мероприятия ежегодно стараются удивлять своих посетителей чем-то новым. В прошлом году в рамках выставки успешно прошел «Праздник Копейки» — уличный праздник с народными гуляниями, концертом и выступле-

ниями лучших творческих коллективов города. В этом году помимо уже полюбившихся обучающих мероприятий, консультаций и «Праздника Копейки» томичей ждет уникальное мировое киношоу от владельца бренда «Ночь пожирателей рекламы» француза Жана Мари Бурсико. В большом зале состоится трансляция коллекции финансовых рекламных роликов, но не в качестве рекламы, а как произведений искусства.

*Организаторы: Департамент финансов Томской области, проект «Ваши личные финансы», Некоммерческое партнерство по развитию финансовой культуры «Финансы Коммуникации Информация» при содействии регионального отделения «ФинПотребСоюза».*

## РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ВЫСТАВКИ

«Праздник Копейки» и Томский «Арбат» на площади перед Большим концертным залом

### ЭКСПОЗИЦИИ

**Выставка детских художественных работ и поделок:** многообразный мир финансов глазами детей  
**Выставка «жемчужин» литературного конкурса** «Я, финансы, мир»  
**Экспозиция от Краеведческого музея**



## РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

**Увлекательная игра-путешествие** «Золотые караваны» для детей 7–12 лет: участники игры попадут в древний мир и смогут побывать в Индии, Китае, Персии, Финикии, Египте, Африке.

В каждой стране можно принять участие в производстве товаров или приобрести уже готовый товар, а потом продать его в другой стране.

**Детская площадка для маленьких посетителей выставки:** клоуны, веселые игры и развлечения. Скучно не будет никому!

На выставке также будут подведены итоги и названы победители трех областных конкурсов:

- Конкурса литературного творчества «Я, финансы, мир»
- Конкурса детского художественного творчества «Страна финансов»
- Видеоконкурса «Азбука финансов»

**А также призы и подарки для посетителей выставки.**

**Дата проведения:** 17 и 18 апреля 2015 г.

**Место:** Большой концертный зал, пл. Ленина, 12-а

**Время работы:** с 11:00 до 18:00. Вход свободный

**Для справок:** 716-797. Подробная информация: VLFin.ru





# Обратная связь

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



## НАТАЛИЯ:

В нашем кооперативном доме есть несколько собственников, которые имеют большие долги по квартплате (платят только за электричество). Самый большой долг по одной из квартир составляет около 500 000 рублей. Получается, что их долги ложатся на нас, ответственных плательщиков. Какими методами можно заставить их погасить долги?

## ОТВЕТ:

В подобных случаях законодательством предусмотрены два варианта действий, которые могут использоваться как одновременно, последовательно, так и независимо друг от друга.

**1. Приостановление, ограничение коммунальной услуги согласно постановлению Правительства РФ от 6 мая 2011 г. № 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов»:**

а) Председатель кооператива (в других случаях — ТСЖ или УК) должен в письменной форме направить должнику, имеющему задолженность более двух месячных размеров платы за коммунальную услугу, предупреждение о том, что предоставление ему коммунальной услуги может быть сначала ограничено, а затем приостановлено, если он не погасит долг в течение 20 дней со дня передачи предупреждения. Предупреждение необходимо вручить лично под расписку или направить по почте заказным письмом (с описью вложения);

б) Если в течение указанного в уведомлении срока задолженность не будет погашена, предоставление оговоренной коммунальной услуги ограничивается. Должника следует предварительно (за 3 суток) уведомить об этом письменным извещением, вручив его под расписку;

в) Если и спустя 30 дней задолженность не погашена, предоставление коммунальной услуги приостанавливается также с предварительным вручением (за 3 суток) письменного извещения под расписку.

Приостановить или ограничить предоставление коммунальных услуг можно вплоть до ликвидации задолженности. Как только недобросовестный жилец полностью ее погасит, предоставление ему коммунальных услуг должно быть возобновлено в течение 2 календарных дней.

## 2. Взыскание задолженности в судебном порядке.

Сначала целесообразно письменно уведомить должников об имеющейся задолженности — как и в первом варианте, заказным письмом с уведомлением о вручении, либо лично под расписку.

Следующим шагом для организации, предоставляющей соответствующие услуги (кооператив, ТСЖ, УК), должно стать направление искового заявления в суд.

Необходимо иметь в виду, что срок исковой давности по данной категории дел составляет три года. Это значит, что если срок прошел, суд вынесет решение о взыскании задолженности только за последние три года.

Помимо взыскания суммы задолженности за коммунальные услуги управляющая организация вправе потребовать с должника пени и возмещения судебных расходов.

Размер пени составляет 1/300 ставки ЦБ Российской Федерации за каждый день просрочки, начиная со следующего дня после наступления установленного срока оплаты и включительно по день фактической выплаты.

Вынесенное судом решение направляется судебным приставам для исполнительного производства. Долг взыскивается с зарплаты неплательщика.

Также применяются следующие меры:

- арест имущества должника и его последующая реализация;
- запрет на выезд из страны до погашения долга по оплате ЖКУ;
- запрет на отчуждение собственности — должник не может распоряжаться ею

до погашения долга — продать, подарить и т. д.

*К сведению. Приостановление услуги отопления, а в многоквартирных домах также услуги холодного водоснабжения не допускается.*





# 2315 привычек богатых людей

В МИРЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ 2315 ФОНДОВЫХ ИНДЕКСОВ. ОНИ СТАЛИ ПОПУЛЯРНЫМ СПОСОБОМ ВЛОЖЕНИЯ КАПИТАЛА.

**Ч**то делает богатых с каждым годом богаче, а бедных — беднее? Ответов много. Но сводятся они по сути к паре пунктов: разной степени дальновидности и выдержки, а следовательно, к разным типам покупок. Так, богатые люди не доверяют финансовым пирамидам, обещающим быструю сверхдоходность. Богатые люди вкладывают деньги на более длительные сроки в нешумные активы, в частности — в фондовые индексы.

## У БОГАТЫХ СВОИ, ДАЛЕКО ИДУЩИЕ ПЛАНЫ

Большинство успешных людей планирует основные вехи своей жизни на годы и десятилетия, а бедные не заглядывают в будущее даже на неделю. Из-за краткосрочности планов, а также желания заполучить все прямо сейчас бедные сами себя загоняют в ловушки. Они набирают потребительские кредиты, непосильные ипотеки, несут свободные деньги наследникам МММ, обещающим моментальную отдачу минимум в 120% годовых. В итоге бедные оказываются в пожизненной роли рабов на чьих-то галерах.

А богатые инвестируют:

- в свой бизнес;
- в недвижимость;
- осторожно используют банковские вклады, облигации;
- в развитые и стабильные фондовые рынки, в том числе — в фондовые индексы США, Германии, Китая, Японии, Англии.

*Фондовый индекс — это средневзвешенный показатель курсов акций группы компаний-лидеров какой-то отрасли или национальной экономики в целом. Фондовые индексы используются как базовый актив в индексных фьючерсах — контрактах, которые заключаются на значение того или иного индекса. Именно в такие контракты вкладывают свои средства богатые люди.*

Доходы людей, которые в прошлом году инвестировали в главный американский индекс Dow Jones, составили 23% в долларах США. А за последние 5 лет все те, кто вложил в Dow, увеличили свои сбережения в 2,5 раза.

## ПРЕКРАСНО. А ЧТО МЕШАЕТ ВСЕМ ТАК ДЕЛАТЬ?

Недостаток капитала. Сбережения в \$1 000 за 5 лет смогут вырасти только до \$2 500 — по \$300 в год, а большинству нужен миллион в среду.

Но его не будет. Никогда не будет. Тому, кто хочет вырваться из порочного круга бедности, следует перестать надеяться на выигрыш в лотерею. Надо учиться у богатых основам экономики, менять модель поведения.

Вкладывая из зарплаты ежемесячно по \$100 в индекс Dow Jones, нельзя через год стать олигархом. Но тот, кто это делает, прививает себе привычку миллионера, что важнее абсолютных цифр, и в конечном итоге поднимает себя на новый уровень жизни.

## НЕИЗБЕЖНЫЙ РОСТ

Американский индекс Dow Jones, состоящий из 30 лучших компаний Америки и мира (Coca-Cola, McDonald's, Microsoft и т.д.), ведет свою историю с 1896 года. Он пережил две мировые войны, нашу революцию, Великую депрессию и много прочих катаклизмов. Были краткосрочные падения, но несмотря ни на что в средне- и долгосрочной перспективе он рос и приносил инвесторам доход существенно выше инфляции и процентов по банковским вкладам.



Реклама. Образовательные услуги оказывает АНО ДПО «МАИТ», Лицензия №0322293. Курс доллара определяет ЦБ, например, 27.02.2015 1\$ = 60,71 руб. Финансовые услуги оказывает Forex Club International Limited. Торговля финансовыми инструментами является рискованной и может принести не только прибыль, но и убытки.



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



# Финансовые мошенничества

(продолжение)



Пословица про бесплатный сыр и мышеловку известна практически каждому человеку, однако, когда дело доходит до практики, люди предпочитают верить в чудеса и надеяться на этот самый бесплатный сыр — то есть на быстрое обогащение без приложения усилий или без вложения значительной суммы денег. Как правило именно они и становятся жертвами финансовых пирамид, которые не прекращают существовать и даже процветают и в наши дни. Самый свежий пример — новый проект Сергея Мавроди «МММ 2015». Об особенностях и специфике этого вида финансового мошенничества расскажем в материале, подготовленном на базе Института Финансового Планирования в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» Министерства финансов РФ.

## ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

Первые финансовые пирамиды появились в начале XVIII века. В России же наибольшего своего размаха они достигли в девяностые годы прошлого века. Достаточно сказать, что более чем за 20 лет в современной России «рухнули» 518 финансовых пирамид, возбуждены уголовные дела по 653 случаям, в отношении 423 организаций было открыто исполнительное производство.

Прежде чем отдать свои деньги, которые вы заработали или копили в течение многих лет, подумайте о том, кому вы их отдаете и на что. Кроме того, грамотно оформляйте факт передачи денег.

Есть несколько основных признаков финансовой пирамиды и иных форм мошенничества:

- в рекламе пирамиды гарантируется огромная, неправдоподобная доходность;
- для участия нужна минимальная сумма вложения — так компания может охватить максимальную аудиторию, а люди потом легче смиряются с утратой;

- в рекламе создается ореол очень профессиональной финансовой организации, но принципы ее работы не объясняются — нужно просто доверять создателям;
- вам обещают доплачивать за каждого приведенного в компанию человека;
- отсутствие необходимых лицензий;
- непрозрачность работы.

При наличии у компании названных признаков риски многократно возрастают.

Рассмотрим также основные приемы мошенников.

**1. Подделка под лидера.** Некоторые мошенники используют название хорошо известной фирмы, раскрученного бренда, немного модифицируют его (например, добавляют 1 букву или слово или используют другую правовую форму). Доверие к компании возникает на уровне ассоциации с добропорядочной фирмой с почти таким же названием.

**2. Упоминание в качестве партнеров (или даже учредителей) хорошо известных фирм.** Иногда бывает и наоборот: упоминают в качестве





партнеров никому не известные фирмы, информацию о которых нигде не удастся обнаружить, даже упоминаний в интернете нет (таковы были «партнеры» «Бизнес-клуба «Рубин»).

**3. Ознакомление клиента с договором только в офисе или при личной встрече.** Как правило в недобросовестных компаниях до внесения денег вам не дают договор на руки. Таким образом, у вас нет возможности обдумать условия договора дома в спокойной обстановке или посоветоваться с кем-либо. При этом обычно договор составлен так, что фирма фактически не несет ответственности за сохранность денег.

**4. Требуется заплатить вступительный взнос.** Это может называться и по-другому — «оплатить оформление документов», «оплатить обучение или участие в семинаре». Как правило этот взнос и является основным доходом организаторов пирамиды.

**5. Спекуляция на насущных потребностях человека.** Есть фирмы, предлагающие конкретные программы для инвестирования: «Накопи на квартиру»... машину... учебу и т.д. Не всегда

это мошеннические программы. Просто поинтересуйтесь, куда именно будут вложены ваши деньги.

**6. Льготные условия кредитования при существенном первоначальном взносе.** Возможен следующий сценарий мошенничества: вас просят оплатить 30% от стоимости жилья, а остальные средства т. н. «кооператив» вам предлагает под 1–3% годовых. Не верьте! Таких процентных ставок быть не может. Признаком пирамиды может быть и доленое строительство по демпинговым ценам. В какую бы программу вы ни хотели вложить свои средства, всегда полезно сравнить обещаемую выгоду с рыночной доходностью в этой же сфере. Задумайтесь: для чего вам предлагают востребованный товар по цене, которая в несколько раз ниже рыночной?

**7. Давление на психику.** Часто в мошеннических компаниях работают люди, являющиеся хорошими психологами. Если вы почувствовали психологическое давление, это является явным сигналом к тому, чтобы внимательнее изучить предлагаемые условия сделки.

Телепрограмма  
ваши личные финансы

19:30

РОССИЯ 24

ВТОРНИК



# 1 000 семей без квартир: как кризис отодвинул решение проблем обманутых дольщиков



«ПРОБЛЕМЫ ДОЛЬЩИКОВ БУДУТ РЕШЕНЫ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ» — ТАКУЮ ФРАЗУ МЫ СЛЫШАЛИ УЖЕ НЕ РАЗ, И КАЖДЫЙ ГОД ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ ВНОСИТ СВОИ КОРРЕКТИВЫ В ЭТИ ПЛАНЫ. И 2014 ГОД, ОЖИДАВШИЙСЯ КАК «ПЕРЕЛОМНЫЙ», — НЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ. ОДНАКО НА СЕГОДНЯ «СВЕТ В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ» УЖЕ ВИДЕН: КОЛИЧЕСТВО ПРОБЛЕМНЫХ ДОМОВ СОКРАТИЛОСЬ В ПЯТЬ РАЗ: С 26 В 2011 ГОДУ ДО 5 НА НАЧАЛО 2015 ГОДА. О ТОМ, КАКОВЫ УСПЕХИ НА ЭТОМ ПОПРИЩЕ И КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОСТАЮТСЯ, УЗНАЛ КОРРЕСПОНДЕНТ «ВЛФ».

**Н**а сегодняшний день уже достроено и сдано в эксплуатацию 19 многоквартирных жилых домов, более 2 тысяч дольщиков смогли получить долгожданное жилье. Однако планы областной власти решить проблемы оставшихся домов в течение 2014 года скорректировал кризис — банки отказали в кредитовании. Для решения вопроса требовалось 750 млн рублей, и предварительно из бюджета региона была выделена почти половина — 350 млн. Оставшуюся сумму получить не удалось: «Мы договорились, что как только бюджетные деньги будут освоены, мы проведем переговоры с банками, чтобы они прокредитовали строительные организации, и мы на эти кредитные ресурсы до конца года объекты достроим, а рассчитаемся в 2016–2017 годах. С этим настроем мы прошлый год начали. Когда были потрачены бюджетные деньги, сложилась кризисная ситуация в стране.

Пошли к банкирам, а они сказали: «Извините, кредитовать мы вас не будем и не можем». Кто здесь виноват?», — задает риторический вопрос вице-губернатор по строительству и инфраструктуре Игорь Шатурный.

Таким образом, по семи объектам проблемы остались — это около тысячи семей обманутых дольщиков, которые по-прежнему не могут въехать в свои квартиры. По этим домам были разработаны планы, работа ведется в текущем году. Это объекты по ул. Кошурникова (9-этажный дом, застройщик — ООО «СУ-21»), по ул. Гоголя-ул. Плеханова (8-этажное здание, застройщик — ООО СУ «Монолит»), по ул. Лебедева 30-34 (ООО СУ «Монолит»), по ул. Нефтяная 3 (ООО «СП «Рекон»), по ул. Красноармейская 128 (ООО «СУ-13»). Два оставшиеся объекта достраиваться не будут в связи с нецелесообразностью: на Мокрушина 9 земельный участок оказался в залоге



у банка, а на Салтыкова-Щедрина на расселение частного сектора потребуется дополнительно 180 млн рублей. Поэтому было принято решение: предоставить всем обманутым дольщикам жилье на Нефтяной 5 (к слову, дом только что сдан, первые новоселы здесь могут появиться уже в первом квартале этого года). Шатурный также отметил, что губернатор поставил задачу по уменьшению числа проблемных точек, «чтобы они не повторялись».

## РАССЕЛЯТ ВСЕХ

В то же время число дольщиков, подпадающих под категорию пострадавших, увеличилось после «инвентаризации» на 148 человек. Понятно, что соответственно должен вырасти и размер необходимых финансовых вложений для завершения строительства «проблемных» домов. Власти также подключились к решению этого вопроса и выделили дополнительный участок для строительства: «Это произошло по трем домам — на Салтыкова-Щедрина 19, Мокрушина 9 и Нефтяной 5. А мы все расчеты сделали так, что на Нефтяной мы построим два дома. Один мы уже сдали, второй достраиваем. Количество квартир как раз соответствовало тому числу дольщиков, которое было на 1 января. Теперь чтобы обеспечить жильем дополнительное количество дольщиков, мы «ТомскСтройЗаказчику» дали команду, и они приобрели рядом земельный участок, где были старые гаражи, — теперь это Нефтяная 15 — и объявили конкурс на проектирование жилого дома. Проект уже в стадии завершения и выходит на экспертизу. Дом за полгода запроектировать и построить нереально. Поэтому сроки и начинают сдвигаться», — рассказал Шатурный.

## «БЕЛЫЙ СПИСОК»: НЕ ПАНАЦЕЯ, НО ГАРАНТИЯ

Как оградить себя от недобросовестных застройщиков и всевозможных рисков при долевом участии в строительстве? Напомним, ранее власти составили так называемый «белый список застройщиков», в котором указаны и возводимые ими беспроблемные объекты, чтобы предотвратить появление новых обманутых дольщиков и дать людям какую-то гарантию. Шатурный подчеркнул, что при покупке квартиры в таких домах риск минимален: «Просим томичей и гостей города при приобретении жилья, когда несете кровные денежки, посмотреть — если дом в «белом» списке, то можно считать, что ваши риски сведены к минимуму. До сих пор ко мне на личный прием приходят граждане, которые заключили договор с сомнительными фирмами и просят помочь», — сказал Шатурный.

На сегодня в этом списке (расположенном на сайте областного департамента строительства и архитектуры) насчитывается пять строительных компаний и восемь многоквартирных домов (два года назад здесь числилось всего три застройщика и четыре объекта): ООО «МегаполисС» с жилым домом на ул. Богдана Хмельницкого-пер. Степановском; УМП «Томскстройзаказчик» с объектами на ул. 1-й Рабочей 6/2, 8, 8-д, ул. Ивановского 20, ул. Челюскинцев 2, ул. Щорса 9/1; ООО «ЗКПД ТДСК» с домом по ул. Калинина 94 в Северске; ЗАО «Том-Дом» с домом по ул. Обручева 16; ООО «Энергосберегающие технологии» с домом на ул. Елизаровых 15. Условия попадания в список просты: строительные компании включаются в реестр по их же инициативе и только в том случае, если организация и возводимые ею объекты отвечают жестким требованиям: готовность строящегося дома не менее 30%, отсутствие «замороженных» стройплощадок, претензий контрольно-надзорных и правоохранительных органов, задолженности по налогам и земельным платежам. Как ранее отмечал вице-губернатор Шатурный, финансовая поддержка будет оказываться только в отношении тех объектов, которые включены в этот список. Если дом не находится в «белом» списке, власти готовы контролировать процесс строительства, но помогать только морально и, если необходимо, решать какие-то бу- мажные вопросы.

## ЗАКОН НА СТОРОНЕ ДОЛЬЩИКОВ

Следует отметить, что за последние годы существенно изменилось законодательство в сфере долевого строительства: появились нормативные акты и новеллы, направленные на снижение ри-





сков при покупке строящегося жилья. Это прежде всего закон об обязательном страховании гражданской ответственности застройщиков, привлекающих к строительству жилья средства граждан (вступил в силу с 1 января 2014 года). Кроме того, в каждом регионе страны был сформирован Реестр участников долевого строительства, чьи права были нарушены, определены критерии проблемных объектов и обманутых дольщиков (что важно, граждане должны подавать документы на внесение в реестр самостоятельно, процедура имеет заявительный характер). Помимо этого, с 1 января 2014 года можно инициировать внеплановую проверку строительной компании. Раньше она проводилась не чаще одного раза в три года, и для этого требовалось согласие прокурора, а теперь это возможно по заявлению дольщиков или на основании сообщения в СМИ.

### ОБМАНУВШИХ — ПОД СУД

Что касается правовых механизмов воздействия на нерадивых застройщиков, то по нескольким делам дела уже переданы в суд. Так, прокуратура направила в суд уголовное дело о мошенничестве при долевом строительстве домов на улице Нефтяной. По версии следствия, глава строительной компании в период с 2006 по 2010 годы получил для строительства домов №1 и №7 по улице Нефтяной от частных лиц и организаций в общей сумме более 400 млн рублей, из которых свыше четверти израсходовал на иные цели. В том числе посредством заключения формальных договоров подряда с фирмами-однодневками, которые не выполняли работы. В результате без жилья и денег остались более 300 потерпевших. И хоть обвиняемый руководитель строительной компании свою вину не признал, тем не менее прокуратура считает имеющиеся доказа-

тельства достаточными. Кроме того, в декабре 2014 года полиция направила в суд материалы по трем эпизодам в отношении руководителя строительной компании «СУ-13» Владимира Замощина. Эпизоды связаны с 12 дольщиками дома на ул. Гоголя. Дело в отношении Замощина завершил расследовать Следственный комитет. В прошлом году уже состоялся суд. Владимиру Замощину вменяют пять эпизодов преступной деятельности, четыре из которых уже истекли за сроком давности. Также и дело дольщиков «Демоса» уйдет в суд в первом полугодии 2015 года, о чем сообщил начальник следственной части следственного управления УМВД России по Томской области Рамиз Кахиев. Дело в отношении компании «Демос» (семь недостроенных домов в микрорайоне «Весенний»), от действий которой пострадали около 600 дольщиков, было возбуждено еще в 2012 году. С тех пор проведено более двух десятков экспертиз, в том числе нескольких строительных, бухгалтерских, почерковедческих. Фигуранту уже предъявлено обвинение. Сейчас пострадавшие знакомятся с материалами уголовного дела, а это около 150 томов.

«Проблема в том, что часть дольщиков уступила по договорам свои права третьим лицам», — пояснил Кахиев.

Добавим, что ситуация в отношении компании «Демос» осложнялась тем, что организация не считалась банкротом, поэтому дома, которые она строила, не включались в список проблемных. Как ранее отмечала спикер облдумы Оксана Козловская, область не могла помочь дольщикам «Демоса», поскольку господдержка банкротящимся застройщикам не предусмотрена. «Но состоялось решение — по всей вероятности, жильцы будут организованы в жилищные кооперативы, и они так же, как и другие компании, будут получать помощь», — объяснила спикер. Игорь Шатурный в то же время добавил, что «среди дольщиков образовалось слишком много инициативных групп, и у каждой свое мнение», поэтому вопрос не решается быстро.

В целом, по мнению вице-губернатора, ситуация с обманутыми дольщиками улучшилась. Значительное их число либо уже получило свои квартиры, либо заручилось гарантией областных властей — очевидно, что никто никого не бросит, даже если очередная инвентаризация вдруг снова покажет «плюс». Но на этот раз Игорь Шатурный на всякий случай не стал называть конкретных сроков окончательного решения всех проблем. Так спокойнее. И честнее.

Анна ЯРОСЛАВЦЕВА



# Строимся по всем направлениям!

ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ УСТАНОВИЛА ИСТОРИЧЕСКИЙ РЕКОРД ПО ВВОДУ ЖИЛЬЯ И ВЫШЛА В ЛИДЕРЫ СРЕДИ СОСЕДЕЙ ПО СИБИРСКОМУ ОКРУГУ ПО ТЕМПАМ СТРОИТЕЛЬСТВА В 2014 ГОДУ. ТАКИХ РЕКОРДНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ — 620 ТЫС. М<sup>2</sup> — НЕ БЫЛО ЗА 25 ЛЕТ НОВЕЙШЕЙ ИСТОРИИ РЕГИОНА. ЭТО НА 17% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ЧТО ЕЩЕ БОЛЕЕ ПРИМЕЧАТЕЛЬНО, ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИЛИСЬ ОБЪЕМЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА — В 1,7 РАЗА (ДО 294,2 ТЫС. М<sup>2</sup>), СООТВЕТСТВЕННО ДОЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ВСЕГО ВВЕДЕННОГО ЖИЛЬЯ ЗАНЯЛА ПОЧТИ ПОЛОВИНУ. КУДА С ТАКИМИ АППЕТИТАМИ БУДЕТ ДАЛЬШЕ РАЗВИВАТЬСЯ ГОРОД, УЗНАВАЛ КОРРЕСПОНДЕНТ «ВЛФ».

**П**озитивная динамика продолжается: только за первый месяц текущего года на территории региона введено 60,75 тыс. м<sup>2</sup> жилья (в январе 2014 года — в три раза меньше), в том числе 36,22 тыс. м<sup>2</sup> индивидуального. По отношению к январю прошлого года объемы выросли почти в 5 и 3 раза соответственно — на 481,7% и 287,2%. В областном центре в январе введено 21,61 тыс. м<sup>2</sup> в многоквартирных домах и 18,2 тыс. — в индивидуальных. Среди муниципальных районов высокие показатели в Томском — 14,47 тыс. м<sup>2</sup> (2,18 тыс. — в январе 2014 года), Парабельском — 1,44 тыс. м<sup>2</sup> (197 м<sup>2</sup> — в январе 2014 года), Александровском — 757 м<sup>2</sup> (39 м<sup>2</sup> — в январе

2014 года), Каргасокском — 909 м<sup>2</sup> (472 м<sup>2</sup> — в январе 2014 года) районах.

Очевидно, что малоэтажное и индивидуальное жилищное строительство становится приоритетом у власти: в течение 2013–2014 годов в рамках профильной целевой программы Томская область направила из бюджета региона на развитие этой отрасли 48,19 млн рублей. «За два года для этих целей было подготовлено 629 га ранее не использовавшейся земли. В 2014 году по госпрограмме средства были направлены на разработку 16 проектов планировки территорий под малоэтажное жилье в районах области — городах Стрежевой и Северск, а также в Асиновском, Верхнекетском, Зырянском, Каргасокском,





Парабельском, Первомайском, Томском и Чаинском районах. Все проекты должны были пройти публичные слушания до конца 2014 года. «Сейчас подготовлены еще шесть проектов планировки площадью 170 га. В первом квартале 2015 г. они будут вынесены на публичные слушания. Кроме того, восемь проектов на площади 188 га находятся в стадии разработки, их утверждение запланировано на конец года: по три проекта в Колпашевском и Томском районах, два — в Парабельском», — отметил вице-губернатор Игорь Шатурный.

В городе серьезно вырос спрос на коттеджную застройку. У людей появились средства и желание жить в европейском стиле. Условия для этого есть: проектируются новые районы, развивается инфраструктура, администрация города активно выставляет на продажу новые земельные участки, предназначенные под индивидуальное жилое строительство, приглашая к участию в аукционе всех желающих. Так, например, в конце января 2015 года были выставлены восемь земельных участков в микрорайоне Наука, а также в поселках Росинка и Кузовлево. Цены на участки варьировались от 174 до 687 тысяч рублей.

### СРОКИ СОКРАТИЛИСЬ

«Не было бы счастья, да рейтинг помог». В начале 2014 года появился Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата РФ, который предусматривал уменьшение времени и сложности оформления разрешений на строительство в каждом регионе. Кто первый введет изменения, «того и тапки», то есть хорошие места в рейтинге. Наша область «подсуетилась», и теперь время получения компаниями, предпринимателями и частными лицами разрешения на строительство в регионе сократилось в среднем на треть. Отныне все необходимые процедуры занимают не более 200 дней. При этом заявителю необходимо пройти в общей сложности 16 процедур. Добавляется, что сроки удалось сократить в том числе благодаря оптимизации процедур рассмотрения заявлений на комиссиях, проведения госэкспертизы, получения техусловий по подключению к энергоресурсам. Как сообщает пресс-служба обладминистрации, на заседании комиссии по улучшению позиций Томской области в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата РФ обсуждалась также возможность дальнейшего сокращения сроков ожидания — до 130 дней.

### КУДА РАЗВИВАЕТСЯ ГОРОД?

В настоящий момент Томск входит в число городов-лидеров по росту численности населения среди столиц субъектов РФ. Эти данные были озвучены в декабре 2014 года на урбанистическом форуме в Москве экспертами Высшей школы экономики. «Томск показывает динамику сумасшедшую. Как и во всех миллионниках, у нас идет прирост населения за счет внутренней миграции из других районов области и внешней миграции за счет потока обучающихся. К тому же мы добились превышения уровнем рождаемости уровня смертности», — заявил вице-мэр Евгений Паршуто.

По его словам, с 2002 по 2013 год население Томска увеличилось более чем на 10%. На 1 января, согласно статистике, население Томска составляет 578 тыс. человек. «А на самом деле, если брать миграционные потоки Северска и Томского района, численность города в дневное время — порядка 620 тыс. человек. Вся инфраструктура города должна быть рассчитана на эти параметры. А по генеральному плану, который был утвержден в 2007 году, прогнозная численность населения на 2025 год — 500 тыс. человек. По прогнозу, в 2035 году по «высокому» варианту в Томске будет проживать 820 тыс. жителей, по «среднему» — 755 тыс., по самому низкому — уже 690! Кроме того, старый генплан не учитывал формирование агломерации «Томск-Северск-Томский район». Таким образом, в генплане не было главного — «задела на будущее», — отметил Паршуто. Учитывая это обстоятельство, городские власти решили заняться изменением существующего документа, а заодно обозначить территории для развития города.

Через 20 лет жилищный фонд должен удвоиться. По словам Паршуто, по самым оптимистичным прогнозам на человека в Томске должно будет приходиться по 35 квадратных метров жилья. Из этих расчетов жилищный фонд должен прирасти на 10,3 миллиона м<sup>2</sup>. Поскольку сегодня в Томске всего 12 миллионов м<sup>2</sup> жилья, фактически жилфонд вырастет в два раза.

Темпы ожидаются стахановские: ежегодно нужно вводить 490–500 «квадратов» жилья. В 2014 году в Томске было введено почти 400 тысяч м<sup>2</sup>. Территория для развития — 297 км<sup>2</sup>.

По словам вице-мэра, Томск будет развиваться во всех направлениях от центра — восточном, западном, северном и южном.

Основной прирост жилого сектора ожидается в новых микрорайонах — Восточном и Супервосточном, на Степановке и в пригородной черте Южные





ворота. Обсуждается активная застройка левобережья Томи, однако самые большие и пока не освоенные территории находятся в северной части города — Сосновый бор и Кузовлевский тракт. Застройка этих кварталов подразумевает создание полноценной жилой инфраструктуры — детских, поликлиник, школ, магазинов, зон отдыха.

## ВОСТОЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ

Больше 250 га, около миллиона квадратных метров — это район Солнечная долина, который реализуется в течение 7 лет и уже находится на стадии завершения. Проект «Солнечная долина» включает несколько микрорайонов. Это не только панельные высотки, но и малоэтажные дома и индивидуальные коттеджи. «Последний 13-й микрорайон сейчас в стадии строительства. Думаю, еще полтора-два года — и площадка будет полностью сформирована. Там же — ОЭЗ с прилегающими территориями, Академпарк, новый проект — район Супервосточный. За предыдущие семь лет в развитие восточного узла было вложено почти 50 миллиардов рублей. Видимо, это развитие продолжится, потому что процесс уже необратим», — рассказал Паршуту. В целом в восточном направлении будет введено примерно 2,5 миллиона «квадратов».

## ЮЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Это Степановка, которая сегодня развивается бурными темпами, микрорайон Мокрушина (активно застраивается улица Нефтяная), это возможное появление района Аникино с малоэтажной жилой застройкой и освоение территории радиотехнического завода. «Это направление является наиболее благоприятным, с точки зрения экологии и расположения по отношению к центру города. Но оно не очень благоприятно с точки зрения инфраструктуры и транспорта», — уточнил вице-мэр.



Но главная составляющая в развитии южного направления — район «Южные ворота» на границе Томска и Зонального. «По численности там 17,5 тыс. жителей, 500 тысяч «квадратов» жилья. Коммунальные магистральные сети тянутся туда из Томска, поэтому мы считаем это нашим проектом независимо от того, где он находится», — подчеркнул Паршуту.

На площади в 70 га планируют соорудить около 600 тыс. м<sup>2</sup> жилья для двух десятков тысяч человек. По масштабам задуманного проект сопоставим со строительством Солнечной долины. Первый этап — строительство жилья эконом-класса — 10 тыс. квартир для 17,8 тыс. человек. Проект района предусматривает поэтапную застройку жилыми домами, объектами социальной и бытовой инфраструктуры. В новом районе возведут панельные, кирпичные, каркасные здания разной этажности — от 9 до 17. На этой территории также планируется разместить три детских сада, новую общеобразовательную школу и поликлинику, двенадцать подземных и пять гаражных многоуровневых паркингов. В перспективе общая площадь жилья может увеличиться до одного миллиона квадратов. Первые дома будут сданы в 2015 году, весь проект рассчитан на пять лет. Пока единственный инвестор проекта — ТДСК. Всего здесь планируется ввести 1,5 миллиона м<sup>2</sup>.



### ЗАПАДНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Включает большую территорию левого берега Томи. По словам Паршуто, здесь расположатся спортивные и развлекательные строения. На правобережье реализуют концепцию «Томские набережные». Итого — миллион «квадратов».

### СЕВЕРНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

«По территории это три Северска. Это огромная площадка, — отметил вице-мэр. — Это блок, где планируется самое массовое жилищное строительство. Причем пока не определено до конца, какое — малоэтажное или многоэтажное, но это точно будет комплексное жилищное строительство».

Совсем недавно стало известно о первой стройке: экспертный совет при замгубернатора Игоре Шатурном одобрил проект строительства нового микрорайона на 350 тыс. жителей на северо-восточной окраине Томска. Микрорайон должен появиться в районе Кузовлевского тракта и пригородного поселка Светлый. Общая площадь территории — около 1,4 тыс. га. При этом только на 36% территории в настоящее время строительство возможно. Для остальных площадей требуется провести дополнительные экспертизы. «Принято решение, что этому району быть. Нужны планировочная документация, расчеты, связанные с инженерной и транспортной инфраструктурой, — более тонкое планирование. Эта площадка может начать осваиваться через два-три года», — сказал Паршуто. В свою очередь начальник департамента архитектуры и строительства Томской области Дмитрий Асонов отметил, что район находится в хорошей транспортной доступности, к нему подведены инженерные коммуникации, часть территории занимают сосновые леса. Всего по северному и северо-восточному направлению планируется ввести около пяти-шести миллионов м<sup>2</sup>.

### ЦЕНТР ГОРОДА

В некоторых центральных районах города строительство также будет продолжаться. В основном речь идет о высвобождающихся территориях предприятий. Так, новый район на 300 тыс. м<sup>2</sup> появится на территории бывшего шпалопропиточного завода в Томске (на берегу Томи). Строительство начнется в конце 2015 года, о чем сообщил гендиректор холдинга ТДСК Александр Шпетер. Работа над проектом завершена, он прошел госэкспертизу. Чтобы начать строительство, необходимо внести изменения в генплан и перевести участок из промышленной зоны в зону общественно-жилого назначения. «С учетом уникальности места там будет несколько архитек-



турных доминант — несколько домов повышенной этажности, другой конструктивной системы. Наверное, будут монолитные дома, но в основном панельные, каркасные и комбинированные — какие мы строим обычно», — рассказал Шпетер. Также в микрорайоне будут построены школа и детские сады.

Еще один проект нового жилого района с закрытыми дворовыми территориями может появиться в центре Томска к 2022 году. Это участок промышленной площадки «Сибэлектромотора» в центре города, которому был присвоен статус зоны общественно-жилого назначения. Он ограничен улицами Енисейская, Елизаровых, проспектами Кирова и Комсомольским. Общая площадь участка — 17 га. Застройщик — красноярская компания «Новый город». Микрорайон будет состоять из многоэтажных домов с закрытыми дворами — так называемых «малых кварталов». Власти полагают, что это будет первый в Томске район подобного типа. За основу взят проект «Малые кварталы», который реализуется на территории бывшего судостроительного завода на берегу Енисея в Красноярске. Проект разрабатывали голландские специалисты. Здесь предполагается построить 225 тыс. м<sup>2</sup> недвижимости, в том числе 175 тыс. «квадратов» жилья повышенной комфортности (на 5–6 тыс. человек), по 25 тыс. — коммерческой недвижимости и закрытых парковок. Строительство планируется начать с улицы Енисейской уже в этом году.

Понятно, что такие грандиозные планы сразу же упираются в необходимость совершенствования транспортной инфраструктуры. Власти это понимают и готовы оперативно решать проблемы. Маршруты будут меняться с учетом новых районов.

Добавим, что томичи также могут принять участие в корректировке генплана, высказать свои мнения. Для этого будет открыт специальный сайт или раздел на сайте мэрии. Заходя на сайт, жители смогут увидеть, как идет работа над проектом, а также оставить свои замечания и предложения.

**Анна ЕВГЕНЬЕВА**



# Престиж — слово мирное, но его приходится завоевывать



Результаты уже 3-го народного голосования в ежегодной региональной премии среди финансовых организаций Томской области «Финансовый Престиж» были объявлены 25 февраля 2015 года. Организаторы конкурса изначально не ставили себе задачу превращаться в народных контролеров и регуляторов этого процесса, главной целью народного голосования является получение среза общественного мнения в этой сфере и наблюдение, как из года в год в ней меняется ситуация.

## Мы нужны друг другу

Сегодня по факту мы все являемся потребителями финансовых услуг — и когда берем кредиты, и когда копим деньги на жилье, участвуем в пенсионных программах и т.д. Разумеется, хочется получать от рынка финансовых услуг те или иные выгоды, но возможно это только тогда, когда человек хорошо ориентируется в современных финансовых продуктах, знает свои права, законы, в том числе и свои обязанности. И самое главное — когда он способен адекватно оценивать свои возможности. Просветительская функция финансового рынка в этой

связи — наиглавнейшая обязанность. А народное голосование помогает отразить качество, полноту информации и востребованность той или иной финансовой организации, учитывая поток клиентов, а также отзывы о ее работе.

Как всегда, старт народному голосованию был дан в рамках проведения декады финансовой грамотности «Финансовый ВООМ» в октябре 2014 года, а само голосование продолжалось до января 2015 года. За Премию боролись 47 банков, 26 страховых и 12 инвестиционных компаний. С октября 2014 года по январь 2015 года на сайте финпрестиж.рф насе-





лением было оставлено около 7 тыс. голосов. Стоит отметить, что в этом году жители области голосовали активнее, чем в году прошедшем, и оставили в два раза больше комментариев по сравнению с предыдущей Премией. Клиенты недобросовестных организаций, не стесняясь, рассказывали истории о своем негативном опыте и советовали другим не обращаться в ту или иную организацию. А довольные оказанными им услугами не просто голосовали на сайте, но еще и оценивали новые продукты и технологии, которыми воспользовались в финансовой организации. Большой интерес клиентов вызвал ряд новых продуктов банков и технологии их работы.

### НАРОД ХОЧЕТ КАЧЕСТВА, А НЕ КОЛИЧЕСТВА

«Сфера финансов — это самый чувствительный к общественному мнению сектор экономики. Так как в ней все строится на доверии к банкам, страховым, инвестиционным компаниям», — отметил в своем выступлении заместитель губернатора Томской области — начальник Департамента финансов **Александр Феденев**.

Для получения полной картины работы финансовых организаций использовались такие инструменты, как анализ сайтов организаций на полноту предоставляемой информации, а также метод «тайный покупатель». Последний оказался весьма эффективным в плане оценки положения дел в конкретной организации. С помощью «Тайного покупателя» выявлялись даже анекдотичные случаи, демонстрирующие, что не все компании на финансовом рынке понимают свою роль и место в этом процессе. Например, в некоторых организациях вместо живой

консультации предпочитали отсылать клиента на сайт для самостоятельного изучения интересующего вопроса. Еще удивительнее было столкнуться с ситуацией, в которой посетителя просили немного подождать, так как в офисе все сотрудники были заняты поздравлением своего коллеги с днем рождения.

А ведь расслабляться сейчас нельзя. И даже непростительно.

«В новых экономических обстоятельствах достаточно большое количество людей ждут ответа от представителей финансовой сферы — как минимизировать взятые на себя риски, какие существуют новые подходы, чтобы облегчить финансовую нагрузку на семью, — заметила в своем выступлении председатель Законодательной Думы Томской области **Оксана Козловская**. — Потребность в этих знаниях существенно возрастет из-за высокой доли населения, которая имеет кредиты. Особенно серьезна проблема с ипотекой. В такой ситуации финансовые институты должны суметь сохранить не только клиентскую базу, но и вообще свое присутствие на этом рынке, в том числе через создание новых продуктов, через умение работать с клиентом, а в некоторых случаях даже через оказание психологической поддержки. Престиж — слово мирное, но его приходится завоевывать!»





Вручение награды «Росбанку»



Вручение награды «Томскпромстройбанку»



Вручение награды «Промсвязьбанку»



Вручение награды «Связь-банку»

Состав Экспертного совета: заместитель губернатора Томской области — начальник Департамента Финансов **Александр Феденев**, заместитель губернатора по экономике **Андрей Антонов**, заместитель губернатора по инвестиционной политике и имущественным отношениям **Юрий Гурдин**, начальник Управления Службы по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров в СФО **Евгений Снегирев**, руководитель регионального Роспотребнадзора **Виктор Пилипенко**, начальник Департамента информационной политики и общественных связей Администрации Томской области **Алексей Севостьянов**, первый заместитель начальника Департамента финансов Томской области **Вера Плиева**, руководитель проекта «Ваши личные финансы» **Михаил Сергейчик** и заведующая кафедрой менеджмента, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Академии естествознания, член-корреспондент Сибирской академии наук высшей школы **Ирина Никулина**.

## КТО СЕГОДНЯ «НА КОНЕ»?

По итогам народного голосования и решения Экспертного совета, в секторе «Банки» награды получили: «Росбанк» — за лучшее информационное наполнение сайта, Сбербанк России — за лучшее клиентское обслуживание, а «Промсвязьбанк» унес с собой награду за самую удобную банковскую карту.

В новых номинациях, введенных в 2014 году, победили: «Томскпромстройбанк» — он стал банком года в сфере клиентского обслуживания малого бизнеса, «Связь-Банк» — как банк года в сфере ипотечного кредитования и Сбербанк России, выигравший в номинации «Лучший интернет-банк».

В секторе «Страховые компании» за лучшее информационное наполнение сайта награда вручена страховой компании «СОГАЗ», а лучшее клиентское обслуживание оказалось у страховой компании «ВСК».

Самая главная награда — Гран-при, тот самый народный «знак качества и доверия», была вручена Сбербанку России. «Повышение качества работы кредитных учреждений и страховых компаний такими конкурсами стимулируются. Общественное признание — это главная оценка,





Вручение награды Страховому дому «ВСК»



Вручение награды Страховой группе «СОГАЗ»



Вручение награды Сбербанку России

необходимая в бизнес-сообществе. Сам по себе бизнес может зарабатывать миллиардные прибыли, но если общество его не признает, то это неудачный проект», — считает **Михаил Гребеников**, руководитель томского отделения Сбербанка России.

**Андрей Антонов**, заместитель губернатора Томской области обратился к организаторам Премии с просьбой, чтобы в следующем году сделать акцент на индивидуальных предпринимателях и малом бизнесе. «Сейчас государство поставило задачу пропагандировать, всячески помогать и поддерживать малый бизнес. Один из опросов представителей данного сектора показал, что для них очень важно иметь доступ к кредитным ресурсам. И правильно понимать, где и как возможно пользоваться ими. Поэтому нужна номинация, связанная с удобством работы для малого бизнеса», — сказал он.

### ПРИЯТНЫЕ МОМЕНТЫ

«Несмотря на все происходящие сложности и трудности, конкурс продолжает существовать и развиваться. Он очень существенно модифицировался. Изнутри проводится колоссальная работа и не только по этому конкурсу, а по всей программе финансовой грамотности. Особое спасибо Михаилу Сергейчику, руководителю проекта «Ваши личные финансы» и его команде за ту деятельность, что они осуществляют при поддержке Департамента финансов», — отметила в своем выступлении член Экспертного совета, доктор экономических наук **Ирина Никулина**.

Организаторами премии «Финансовый Престиж» являются Департамент финансов Томской области, проект «Ваши личные финансы», региональное отделение «ФинПотребСоюза» и некоммерческое партнерство «Финансы. Коммуникации. Информация».

**Валентина МАЛИНИНА**





# КТО Я — инвестор или спекулянт?



КАЖЕТСЯ, ВОПРОС, ВЫНЕСЕННЫЙ В ЗАГОЛОВОК ЭТОЙ СТАТЬИ, ПЛОХО СООТНОСИТСЯ С ПОВСЕДНЕВНОЙ РЕАЛЬНОСТЬЮ И СОВЕРШЕННО НЕ АКТУАЛЕН ДЛЯ ПРОСТОГО ЧЕЛОВЕКА. ЭТО ГДЕ-ТО ТАМ, НА РАЗНЫХ БИРЖАХ, ГДЕ ВСЯКИЕ СПЕКУЛЯНТЫ — СВИРЕПЫЕ «ВОЛКИ С УОЛЛ-СТРИТ» БЬЮТСЯ НЕ НА ЖИЗНЬ, А НА СМЕРТЬ С ЧЕСТНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ, ЖЕЛАЮЩИМИ ВЛОЖИТЬ СВОИ ЧЕСТНО ЗАРАБОТАННЫЕ ДЕНЬГИ В ЧЕСТНО РАБОТАЮЩИЙ БИЗНЕС. ТАК-ТО ОНО ТАК, НО ТОЛЬКО ПОЧЕМУ ВСЕ В ДЕКАБРЕ ПРОШЕДШЕГО ГОДА ВДРУГ ДРУЖНО РИНУЛИСЬ В МАГАЗИНЫ СКУПАТЬ КТО ГРЕЧКУ МЕШКАМИ, КТО — ТЕЛЕВИЗОРЫ ОПТОВЫМИ ПАРТИЯМИ, А КТО И ЗОЛОТИШКО КИЛОГРАММАМИ?



Павел ПАХОМОВ

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

**А** многие ли из нас готовы устоять перед навязчивой рекламой больших процентов в никому не известном банке? А к этому еще добавим воспоминания о Лёне Голубкове и его современных последователях, представляющих разнообразнейшие МММ-образные компании со всякими жутко красивыми

названиями и при этом оперирующих совершенно непонятными, но очень заманчивыми финансовыми терминами типа «торговля без усилий в один клик», «прибыль до 70% от внесенного депозита за 1 час» и т. д. и т. п. И все это сопровождается постоянно всплывающими баннерами и рекламой в общественном транспорте, где улыбающиеся автомеханики и счастливые домохозяйки рассказывают нам, как за неделю или даже за один день можно заработать 3–5 тысяч долларов.

Соблазн быстрого обогащения окутывает нас сплошь и рядом. Только вот вопрос «Если все так легко, то почему же все такие бедные вокруг?» остается открытым.

Поэтому, даже если вы никогда не торговали акциями или валютой, все равно стоит ответить для себя на вопрос: кто я — инвестор или спекулянт?



Причем спекулянт в хорошем смысле слова. У нас с советских времен термин «спекулянт» несет явно негативный оттенок. Это скорее какой-то вор или, вспоминая классику советского кино, барыга, который где-то что-то украл и продает это втридорога. Но на самом деле спекулянт — это профессиональный биржевой игрок, который действительно покупает задешево и продает задорого, если рыночные условия позволяют это сделать. Иными словами, спекулянт пытается заработать на краткосрочных изменениях цен на рынке акций, валюты, драгоценных металлов и т. д. Казалось бы, очень простая работа — покупай, когда дешево, продавай, когда дорого, и зарабатывай на этом миллионы. Однако простота — кажущаяся... На самом деле это очень специфичный вид деятельности, который подходит далеко не каждому, а еще точнее — единицам. Чтобы объяснить это, приведу один пример.

Как вы думаете, если попытаться обучить 100 человек какому-либо виду деятельности — токарному, кузнечному, поварскому делу и т. д., то сколько из них смогут качественно выполнять эту работу? Ну, половина-не половина, но процентов 30 из них точно станут специалистами в этих областях, если жизнь заставит их там работать. Конечно, можно быть специалистом классом выше или ниже, но при этом все же заниматься каким-то делом. Это касается обычных профессий. Но вот в трейдинге, в среде профессиональных спекулянтов, такой подход вообще не годится — там ты или зарабатываешь деньги или нет. Других вариантов просто нет! Так вот зарабатывают деньги только 3–5% профессиональных спекулянтов — профессиональных трейдеров. Даже в среде космонавтов процент отсева меньше! Но... деньги манят нас, и люди идут и идут в спекулянты с желанием «по-быстрому срубить бабки».

В словосочетании «профессиональный биржевой игрок» ключевым является слово «профессиональный». Причем оно несет на себе оттенок слова «специфический». Здесь очень большие требования к психотипу человека, занимающегося данным видом деятельности. Причем качества у человека должны быть иногда взаимоисключающие. Допустим, с одной стороны он должен быть легко возбудимым и быстро реагировать на вновь складывающиеся условия игры (торговли), а с другой — хладнокровным и расчетливым и всегда сохранять спокойствие независимо от остроты текущей ситуации. Нервный и легко возбудимый против хладнокровного и расчетливого. Против — представить можно. А теперь смешай-



те все это в одном «стакане» — какую гремучую смесь вы получите? Вот это и есть настоящий профессиональный трейдер — спекулянт. А теперь примерьте эту «рубашку» на себя. Вы готовы рисковать миллионами и миллиардами своих и чужих денег и принимать иногда мгновенные решения, которые должны быть единственно правильными — иначе вы больше никогда не увидите ни своих миллионов, ни чужих миллиардов? Вы представляете, какой стресс при этом испытывает человек? Недаром среди профессиональных трейдеров чрезвычайно большое число самоубийств! Поэтому испытать себя на этом поприще можно и, может быть, даже полезно — вы много интересного узнаете. Но... без фанатизма. И, естественно, работая только с очень малыми деньгами. Только вот найдете ли вы время для такого испытания? Ведь я недаром сказал, что в словосочетании «профессиональный биржевой игрок» ключевым является слово «профессиональный». А если это так, то этому надо долго и упорно учиться. Значит, надо найти время на учебу, изучение рынка, изучение стратегий торговли, на саму биржевую торговлю, наконец. Подход «у меня тут есть обеденный перерыв на основной работе, и я в это время поторгую на бирже» не годится. Ты или должен уделять биржевой торговле все время или — ничего. Это и будет профессиональный подход, и только тогда ты, может быть, станешь профессионалом (но при этом вспомните статистику: только 3–5% профессионалов в ко-



нечном итоге зарабатывают на рынке).

Кроме свободного времени у вас еще должен быть и какой-то запас свободных денежных средств, на который нужно жить, пока вы будете учиться спекулировать на рынке. А на это может уйти не один месяц. Однако, как показывает практика, в принципе при правильном подходе человек уже через 3–4 месяца торговли начинает понимать, может он стать профессиональным спекулянтом или нет. Здесь главное — не упорствовать и в случае чего честно сказать себе: «Нет, это не мое». Никакой катастрофы в этом нет. Миллионы и миллиарды людей живут без этого и вполне себе счастливы. К тому же есть совершенно другой, вполне разумный путь — путь инвестора.

Если хорошими спекулянтами могут стать единицы, то хорошим инвестором может стать каждый. Инвестировать надо! Это вам скажет любой экономист. Но, к сожалению, в России мы все живем днем сегодняшним — хочу сегодня и сейчас, не задумываясь о дне завтрашнем. А ведь стоит! Ведь нам еще жить и жить, несмотря на все кризисы, обрушивающиеся на наши головы. Кризисы приходят и уходят, а жизнь продолжается и хочется не просто жить, а жить хорошо. И для этого не очень-то и много надо. Надо откладывать деньги — по чуть-чуть, но постоянно. Не надо класть яйца в одну корзину. Надо руководствоваться прежде всего здравым смыслом и не рисковать понапрасну. Не знаешь броду — не суйся в воду, не знаешь, что это — не лезь туда. Вот

вам банальные истины инвестирования. Да вы и сами их прекрасно знаете! Здравый смысл первичен при инвестировании. К этому, пожалуй, надо добавить еще одно, но ключевое правило — откладывать надо долго и регулярно. То есть заниматься инвестированием не месяц или год, а годы и десятилетия. И тогда вы стопроцентно получите потрясающий результат!

Можно заниматься инвестированием самостоятельно, но тогда надо будет кое-чему подучиться: как выбирать акции, как выбрать и самостоятельно купить пай паевого фонда, как купить валюту на биржевых торгах и разместить ее в надежном банке и еще целый ряд вопросов не очень трудных, но весьма важных. С другой стороны, есть профессиональные управляющие, которые всегда помогут вам советами, как правильно работать с инвестициями. Тем более, что с 2015 года, несмотря на все экономические «ужасы» нашей жизни, у российских инвесторов появились новые возможности в виде инвестиций через ИИСы (индивидуальные инвестиционные счета), которые дают существенные льготы по налогообложению при инвестировании на срок от трех лет и более. Таким образом, возможности у российского инвестора есть. Не будем останавливаться здесь на этом подробно, поскольку это не цель данной статьи. Главное, что нужно понять, — инвестирование — процесс неспешный и доступный абсолютно всем. Инвестор не занимается «ловлей блох», как спекулянт. Он никуда не спешит и делает ставку (очень правильную, кстати, ставку) на то, что экономика вопреки всем возможным временным трудностям на больших промежутках времени в 5, 10 и более лет все равно развивается и будет идти вперед. Поэтому и доход от инвестиций в экономику тоже будет расти и давать стабильную прибыль на длительных промежутках времени. Просто инвестируйте регулярно в разные классы активов — немного в акции (или ПИФы акций), немного в облигации (или ПИФы облигаций), немного в депозиты — как рублевые, так и валютные. А все это вместе и называется инвестированием. Просто и без затей. Без дерганий и каких-либо искусственных рулеток «повезет-не повезет». При инвестировании нельзя проиграть — можно только выиграть больше или меньше. Главное — принять правила этой игры и четко их придерживаться. И тогда вы обеспечите себе и своей семье безбедное и счастливое будущее. Попробуйте! Вам обязательно понравится!





# Болельщики тоже платят

«Лучшая команда в мире — «Томь» из Западной Сибири!», — скандируют болельщики всем известной томской футбольной команды. И какую бы игру ни показывали наши футболисты, зрители на домашние матчи ходят при любой погоде и при любом положении команды в рейтингах. Ну, или предпочитают сопереживать, а иногда и сочувствовать команде, сидя на диване в уютных домашних тапочках. Корреспондент «Ваших личных финансов» выяснял, какие способы позволяют «болеть» чаще, а платить за это меньше.



**Н**ачнем мониторинг не с вариантов, где можно болеть за любимый ФК, — места существуют разные...а с амуниции, ведь она у болельщика одна! К примеру, чтобы приобрести шарф с логотипом «Томи», придется потратить от 300 до 550 рублей — в зависимости от ткани и дизайна. Покупку можно совершить как во время футбольного матча, так и заблаговременно — через сайт fanshop.ru. Шарф уже есть? Начало положено!

## ПО-ДОМАШНЕМУ

Если же вы решили болеть дома, на своем любимом диване, то затраты ограничиваются покупкой шарфа, пива, сухариков и своевременной оплатой интернета или кабельного ТВ. В случае наличия жены, не симпатизирующей вашему увлечению футболом, скорее всего придется добавить в расходы и ее шопинг, пока вы наслаждаетесь просмотром игры. К сожалению, местные телеканалы не показывают трансляции игр «Томи», однако можно с таким же успехом наблюдать матч в режиме онлайн, зайдя на сайт <http://smotrisport.tv/event/football/>.

Томичи, которые подключены к кабельному ТВ, имеют возможность подключиться к каналу «Наш футбол». Стоимость пакета, например, у «Томтела», составляет 149 рублей в месяц.

## С ВЫХОДОМ

Спорт-бар позволит вам переживать успехи и поражения «Томи» много ярче — помимо ваших эмоциональных возгласов, будут раздаваться крики как минимум еще тридцати человек. В целом вход в бар во время трансляции практически везде бесплатный. Максимальная стоимость при установлении платы составляет не более 200 рублей. Чаще вместо этого администрация ограничивает минимум среднего счета.

Кто еще не в курсе, ФК «Томь» открыл одноименный бар на втором этаже развлекательного комплекса «Факел», где встречает болельщиков большими экранами и качественным баром.

## ПО-НАСТОЯЩЕМУ!

Самый живой и излюбленный способ лицезреть футбольные матчи, разумеется, — с трибун стадио-



на, где лучший комментатор — скандирующие болельщики. Здесь видно не только, насколько далеко подается мяч, но и как высоко он при этом подлетает, разрезая воздух. Вернемся к вопросу финансовому. Если посещать матчи по билетам, то выбор ценовой категории достаточно широк — от 30 до 300 рублей. Место в ложе имеет более высокую стоимость — 1200 рублей за билет. Кстати, теперь кроме шарфа, в прямом смысле подогревать болельщиков в ложе «В» будут инфракрасные обогреватели, установленные на целых 96 местах! Но на стоимости билетов, по словам коммерческого директора ФК «Томь», этот бонус никак не отразится. Те, кто уже проверял новшество в действии, утверждают, что при температуре на улице  $-7^{\circ}\text{C}$  через 15 минут работы приборов в ложе было уже  $+8^{\circ}\text{C}$ . В будущем планируется установка таких обогревателей и на других трибунах, для чего идут неустанные поиски инвесторов, готовых взять на себя эти расходы.

*Для сравнения: болельщики «Спартака» в первом месяце весны раскошелятся, болея за любимую команду, минимум на 700 руб. Средний ценовой диапазон варьируется от 1 000 до 3 000 руб. Но это еще не все — есть места за 5 000 и за 6 000, и даже за 7 500 (здесь уже включается ресторанное питание и право заезда на прилегающую территорию).*

С одной стороны, иметь варианты выбора всегда неплохо, однако есть и обратная сторона медали — заполучить билет на место, с которого вы сможете полноценно наслаждаться видом на футбол-

ное поле, из-за ажиотажа бывает сложно, а то и невозможно. Для любителей «готовить сани летом» имеется возможность приобретения абонементов. Цены, как и в билетной системе, зависят от трибуной зоны и варьируются от 850 до 2 100 рублей. Место в ложе — 8 400 рублей. Все указанные цены — действующие, сформированы для весенней части первенства.

Стандартные абонементы — хоть и относительно дорогое удовольствие, имеют в этом сезоне большое преимущество. При их покупке болельщик получает бесплатные услуги от партнеров клуба на сумму более 3 500 рублей! Можно посетить сауну, подключиться на 3 месяца к телеканалу «Наш футбол», а также воспользоваться другими услугами и скидками. Те, кто уже являются владельцами абонемента сезона ФНЛ 2014/2015, а также желающие приобрести абонемент на весеннюю часть смогут воспользоваться специальными бонусами. Кстати, все они перечислены на сайте клуба.

Если вы все еще считаете, что и с такими поощрениями абонемент имеет непомерно высокую цену, сравним с ранжированием стоимости абонемента ФК «Зенит»: от 8 000 рублей (8 300 — детский) до 44 300 рублей в VIP-зоне. С этого момента просим не сетовать на томскую команду — ваши родные футболисты создают для вас самые приемлемые условия лицензирования футбола!

И теперь, полностью ориентированные в ценах и условиях, дожидаемся первого весеннего матча, который состоится в марте, и «Только Томь — только победа!»

**Лера ТРУХАНОВА, Варвара СОКОЛОВСКАЯ**



# Страховка: нет, но хотелось бы...



КОРРЕСПОНДЕНТЫ ЖУРНАЛА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» ПРОВЕРИЛИ, КАК И ГДЕ В ТОМСКЕ ОФОРМЛЯЮТ ПОЛИСЫ ОСАГО И ВЫЯСНИЛИ, ЧТО СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ ДЕЛАЮТ ЭТО БЕЗ ОСОБОГО ЖЕЛАНИЯ.

**Р**аньше работники ГИБДД любили стоять возле офиса «Ингосстраха» на улице Пушкина. Подъехать к нему с удобной стороны можно было, только слегка нарушив правила. Учитывая клиентский поток офиса на одной из главных проезжих улиц Томска, автоинспекторы легко выполняли план по протоколам. Однажды чуть не попался и я, когда приехал вносить исправления в полис ОСАГО. Спасибо братьям автолюбителям — поморгали, предупредили. А вот страховщики оказались не родственниками. Сначала я долго сидел на диванчике. В офисе «висела» система, а перезагрузку могли начать только проснувшиеся в московском офисе. Так, во всяком случае, объясняли. Ждали полчаса до наших 12.00. Кое-как перезагрузили. Спросите, почему не уехал в другую страховую компанию?

Потому что уже оплаченный полис ОСАГО от «Ингосстраха» у меня был на руках, его выписали прямо в автосалоне в обмен на большую скидку на автомобиль.

— Мы вам скидочку сделали, — сказал менеджер автосалона. — Так что вы уж будьте добры, у нашего страхового агента полис выпишите. Вам же все равно его делать, а тут не отходя от кассы полис и получите.

Так что быстро поменять страховую компанию я не мог.

Система перезагрузилась, но мне выдали даже не полис, а обычный белый лист, на котором принтер напечатал дополнения к полису.

— Бланков ОСАГО у нас нет! — сказала менеджер. — И если что случится, то центр урегулирования убытков у нас в Зырянском.

— А поближе его никак нельзя было сделать? — спросил я.

— Такова политика компании, — улыбнулась, наконец, менеджер.

Через год офис «Ингосстраха» исчез с проезжей улицы Пушкина. Где теперь офис компании — даже «ДубльГис» подсказать не может. Страховые компании массово изымают свою информацию из справочных систем. Ощущение, что розничное автострахование их интересует все меньше и меньше. Где теперь офис «Ингосстраха» в Томске, ответ дает официальный сайт компании. Село Зырянское, улица Смирнова 14. Правда, говорят, что и в Томске офис есть где-то на перекрестке Комсомольского проспекта и ул. Никитина, но найти его там — проблема. Компания почему-то не стремится афишировать свою деятельность по новому адресу.

Немудрено, что через год я поменял страховую компанию.

Страховая группа «УРАЛСИБ» тоже находится в проездом месте, но компания никуда не переезжает, сколько себя помню. Внутри нет шикарного ремонта, интерьеры вышли из фильмов о советской эпохе, но кабинет с оформлением полиса ОСАГО — на первом этаже, «как зайдешь, сразу направо».

По иронии судьбы здесь тоже утром зависла столбчатая система, но ждать пока проснутся москвичи мы не стали. Чтобы не задерживать меня, забрали копии документов и сказали, что перезвонят, как только полис будет готов. Перезвонили уже через полчаса. Полис выдали нормальный, центр урегулирования убытков находится здесь же.





В порядке эксперимента захожу в офис страхового дома «ВСК» на тихой улице Гоголя. В здании два одинаковых центральных входа. Один — в фитнес-клуб, другой — в страховую компанию. Судя по бумажкам, наклеенным рядом со входом, посетители часто путаются в дверях. Однако никаких дополнительных указателей для клиентов компания все равно не вывешивает и, похоже, не случайно. Офис розничных продаж полисов ОСАГО находится на 3-м этаже! Находишь его, только поплутав на втором, где расположился центр урегулирования убытков. И на том спасибо. Хотя бы не в Зырянском.

«Лучший работник месяца», о чем свидетельствовал информационный стенд на входе, в основной зал меня не пустила, прямо на входной стойке обсчитав стоимость полиса ОСАГО.

— Сколько займет оформление полиса? — спросил я, «уходя думать».

— 15 минут, — ответила лучший работник месяца, даже не пытаясь меня задержать.

А вот в «филиальчике» Росгосстраха — по-другому назвать малюсенький павильон около пункта регистрации автомобилей в п. Предтеченск очень сложно — полисы оформляют всем подряд, пользуясь тем, что граждане, ставящие на учет свои машины, по понятным причинам хотят сделать все в один день. Вот и моя коллега, которой нужно было оформить только что купленную машину, не решилась ездить по городу без полиса — это, во-первых. А во-вторых, без страховки поставить авто на учет нельзя. Пришлось ей оформлять ОСАГО у агента Росгосстраха, сидящего в упомянутом павильончике. Но за «удобство» приходится платить: помимо страховой премии непосредственно за полис ОСАГО, пришлось дополнительно выложить 1 300 рублей за страховку жизни и здоровья, которая, как пояснил агент, является обязательным условием оформления полиса ОСАГО.

В поисках офиса страховой компании «Коместра-Томь», что находится на пл. Батенькова, нашему корреспонденту пришлось несколько раз обойти нужное здание, так как опознавательных знаков и указателей, направляющих потенциальных клиентов в офис страховой, обнаружено не было. Набрав телефонный номер представителя офиса компании, корреспондент получил ориентир, что центр оформления полисов ОСАГО находится непосредственно в книжном магазине. Приклеенный лист с надписью «Полисы» на стекле внутренней двери подтвердил, что так оно и есть. Жаль только, что с улицы это никак не увидеть. Комфорта и удобств для клиента в этом офисе в миниатюре не предусмотрено, видимо это связано

с отсутствием очереди как таковой — ведь постоять пять минут никого не затруднит. Получив от нашего корреспондента все необходимые документы для расчета стоимости полиса ОСАГО, женщина за компьютером объясняет, что приобрести страховку без так называемого Каско-Lite не представляется возможным. Кстати говоря, эта самая услуга стоит не так уж и мало — 950 рублей. По какой причине выписать обычный полис без дополнительных опций здесь не могут, ответить корреспонденту не смогли. Скорее всего такого установка «сверху» и для компании такие «фишки» являются нормальной практикой, ведь им тоже хочется работать и зарабатывать.

Интересная ситуация складывалась и в страховой компании «СОГАЗ». Нашего корреспондента тут встретили два «секьюритянина», поинтересовавшись целью визита в данную организацию. Узнав, что целью является оформление полиса ОСАГО, мужчины предупредили корреспондента о том, что он вряд ли успеет, хотя на дворе было около четырех часов дня.

— Попытка — не пытка, — ответил наш корреспондент, и ему дали-таки возможность пройти через турникет.

В холле было около десяти человек, которые, видимо, уже давно ждали своей очереди. Перед нужным кабинетом было 3 человека — все, кто оформляется в первый раз, остальные — в другой кабинет, на продление полиса ОСАГО. Ожидание в очереди из 3 человек продлилось «всего лишь» каких-то полчаса. Когда корреспондент зашел, никто из сотрудников не обратил на него внимания, даже после произнесенного им приветствия. Видимо, не здороваться с клиентами — это новый тренд в работе страховщиков. Свободный специалист без особого энтузиазма и банально без вежливости начал разговор. На вопрос о том, какая нынче сумма покрытия в результате наступления страхового случая, девушка недобро посмотрела на корреспондента и ответила: «400 тысяч».

Действительно, увеличение лимита выплат со 120 тысяч до 400 — большая тема для всех страховщиков, поэтому реакция была, мягко говоря, «недружественной».

Понятно, почему в России так и не сложилась цивилизованная страховая система. Страховщики думают, как получить с нас деньги, но выплатить минимум при наступлении страхового случая. Соответственно застрахованные начинают мудрить с обстоятельствами и оценками ущерба. Кто первый начал и кто виноват, как в семейной ссоре, выяснять бессмысленно.



По данным Центрального Банка России, в 2014 году в Томской области работали 66 страховых компаний, из которых лишь в 30 можно было оформить полис ОСАГО. Всего за прошедший год жители Томской области оформили более 238 тысяч полисов ОСАГО, что составляет 0,74% от общего количества полисов, выданных на всей территории Российской Федерации. Наиболее активным страховщиком стала компания «Росгосстрах», выдавшая более 58 тысяч полисов — 24,35% рынка региона. На втором месте страховая компания «Коместра», выдавшая более 48 тысяч полисов и занимающая 20,21% рынка региона. Полисы ОСАГО «Коместра» продает не собственные, а как представитель «ЮЖУРАЛ-АСКО», поэтому в отчетности о деятельности компаний по ОСАГО на территории Томской области «Коместру» вы не найдете.

Тройку лидеров замыкают «СОГАЗ» и «УРАЛСИБ», выдавшие более чем по 23 тысячи полисов и занимающие по 10,02% и 9,78% рынка региона соответственно.

### ПРАВО НА ПОЛИС

Если у клиента возникли какие-либо трудности в оформлении нового или продлении старого полиса ОСАГО, он как правило идет приобретать этот полис в другую фирму, рынок-то у нас свободный! Но если быть столь же принципиальными, как и наше законодательство, клиент вовсе не обязан метаться от одной страховой компании к другой, умоляя продать ему полис, — и без этих «ритуальных танцев» страховщики должны оказать данную услугу!

Но если вы не горите желанием покупать дополнительные страховки, без которых услуга по оформлению ОСАГО якобы не может быть вам оказана, хотя бы сделайте попытку построения диалога со специалистом, продающим вам полис, оперируя знаниями закона. Хорошо бы предусмотрительно иметь при себе переписанные статьи законов, которые страховщикам прекрасно известны. Тогда есть надежда, что с таким «подкованным» клиентом просто не захотят связываться и вас оформят без лишних «бонусов».

Если же разговор с обычным специалистом не прошел, как хотелось, не стесняясь, просите вызвать начальника и поговорите с ним. Пускайте в ход «тяжелую артиллерию» — требуйте у страховщика написать вам письменный отказ в продаже полиса. Правда, почти наверняка это требование они не удовлетворят, так как знают, что нарушают закон.

Ну, и напоследок: так же, как при общении с инспекторами ГИБДД многие пользуются видеосъемкой, делайте то же самое в офисе страховой компании — фиксируйте диалог на камеру своего телефона. Пригодится.



Если же и такими действиями не удастся привести страховщика в чувства, иницилируйте бумажные отношения — отправьте в эту страховую компанию заявление с требованием продать вам полис ОСАГО. Страховщик будет просто обязан в 30-дневный срок рассмотреть заявление и удовлетворить ваш запрос, так как договор ОСАГО является публичным и отказа в продаже полиса быть не может. Заявление лучше направить по почте заказным письмом с уведомлением (пусть оно станет доказательством в случае отказа). Ну, и храни провидение вас и ваш автомобиль эти 30 дней.

### ЗАЯВЛЕНИЕ (пример)

Прошу заключить договор обязательного страхования в соответствии с Федеральным законом «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» на срок действия с «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. В случае отказа прошу дать мотивированный ответ в установленные законодательством сроки.

Для самых принципиальных есть самый сложный способ получения полиса — через суд. Сделать это можно самостоятельно, а можно подключить юриста, который с удовольствием за это возьмется, ведь дело беспроигрышное: статья 445 Гражданского кодекса РФ гласит, что «сторона, необоснованно уклоняющаяся от заключения договора, должна возместить другой стороне причиненные этим убытки».

### Я БУДУ ЖАЛОВАТЬСЯ!

Независимо от того, вступили вы в справедливый бой со страховой компанией или нет, подать жалобу на действия страховщика точно не помешает. Для этого есть несколько инстанций — головное представительство страховой компании, прокуратура и Российский союз автостраховщиков (РСА). Бланк жалобы можно посмотреть и скачать на сайте РСА.

**Александр КОЗЛОВ**



# Делать добро — выгодно!

В СВОЕМ АРМЯНСКОМ ДЕТСТВЕ ПАРУЙР ЯВРУМЯН МЕЧТАЛ КУПИТЬ В ШКОЛЬНУЮ СЕКЦИЮ ВОЛЕЙБОЛА СЕТКУ И МЯЧ. СЕГОДНЯ ПАВЕЛ АМАЯКОВИЧ, КАК ЕГО ДАВНО ОКРЕСТИЛИ В РОССИИ, — ХЛЕБОСОЛЬНЫЙ ХОЗЯИН, ОТЕЦ БОЛЬШОГО СЕМЕЙСТВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПРЕУСПЕВАЮЩИХ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ. НАЧИНАЛ ОН, КАК ВОДИТСЯ В ВОЛЬНЫХ БРИГАДАХ «АРМЯНСТРОЯ», БЫЛ ДОРОЖНИКОМ, МЕБЕЛЬЩИКОМ, ПЕКАРЕМ, ВЛАДЕЛЬЦЕМ МАГАЗИНОВ... ТАК ЧТО ДЕПУТАТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ДУМЫ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ НЕ ПОНАСЛЫШКЕ ЗНАЕТ, ЕСТЬ ЛИ У ЛИЧНЫХ ДЕНЕГ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР И СКОЛЬКО МОЖНО ЗАНЯТЬ ЦЕННОМУ РАБОТНИКУ.



**ВЛФ:** — Можете вспомнить, когда заработали свои первые деньги?

**П. Я.:** — Я начал работать с 5 класса на каникулах. Наш сосед был совхозным бригадиром, и мы с пацанами ходили тяпать картошку. Надо было окутить один ряд, но он был просто бесконечный! Деньги тогда были заработаны очень маленькие — рублей 15–20 от силы. Еще возили силос, грузили его руками — это уже было в 8–9 классе. Существенные заработки начались после школы до армии, когда я не поступил с первого раза в институт и вернулся назад в район, где мой дядя работал директором крупного автопредприятия. Так как я хорошо учился в школе и закончил ее с одной четверкой в аттестате, мне доверили работу диспетчера в таксопарке. В Армении это очень крутая должность. Когда водители сдавали путевки, мне давали по 20 коп, по рублю, и в месяц я мог зарабатывать до 1 000 рублей, это были огромные деньги!

**ВЛФ:** — А на что их тратили?

**П. Я.:** — Отдавал родителям. Во-первых, так принято у нас в Армении, а во-вторых, это сейчас

17–18-летнему парню есть куда потратить такие суммы, а в те годы просто не на что было. Рубашку, штаны себе купил и все. И на обед еще сколько-то уходило. А все остальное — в семью, так как отец строил дом и деньги для этого нужны были постоянно.

**ВЛФ:** — Профессию выбрали денежную или по душе?

**П. Я.:** — Вообще я из тех краев, откуда ездят на заработки в Сибирь. Еще в школе, когда кто-то мечтал быть космонавтом или врачом, я хотел стать крупным строителем, как тогда называли, — подрядчиком. А мама хотела, чтобы я стал юристом — прокурором или судьей. Поэтому после армии поехал в Иркутск поступать в иркутский юридический институт. Но первая попытка оказалась безрезультатной, пришлось все лето посвятить работе, причем самой настоящей — строительству коровника из бетона. Трудились, как спартанцы, день и ночь. Заработал 6 тысяч рублей! Из этих денег 2,5 тысячи оставил на ангарском рынке — оделся от и до.





**ВЛФ:** — *А как в Томск попали?*

**П. Я.:** — После неудачи в Иркутске на следующий год поехал поступать в Барнаул в сельскохозяйственный институт, снова не поступил. В итоге доехал до Томска и здесь уже стал студентом ТИСИ. Кстати, в 1976 году очень многие Еврумяны (мои дяди) работали в Кривошеинском районе. Так и прижился здесь.

**ВЛФ:** — *Своих детей учили обращаться с деньгами или они сейчас просто копируют ваше финансовое поведение?*

**П. Я.:** — Специально не учили. Они просто смотрят на меня и маму, этого оказалось достаточно, чтобы вырасти нормальными людьми. И результатом такого воспитания я доволен во всех четырех случаях. Трое детей уже закончили университеты и руководят предприятием, четвертый пока еще студент.

**ВЛФ:** — *Вы всегда, как говорится, «при деньгах» или бывают исключения?*

**П. Я.:** — Не бывает. У всех людей разные характеры. Есть такие, у кого, к примеру, доход — 3 рубля, а за месяц тратят 10 рублей. При этом совершенно не понимают, откуда придут к ним эти недостающие деньги. Или другой человек: знает, что зарабатывает 10 рублей, на 10 рублей живет, и ему хватает. А

я из тех людей, которые из заработанных 10 рублей тратят только 8, а 2 рубля всегда откладывают! И никогда не занимаю деньги, только один раз брал в долг 100 рублей в 1981 году у соседа, когда поехал впервые в Сибирь — поступать в институт. А второй в жизни кредит взял совсем недавно и то для развития предприятия.

**ВЛФ:** — *Что для вас деньги? Цель, средство, необходимость? Как вы к ним относитесь?*

**П. Я.:** — Сначала была просто цель — заработать какие-то деньги, чтобы обеспечить семью. А вот позже начался период, когда ка-

залось, будто передо мной идет бумажник, а я лишь позади него... Потому и согласился стать директором предприятия — хотел не столько заработать, сколько состояться как человек, как личность. Тогда мне 33 года было. В то время все хозяйства по всей стране разваливались, но это и стимулировало меня на деятельность прежде всего. На первое место деньги никогда не ставились, хотя понятно, что и без них никуда. Вот и сейчас в нашей экономической ситуации... все вокруг суетятся — дети, жена, а я спокоен! Ведь обстоятельства в жизни бывают разные, но если ты можешь работать и думать головой, ты будешь также продолжать зарабатывать и жить дальше. Главное — не останавливаться в деятельности, а деньги уже потом появятся как результат. Перед сном обдумываю идею, утром встаю — начинаю осуществлять, при этом особо не просчитывая, заработаю или потеряю. Таким образом я, например, придумал станок по производству строительных блоков. В поездке в Кемерово увидел на шахте шлак, но в Томске его негде взять, зато есть завод по производству керамзита в Шегарском районе. Попробовали делать блоки из керамзита — первый раз не получилось. Второй — снова мимо, а в третий раз — удача! И стали выпускать. В Кривошеинском районе все частные гаражи потом строились из этих керамзитовых блоков.



**ВЛФ:** — Скажите, женщины больше помогают тратить или зарабатывать деньги?

**П. Я.:** — В моей семье сложилось так, что помогают. Например, я открыл магазин, а супруга теперь продолжает это дело. И так же, как я, если зарабатывает 100 рублей, тратит только 50. Словом, дело не доходит до тех денег, которые зарабатываю я. У нас ведь четверо детей, всех надо устроить, всем помочь, вот мы и трудимся вместо 8 часов все 18.

**ВЛФ:** — Если в производственном или личном бюджете появляются излишки, что с ними делаете?

**П. Я.:** — К сожалению, их не бывает. У нас в семье один за всех и все за одного. И у каждого — планы. Например, когда надо было купить квартиру старшему сыну, мы все вместе копили на нее. Сейчас в планах — помочь другому сыну. Нас в семье работает 8–9 человек, половину заработанного тратим, а вторую собираем, потому что ему жениться скоро надо, приобретать дом. Вот все вместе и идем в этом направлении. Деньги в обороте есть, но в виде продукта, запчастей, материалов и т.д. Если требуется сумма на какую-то цель, то приходится из нашего общего бизнеса вынимать часть оборотного капитала, но все же понимают, что часто и помногу это делать нельзя.

**ВЛФ:** — Вы азартный человек?

**П. Я.:** — Я — человек, можно сказать, вообще без отрицательных качеств. И совсем не азартный. В карты могу сыграть, но не на деньги. В казино был всего один раз. Но туда и нельзя было не пойти, так как дело было в Лас-Вегасе! Пришлось пару дней поиграть, что же там еще делать? Но сильно не увлекался, проиграл всего 50 долларов. Специально брал ограниченное количество денег, чтобы не было лишнего соблазна. А на остальные все удовольствия в жизни, если в общем смотреть, я могу позволить себе истратить не более 5% своей зарплаты. Это мое личное ограничение.

**ВЛФ:** — А случалась в жизни крупная стихийная покупка?

**П. Я.:** — Стихийного у меня ничего не бывает, особенно при крупных покупках. Даже машину для предприятия не сразу купили. Решение ее приобрести пришло, когда предприятие уже 7 лет работало и приносило прибыль, а у нас не было до той поры хорошей машины. Сначала мне казалось, что это очень дорого и нет необходимости снимать на покупку такие деньги из оборотных средств, но дети меня уговорили, нашли авто такой марки на 25% дешевле, и

только тогда я согласился. Конечно, мне, как и многим другим, тоже иногда хочется что-то стоящее... особенно когда до 53 лет только работал и работал, и деньги есть. А машина для меня сегодня — это не слабость, это необходимость. По работе приходится между районами много и часто ездить.

**ВЛФ:** — Кроме обязательного ОСАГО другими страховыми продуктами пользуетесь?

**П. Я.:** — Ни машину, ни что-то еще в принципе не страхую. Я верю, что береженого бог бережет. Нам часто и много страховых продуктов предлагают, но я все никак не могу себя заставить страховаться.

**ВЛФ:** — Но ведь надо обязательно страховать посевы, технику?

**П. Я.:** — Да, посевы мы страхуем. И еще появилось новшество — страхование животных. В страховке популярно расписано, какие виды болезней будут являться основанием для выплаты. А когда у нас умерла корова, мы посмотрели по этому списку, а там такие редкие заболевания перечислены, при которых даже карантин объявляется и закрывается ферма, что не дай бог такому случиться. Естественно наша корова ни по одному из этих пунктов не подходила. А рискованные страховки никто не хочет делать.

При страховании посевов тоже столько ограничений есть, что если даже земля перевернется, выплатят не больше того уровня, что мы заплатили страховщикам. У нас на практике имеются примеры, когда судятся из-за выплат, пытаются получить компенсацию, но это как правило бесполезное занятие. Поэтому мы предпочитаем вкладываться в профилактику негативных событий, нежели в страхование.

**ВЛФ:** — В стране взят курс на импортозамещение, государственные деньги направляют на поддержку сельского хозяйства, вы почувствовали поддержку?

**П. Я.:** — Сельское хозяйство — очень благодарная отрасль: сколько ни вкладывай, отдача все равно будет. Сейчас правительство заявило о выделении 185 млрд рублей, хотя можно было бы и больше. Но мы, крестьяне, никогда не работали в условиях избытка денег, поэтому и сейчас милости не ждем, работаем. Строительство нового объекта — целого комплекса на тысячу дойных коров — это была моя идея, я заказывал проект и не одну ночь думал о его реализации и все просчитывал. Цель его — получить много продукции. Планируется



кого-то что-то случилось — ты должен подставить свое плечо. Я всегда думал так: если у меня будут неприятности, мне же тоже помогут.

**ВЛФ:** — *На ваш взгляд, работники СПК «Белосток» — финансово грамотные люди, умеют зарабатывать и сберегать?*

**П. Я.:** — Есть разные. Я не понимаю тех, которые получают по почте банковскую карточку, активируют непонятно что и на каких условиях и начинают шиковать. Таких у нас 30–40 человек есть. Несколько человек имеют квартиры в городе, и я рад, что их дети-студенты могут не снимать жилье, а жить в собственном.

15–20 тонн молока в сутки. К примеру, сегодня по Томской области надои составляют 200 тонн, а мы хотим получать 10% от нынешних региональных надоев вместо сегодняшних наших 3%. Хочется менять культуру питания нашего населения, ведь цельное молоко не сравнить с завозимым порошком. Из цельного молока будет выходить на рынок порядка 70% нормальной (живой!) готовой продукции, и это будет замечательно!

**ВЛФ:** — *А правда, что моцареллу будете делать?*

**П. Я.:** — Обязательно! Переработчик уже закупил оборудование, к концу марта, думаю, можно попробовать взяться за моцареллу.

**ВЛФ:** — *Доброта — это рентабельная вещь?*

**П. Я.:** — Конечно. Я — не глубоко верующий человек, но считаю, что за добрые дела всем воздается. Вовсе не обязательно стоять и раздавать деньги на улице. В жизни много ситуаций, где может понадобиться помощь. Например, дать человеку денег в рассрочку на полгода без процентов. Сегодня же многие берут кредиты под 20–30%, а ты идешь навстречу своим людям и помогаешь решать им их трудности без процентов. Пришел, к примеру, ко мне человек и говорит, что хочет строить баню, цена вопроса — 50 тысяч рублей, а заработок у него — 18 тысяч. И я не отказываю, делаю рассрочку. Еще много родственников — кто-то нуждается, у

Еще в прошлом году 5–6 моих рабочих купили себе машины. И не «Жигули», а иномарки. Еще у нас есть в Томске рынок выходного дня, если там 40 человек стоят и продают свою продукцию, то 35–38 из них — мои работники.

**ВЛФ:** — *А вы в магазине своим работникам продукцию в кредит даете до какого предела?*

**П. Я.:** — 5–10 тысяч рублей, не больше. А на предприятии максимум, который я занимал ценному сотруднику, — 300 тысяч рублей.

**ВЛФ:** — *А мяч волейбольный в свою секцию купили?*

**П. Я.:** — Купил! И сетку, и мячи! Пусть играют ребята.

**ВЛФ:** — *В преддверии 8 марта что бы вы пожелали женщинам?*

**П. Я.:** — Сегодня женщина многограннее, чем раньше, и задачи перед ней стоят более обширные, да и сама женщина себя видит по-другому. Я бы хотел пожелать удачи тем женщинам, которые хотели бы или уже делают свою карьеру. Здоровья и счастья в доме абсолютно всем! А молодым девушкам главное пожелание — уделять особое внимание своему образованию, потому что без него в современных условиях сложно жить и работать в обществе, трудно реализовать себя как личность.

**Наталья ВОЛКОВА**





# «Государь властен пожаловать привилегию»

(Екатерина II и финансово-экономическое развитие России)

Более 250 лет назад на российский престол взошла Екатерина II, одна из известнейших личностей в истории нашей страны. В литературе эта императрица давно стала одним из самых популярных персонажей. Но авторы очень часто увлекаются описанием подробностей ее прихода к власти или частной жизни, а говоря о государственной деятельности, скатываются к успехам в сфере внешней политики. Попробуем на нескольких примерах развеять миф о Екатерине II как о достаточно легкомысленной особе, думающей лишь о своих многочисленных фаворитах.



Юрий ГОЛИЦЫН

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

## «ИМЕЮТ МАЛЫЕ КАПИТАЛЫ»

Екатерина II неоднократно обращалась к проблеме развития в стране акционерных обществ. В 1763 г., разрешив нескольким лицам открыть компанию для торговли на Средиземном море, императрица и сама подписалась на 20 акций.

В мае 1767 г. нижегородские купцы подали прошение об учреждении «Хлебной компании для покупки разного хлеба». Для нас интересны те замечания, которые оставила Екатерина на полях доклада и проекта образования акционерной компании. Основные рекомендации императрицы по созданию и руководству компанией сводились к следующему. Компанию необходимо учредить, так как «все почти купцы малые имеют капиталы и по той причине не могут расторгаться». Каждый желающий может стать участником проекта, вложив в него не менее 25 рублей.

Для управления компанией необходимо руководство в лице трех директоров, избираемых на определенный срок присутствующими на собрании акционерами. Таким же образом выбирались бухгалтеры и ревизоры. Екатерина предложила «обязать подпискою» как директоров, так и акционеров, т. е. составила своеобразный кодекс чести участников предприятия, которые были обязаны «поступать... по чистой совести и стараться... всем смыслом... установить и распространить пользу и кредит сей компании». Полученная компанией прибыль должна делиться таким образом: если прибыль составляет 1%, она идет на увеличение основного капитала, если 2%, то одна половина капитализируется, а вторая образует резервный фонд «для общих им несчастливых приключений, как-то пожаров и прочаго, как сами рассудят»; если же прибыль 3% и более, то акционеры могут сами решить, «сколько оставить в торг и сколько разделить по интересантам». При желании акционера продать свои акции последние могли быть выкуплены компанией со скидкой в размере 2%. Если акции продавались третьим лицам, то на них могла быть установлена свободная цена. Акционерам не запрещалось вести торговлю и вне вновь учреждаемой компании. На собрании акционеров всегда должен председательствовать городской голова, который может быть избран четвертым директором компании. Для успешного начала деятельности императрица разрешала выдать новой компании беспроцентный кредит на 5 лет с усло-



вием обязательного ввоза определенного количества хлеба в Санкт-Петербург.

Через несколько месяцев, когда в стране четко обозначился кризис поставок вина в казну, Екатерина II представила в Сенат собственноручный проект о создании в некоторых городах винокуренных компаний. Но императрица укрылась под вымышленным именем Елизара Иванова, честно объяснив, что пойти на это ее заставило «опасение ненависти от многих, кои своего счета не найдут в сем проекте, ибо сколько не старался умирить онаго содержание, однако существо его не допустило, чтоб содержание могло приятно быть всем вообще». Заметим, что Екатерина неоднократно использовала этот прием для проверки восприятия новых идей ближайшим окружением или обществом.

Главным нарушением существовавшего порядка являлось допущение к производству вина в четырех городах «вольной компании, в которую класть акции всякому того города жителю и дворянам, кто пожелает», т. е. не только купцам возвращалось право винокурения, но оно предоставлялось и мещанам.

Поэтому в проекте много места отведено оправданию такого решения. «Естьли бы кто сказал, что сие есть противно дворянской привилегии о винокурении, на то отвечаю, что Государь властен пожаловать привилегию кому соизволит, и что для данной дворянству привилегии в случае, где онаю или мало, или вовсе не пользуются, народу не быть без вина и пятимиллионнаго государственнаго дохода не лишиться, который на государственныя нужды употребляется; у дворянства же вина на пять миллионов нету, то что лучше, чтоб народ чувствовал неудовольствие от недостатка в вине и наложен был пятимиллионный налог взамен питейнаго сбора, или чтоб четырем городам была дана привилегия, чрез кою недостаток был бы награжден,

привилегия дворянская сохранена, и сами дворяне избавятся от новаго налога взамен виннаго, на часть имения их, и еще сами могут брать участие в новом сем положении».

Отметим, как всесторонне обрабатывает Екатерина своих возможных противников, с одной стороны, угрожая введением дополнительного налога (при том, что выгоды от винных поставок имели всего около двухсот дворян, а налог были бы вынуждены платить все), а с другой — соблазняя получением высокой прибыли (не менее 6%). В то же время главная задача — «государственного дохода не лишиться». Ради нее императрица готова была ограничить даже дворянские привилегии. Но воспоминания о судьбе собственного мужа, который освободил дворян от обязательной службы и не собирался покушаться на их экономическую свободу, но, тем не менее, лишился престола, были еще свежи. Поэтому Екатерина не стала настаивать, когда Сенат 21 сентября 1767 г. постановил, что все необходимые меры по преодолению кризиса уже приняты.

В Сибири же, где дворянства практически не было, Екатерине удалось довести свой план до практического осуществления. Организация и управление акционерной винокуренной компании в Тобольске были идентичными нижегородскому и анонимному вариантам. В соответствии с распоряжением императрицы право винокурения предоставлялось акционерам на 30 лет. В компанию мог вступить любой человек, который вкладывал не менее 25 руб. На одну часть собранного капитала надлежало построить завод, на вторую — закупить хлеб, на третью — сделать запасы для винокурения в следующем году. Четвертую часть оставляли как запасной капитал «на чрезвычайные случаи». Для укрепления новой компании ей давали возможность сдавать вино в казну по подвижной цене, которая напрямую зависела от стоимости хлеба на рынке («от десяти до десяти копеек как цена на хлеб вырастет или упадет, так и цена на вино подыметя или унизится»).

### «НАДЕЖНЫЙ ЗАЛОГ ЗА КАПИТАЛ»

В 1769 г. при императрице Екатерине II началась история внешнего долга Российской империи, размещенного в Голландии на 7,5 млн гульденов. Поводом для заключения первого займа послужила необходимость содержания эскадры под командованием адмирала Спиридонова, отправленной в Средиземное море для ведения боевых действий против турецкого флота. Иностранной валюты на это не хватало, поэтому было решено ее занять.



Заем был оформлен через амстердамских банкиров братьев Раймонда и Теодора Де-Смет, взявших на себя его реализацию в Европе. Екатериной II российскому послу А. Д. Голицыну было строжайшим образом предписано тотчас же докладывать в Петербург о любом препятствии, которое могло быть учинено в этом деле. Первый заем был рассчитан на 10 лет из 5% годовых. За российским правительством сохранялась возможность выкупить его после 5-летнего срока.

Заем обеспечивался специальным залогом пошлин на экспортно-импортную торговлю нескольких прибалтийских городов. В указе Екатерины II, подписанном в связи с заключением займа, об этом говорилось так: «Мы даем за себя и за наших преемников престола в надежный залог за капитал и проценты сей денежной негоциации и для совершенного спокойствия участников оной, через сильнейшее удостоверение из всех наших доходов на толикую сумму, сколько занято будет, а особливо эстляндские и лифляндские пошлины за провозные и отвозные товары городов Риги, Пернова, Ревеля и Нарвы, и для того к платежу процентов и капитала мы сей доходы, когда и сколько в положенные сроки потребно будет, учреждаем, и впредь всем отнюдь ничего не переменять и из помянутых пошлин платить установленные проценты».

Механизм реализации этого займа, послужившего образцом для последующих российских зарубежных займов XVIII в. и почти всей первой половины XIX столетия, был следующим. Правительство России выдало от своего имени голландским банкирам облигации в 500 тыс. гульденов каждая, а те уже от своего имени выпустили в обращение облигации более мелкого достоинства (по 1000 гульденов) с купонами для получения процентов, которые и приобретались кредитными и финансовыми учреждениями Голландии и других стран Европы, имевшими свободные денежные капиталы. За свое посредничество голландские банкиры получили комиссионные в размере 6,5% от суммы займа. При этом каждая облига-

ция, выпущенная от имени голландских банкиров, должна была быть зарегистрирована у российского министра-резидента в Гааге.

Необходимость использования такой довольно сложной схемы размещения займа была обусловлена несколькими причинами, к которым можно отнести отсутствие взаимосвязи российского и зарубежных финансовых рынков, слабую информированность иностранных кредиторов о финансовом и экономическом состоянии России, а следовательно и низкий уровень доверия к России как заемщику.

### «МОНОПОЛИУМ ВРЕДЕН»

Еще одной проблемой, которой занималась Екатерина II на протяжении всего своего правления, были монополии. Придя к власти, Екатерина отменила личные привилегии многих крупных предпринимателей. Прежде всего следует назвать П. И. Шувалова, лишившегося табачной и других монополий.

Вынося решение о состоянии казенной лосиной фабрики, где изготавливали военную амуницию из лосиной кожи, Екатерина 27 ноября 1767 г. отметила: «Монополиум же, как прежде к сей казенной фабрике присоединенный, был народу вреден, и казенная от того прибыль не награждала того вреда. ...Из производства же всего сего дела видно, что порядок, которому в сем деле следовали, был совершенно без успеха, и что всяких дел, касающихся до торговли и фабрик, не можно завести принуждением, а дешевизна родится только от великого числа продавщиков и от вольного умножения товара».

Говоря о казенных поставках, Екатерина указывала, что «у военных всяких и иных подрядах и поставках запретить повальные отдачи на всю армию, на всю империю, на всю кавалерию или инфантерию (пехоту — прим. автора), на все губернии; а делить подряды по городам, по округам, по дивизиям, по полкам».

В другом случае она писала И. П. Елагину: «Кажется, всего вернее было не генеральные на все государство откупы иметь, но разделить откупы по губерниям, а еще лучше — по уездам, ...а может быть, если раздроблены будут откупы, еще и более прибыли будет».

Приведенные примеры свидетельствуют о широком спектре проблем государственного хозяйства и частного предпринимательства, в которые Екатерине II приходилось постоянно вмешиваться, проявляя и экономические познания, и просто заботу об интересах государства.





# «Шанель» — № 1

Вдохновленная первым месяцем весны, редакция журнала «Ваши личные финансы» продолжает серию повествований о самых известных торговых марках рассказом о великом бренде, созданном великой женщиной. Всемирно известный французский бренд «Шанель» занимает особое место среди брендов, гармонично сочетающих в себе традиции и нововведения, классику и смелые решения, красоту и функциональность. А все потому, что «Шанель» всегда «пользовался» рецептом долголетия: нужно идти в ногу с новыми тенденциями, иногда даже опережать их, но никогда не изменять себе, не становиться рабом моды.



## ЦЫПЛЕНОЧЕК КОКО

История становления бренда «Шанель» неразрывно связана с историей жизни Коко Шанель. Gabrielle Шанель, а именно таково настоящее имя великой законодательницы моды, родилась в 1883 году в городе Сомюре на западе Франции. всю жизнь она старалась избегать темы своего несчастливости детства: внебрачного происхождения, ранней смерти матери от астмы и истощения, предательства отца, который сдал ее в 12-летнем возрасте в приют. Монахини обучили девочку несложному ремеслу швеи и после ее совершеннолетия помогли устроиться в небольшой трикотажный магазинчик. Там трудолюбивая и талантливая девушка быстро заслужила уважение хозяев и заказчиков — она великолепно шила одежду для женщин и детей. Пожалуй, там и началось зарождение известного французского бренда «Коко Шанель». Почему Коко? Gabrielle в свободное от работы время любила петь в кабаре модные шлягеры «Ko Ko Ri Ko» и «Qui qua vu Coso». Правда, Gabrielle не любила вспоминать и об этом, поэтому объясняла происхождение своего псевдонима так: «Мой папа называл меня цыпленочком», что по-французски звучит как «коко».

## ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ КАК ХОББИ

В 1908 году Шанель при поддержке своего друга, молодого англичанина Артура Кейпела, открывает свой первый шляпный магазин. Головные уборы от Коко пользуются популярностью у местных модниц. Уже через два года перспективная француженка расширяет линию шляпок и создает ателье под названием «Моды Шанель» на улице Камбон в Париже. Но и этого для Gabrielle вскоре становится мало. Она мечтает о собственной коллекции одежды... Казалось бы, а почему нет? Проблема заключалась в том, что Коко не имела права шить женские платья, так как у нее не было профильного образования и ее могли привлечь к ответственности за незаконную конкуренцию. Движимая мечтой и желанием идти вперед, Шанель находит выход из ситуации — начинает шить платья из джерси — ткани, которая до этого использовалась только для пошива мужского нижнего белья. Платья того времени были весьма неудобны: объемны и тяжелы, с жесткими корсетами. Шанель отвечает им нарядами элегантного и простого кроя, выполненными из мягких натуральных тканей. А как она это делала! Созидая, Коко не изощрялась, а упрощала.



«Нужно безжалостно убирать все, что чрезмерно», — любила говорить Коко, накидывая ткань на манекенщицу. Она прямо на ней моделировала форму платья, подкалывая и отрезая все лишнее, пока не проявлялся нужный силуэт.

## ДЕЛО ВСЕЙ ЖИЗНИ

Находить новые, смелые и необычные решения за короткие сроки, сохраняя при этом свою узнаваемость, основополагающую идентичность, — одна из задач, которая стоит перед брендами. Не каждый из них способен справиться с ней. Для «Шанель» эта задача — ключевой принцип развития. От всего, что бы ни создавалось под этим именем, веяло новыми тенденциями, духом всемирной известности. И в то же время любая вещь «Шанель» отличалась простотой и комфортом, перед чем не могла устоять ни одна женщина.

Всякий раз Коко предлагала женщинам дополнить их гардероб, казалось бы, немислимыми для того времени вещами: элегантными брюками, пляжной пижамой, платьями-рубашками с заниженной талией, спортивными костюмами... Все это традиционно сочетало в себе классическую красоту и удобство. В этом и заключается гениальность вещей от «Шанель»: их дизайн основывается на простой идее, а сами они синтезируют элегантность, изящество и практичность. Вспомните, к примеру, знаменитое «маленькое черное платье» — символ простоты, хорошего вкуса и стиля.

Кстати, история его «возникновения» связана с горестным событием — в 1919 году автокатастрофа унесла жизнь Артура Кейпела. Это стало сильным ударом для Коко. Не имея право носить

траур, поскольку законной супругой Кейпела она так и не стала, Шанель заявляет, что мода — это маленькое черное платье. К тому времени ее авторитет был довольно весомым, поэтому неудивительно, что все француженки, не раздумывая, надели «траурный» наряд. «Если я не могу носить траур одна, пусть тогда вместе со мной это делает вся Франция», — резюмирует Коко, с удовольствием наблюдая, как ее решительный шаг принес всемирную известность бренду «Шанель» и сделал находку легендарной. Появляется понятие «стиль «Шанель»». Сама она говорила: «Прежде всего — стиль. Мода выходит из моды. Стиль — никогда!»

### Интересный факт № 1

*Шанель не очень-то любила своих манекенщиц (были, конечно, исключения). Почему? Да потому что считала, что, будь они умнее, то не распорядились бы так легко богатством, которым одарила их природа.*

Узнаваемый стиль «Шанель» находил свое выражение не только в одежде, но и в аксессуарах, ювелирных изделиях, косметике и, безусловно, парфюме. «Духи — это невидимый, но зато незабываемый, непревзойденный модный аксессуар. Он оповещает о появлении женщины и продолжает напоминать о ней, когда она ушла», — делилась Коко со знаменитым парфюмером Эрнестом Бо своей идеей создать «запах настоящей женщины». Первый совместный парфюм был выпущен ими в 1921 году. Это ныне известный всему миру «Шанель №5». Аромат жасмина, майской розы, иланг-иланга, сандалового дерева, бурбонской ванили — он включал в себя около 80 различных компонентов. «Для того чтобы быть неотразимой, нужно быть разной», — говорила Шанель. Хрустальный прямоугольный флакон со скромной этикеткой, куда дизайнеры заключили легендарный аромат, стал еще одной отличительной чертой бренда. До его появления парфюм облекали в замысловатую форму.



### Интересный факт № 2

*В мире каждые 30 секунд продается флакон «Шанель № 5»!*



### ЭЛЕГАНТНОСТЬ. ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ И ... КАРМАНЫ

Нужно отметить, что при широкой известности бренд был малодоступен. Коко считала, что высокие цены на продукцию ограничивают круг клиентов, которые могут нанести вред репутации «Шанель», и создают вокруг него атмосферу таинственности.



Пройдя «русский» период с народными мотивами и вышивкой, затем «английский» с жилетами и блузами, костюмами жокеев и яхтсменов, «пережив» меха и бриллианты, бренд «Шанель» удивлял потребителей, бросал им вызов, удерживал их внимание, вместе с тем сохраняя свою уникальность — неподвластную времени элегантность и функциональность. Если на платье были пуговицы, то они обязательно застегивались. Наряд как правило дополняли туфли на низком каблуке, носок которых был отделан поперечной полоской, что зрительно уменьшало ногу. Юбки «Шанель» закрывали колени и имели карманы, куда деловая женщина могла положить сигареты. Коко также ввела в женскую моду короткие мужские стрижки и сумку через плечо, лаконично объясняя — для удобства. Шанель всегда удавалось подчинять тенденции своим интересам.



#### Интересный факт № 3

Карманы Коко Шанель просто обожала и была уверена, что женским вещам их катастрофически не хватает. Она привнесла их не только в одежду, но и в аксессуары. Главной деталью и в сумочках от «Шанель» являются карманы!



Верность своим принципам, постоянство бренда отражаются и в неизменной двойной букве «С» в логотипе, который появился в начале 20-х годов сначала на флаконах парфюма «Шанель № 5», а позднее — на всей продукции «Шанель». Он олицетворяет собой стиль и хладнокровную уверенность в успехе. По одной из версий, в логотипе сплелись две первые буквы имени создательницы бренда — Сосо Chanel, по другой, это две подковы, символизирующие удачу. И действительно, успех сопровождал бренд на протяжении всего пути. И даже в периоды жесткой конкурентной борьбы «Шанель» не изменял своим принципам и продолжал развиваться.

#### Интересный факт № 4

Коко одна из первых начала использовать знаменитостей для продвижения своих вещей. Это был отличный маркетинговый ход — одевать знаменитых актрис и снимать их для рекламных страниц. С тех пор многие успешные актрисы становились лицом марки разных лет.

И в настоящее время редкая модель не мечтает быть лицом «Шанель» — ведь это признак успеха и признания, а также многомиллионные контракты.

Коко Шанель умерла в 1971 году. Но ее наследие вечно. Сегодня знаменитый французский дом моды «Шанель» является одним из самых успешных в мире, имея годовой оборот около миллиарда долларов. Он по-прежнему настолько же независим в самовыражении и сохранении своей уникальности, как и знаменитая женщина, которая его основала.

#### Интересный факт № 5

Коко Шанель вошла в список 100 самых влиятельных людей на планете за всю историю человечества. Что неудивительно, учитывая колоссальное количество вещей, привнесенных ею в нашу жизнь, без которых сейчас сложно представить наше существование.





# Ставки онлайн

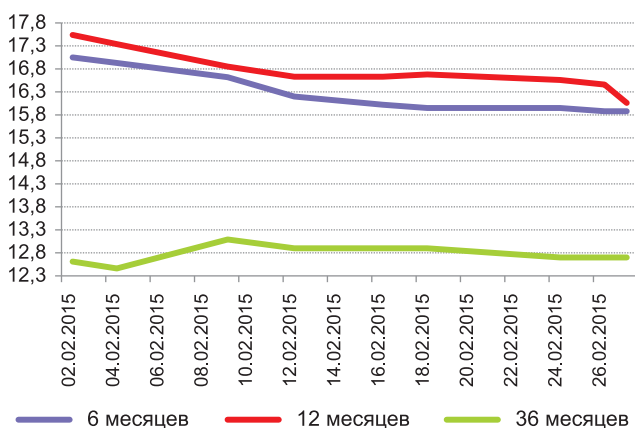


В ПРОДОЛЖЕНИЕ К ФЕВРАЛЬСКОЙ СТАТЬЕ, ВЫШЕДШЕЙ В СВЕТЕ СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ С 17% ДО 15%, МЫ ВЫЯСНИЛИ, ПОВЛИЯЛО ЛИ РЕШЕНИЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА НА СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТНЫМ ПРОДУКТАМ, А ТАКЖЕ ПРОАНАЛИЗИРОВАЛИ, В КАКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ НАШЕГО ГОРОДА ВСЕ ЕЩЕ ВОЗМОЖНО РАЗМЕСТИТЬ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ПОД ОТНОСИТЕЛЬНО ВЫСОКИЙ ПРОЦЕНТ.

**Т**енденция снижения процентных ставок по депозитным продуктам прослеживалась на протяжении всего месяца. На основании данных регулярного мониторинга динамики процентных ставок по депозитам на банковском рынке Томской области были произведены расчеты средних значений ставок по десяти депозитным продуктам с максимальной доходностью (на каждую конкретную дату).

Так, за период со 2 февраля 2015 г. по 27 февраля 2015 г. средние значения процентных ставок по вкладам сроком на 6 месяцев снизились с 17,05% до 15,88% (на 1,17%), по вкладам сроком на 12 месяцев снизились с 17,54% до 16,06% (на 1,48%). В то же время средние значения ставок по вкладам сроком на 36 месяцев повысились с 12,61% до 12,7% (на 0,09%). Эти данные подтверждают наши прогнозы о том, что ставки по депозитам будут снижаться.

На сегодняшний день у жителей Томской области еще имеется возможность разместить денежные средства под достаточно высокую процентную ставку. Наиболее доходный вклад предлагает «Инвестторгбанк» — 18,8% годовых, на втором месте «Промрегионбанк» с 18,7% годовых, а также «Совкомбанк» с 18% годовых. Наиболее доходные вклады предлагается открыть на короткий срок 1–6 месяцев. В то же время доходные депозиты со сроком размещения 12 месяцев предлагают «УБРИР» и «Региональный Кредит» — с 17% и 16% годовых соответственно.



**Динамика изменения процентных ставок по депозитным продуктам за период с 02.02.2015 г. по 27.02.2015 г.**

Банк	Продукт	Ставка, %	Срок депозита, мес.
«Инвестторгбанк»	«Срочный плюс»	18,8	1
«Промрегионбанк»	«Накопительный»	18,7	6
«Совкомбанк»	«Лови момент»	18	3
«Промсвязьбанк»	«Щедрый процент»	17	1
«ГЛОБЭКС»	«Точный расчет»	17	3
«УБРИР»	«Накопительный»	17	12
«Траст»	«Щедрые проценты»	16,5	3
«Интеза»	«Классика»	16,5	6
«Региональный Кредит»	«Отличный вклад»	16	12

По нашим прогнозам, тенденция снижения процентных ставок по депозитным продуктам сохранится и в марте. Более того, движение ставок на банковском рынке может быть ускорено в случае принятия Банком России решения об изменении размера ключевой ставки на заседании совета директоров 13 марта 2015 г.

Илья АВДЕЕВ

**17-18**  
**апреля**  
**БКЗ**



Департамент финансов  
Томской области



**6-я Выставка-ярмарка**

# **«Вашли личные финансы!»**

**Участие бесплатно!**



**Вашли личные финансы**

**VLFIN.RU / 71-67-97**