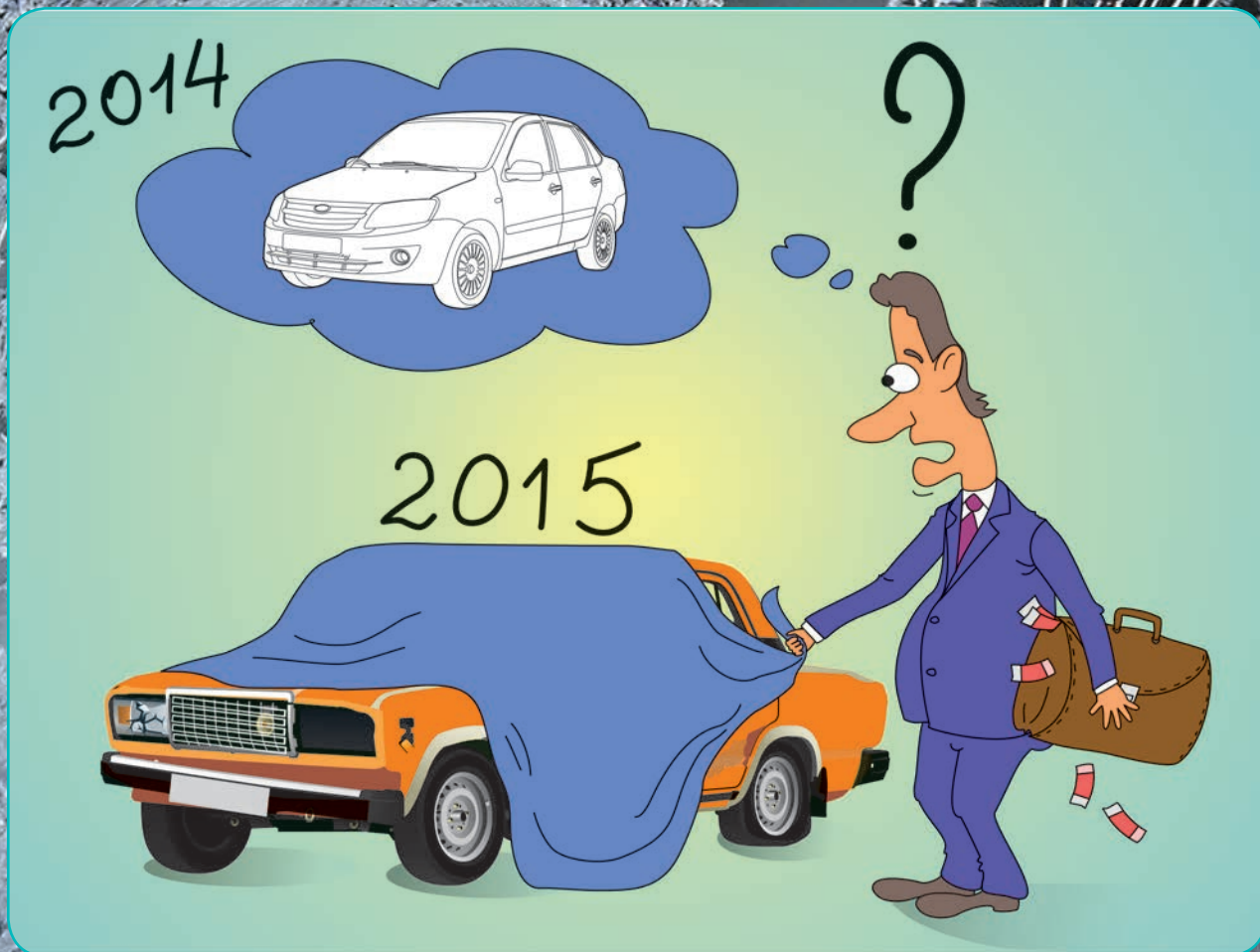




# ваши личные финансы

№ 2 (55) февраль 2015 Томск



## Автомобиль — еще не роскошь, но...

Действительно, автомобиль — пока еще не роскошь, но после резкого скачка доллара и евро многие иномарки стали очень близки к этому статусу. Как Томск пережил автомобильный бум в декабре прошлого года и что ждет местный авторынок в году наступившем? Читайте на [стр. 8](#)





## Читайте в номере:



### ИНВЕСТСОВЕТ ЧЕГО НУЖНО БОЯТЬСЯ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ?

**СТР. 16**



### ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ЗДОРОВЬЕ — САМОЕ ВЫГОДНОЕ

**СТР. 20**



### ЛЮДИ И ДЕНЬГИ МАХНЕМСЯ НЕ ГЛЯДЯ?

**СТР. 24**



### ФИНАНСЫ И АВТО КУРС РУБЛЯ — ПРИГОВОР ДЛЯ КАСКО?

**СТР. 27**

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, Андрей АРТЕМОВ, Валентина МАЛИНИНА, Максим СЕРЯКОВ, Евгений ДЯДИЧКО, Виталий ИВЛЕВ.

**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: 4.02.2015

Время подписания в печать:

по графику — 23.00, 2.02.2015

фактически — 23.00, 2.02.2015

Подписной индекс 54215 в каталоге

Межрегионального агентства подписки



## Ключевая ставка ЦБ понижена до 15% годовых

Совет директоров Банка России 30 января принял решение снизить ключевую ставку с 17% до 15% годовых, исходя из изменения баланса рисков, ускорения роста потребительских цен и «охлаждения» экономики.

«Принятое 15 декабря 2014 года Банком России решение о резком повышении ключевой ставки привело к стабилизации инфляционных и девальвационных ожиданий в той мере, в какой рассчитывал Банк России. Наблюдаемый всплеск инфляции вызван ускоренной подстройкой цен к произошедшему ослаблению рубля и носит ограниченный во времени характер. В дальнейшем инфляционное давление будет сдерживаться снижением экономической активности. По прогнозу Банка России, темп прироста потребительских цен снизится до уровня ниже 10% в январе 2016 года», — говорится в сообщении Центрального Банка.

По итогам 2014 года инфляция составила 11,4%. При этом в декабре 2014 года темп прироста потребительских цен за месяц составил 2,6% на фоне значительного ослабления рубля, роста инфляционных ожиданий и повышенного потребительского спроса на непродовольственные товары. По состоянию на 26 января годовой темп прироста потребительских цен составил 13,1%. По оценке Банка России, в январе 2015 года темп прироста потребительских цен за месяц несколько снизится, однако годовая инфляция продолжит расти и достигнет пика во 2-м квартале 2015 года.

Ставки по депозитам для населения существенно выросли, что будет формировать условия для увеличения склонности к сбережению и стимулировать приток средств на банковские вклады. На фоне повышения процентных ставок по кредитам и требований банков к качеству заемщиков и обеспечения кредитов наблюдалось замедление роста кредитования экономики (с поправкой на валютную переоценку).

По оценкам Банка России, годовой темп прироста реального ВВП в 2014 году составил 0,6%. Негативный эффект ухудшения внешних условий лишь отчасти будет компенсироваться курсовой динамикой. В первом полугодии 2015 года, считают в ЦБ РФ, ВВП в России снизится на 3,2% в годовом выражении.

Следующее заседание совета директоров Банка России, на котором будет рассматриваться вопрос об уровне ключевой ставки, запланировано на 13 марта 2015 года.

## За завышение цен могут начать штрафовать

В Госдуме предложили штрафовать магазины, которые необоснованно завышают цены на социально значимые продукты. В ближайшее время в комитете пройдет обсуждение соответствующих поправок. Об этом рассказал Александр Потапов, член комитета Госдумы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству.



По его мнению, приемлемой является наценка в 15–10%, а за большую наценку полагается штраф. С августа от россиян в ФАС (Федеральную антимонопольную службу) поступило более 5,5 тысяч жалоб на рост цен.

Председатель комитета Госдумы по экономической политике Игорь Руденский подтвердил планы по введению штрафов. «Нужно четко сформулировать, что такое обоснованная цена, ведь сети не упустят возможности обойти закон и получить свой «бонус», — подчеркнул он.

Ранее прокуратурой были зафиксированы случаи неоправданного повышения цен на лекарства и продукты питания до 400%.

## Предложены минимальные цены на вино и шампанское

В России с 1 февраля снижена минимальная розничная цена на бутылку водки. Отныне она составляет 185 рублей вместо 220 рублей.

Российское общественное движение «Трезвая Россия» направила в Росалкогольрегулирование предложение по установлению минимальных цен за бутылку вина — 250 рублей — и бутылку шампанского — 300 рублей.

По словам руководителя проекта «Трезвая Россия», госрегулирование цен должно обеспечивать конкурентоспособность легальной винодельческой продукции.

В Росалкогольрегулировании заявили, что ведомство планирует провести совещание с участниками алкогольного рынка, на котором они обсудят вопрос об установлении минимальных цен на вино и шампанское.





# 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».



## ВЯЧЕСЛАВ:

Нужно ли сейчас как можно быстрее погасить кредит? Боюсь, что в банке могут повысить ставку в одностороннем порядке.

## ОТВЕТ:

Необходимо изучить условия кредитного договора. Единственным основанием для изменения условий кредитования является текст самого договора, подписанного заемщиком.

Существует общее правило, установленное ст. 29 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»: по кредитному договору, заключенному с заемщиком-гражданином, кредитная организация не может в одностороннем порядке сократить срок действия этого договора, увеличить размер процентов и (или) изменить порядок их определения, увеличить или установить комиссионное вознаграждение по операциям.

Процентная ставка по кредиту может быть двух видов:

- фиксированная ставка (в процентах годовых);
- плавающая ставка (зависит от переменной величины, установленной в договоре).

Если в вашем кредитном договоре нет указания об установлении переменной процентной ставки, то банк повысить ставку не может. Если же в кредитный договор включено право кредитора в одностороннем порядке увеличивать процентную ставку, данное условие договора может быть признано судом недействительным по требованию заемщика.

Банк может изменять ставку в одностороннем порядке, только если в кредитном договоре предусмотрена плавающая процентная ставка. Она может быть привязана к курсу доллара (евро) или к иным показателям, событиям.

Если есть возможность досрочного погашения кредита, стоит подумать о ее реализации, так как в период нестабильности лучше максимально снизить кредитную нагрузку, ведь в любом случае пользование кредитными средствами влечет за собой дополнительные траты в виде уплаты процентов. Если же досрочное погашение может оставить вас без накоплений, то это не самая лучшая идея.

## МИХАИЛ:

У банка отозвали лицензию, а у меня там арендована индивидуальная банковская ячейка. Как получить содержимое?

## ОТВЕТ:

Ценности, размещенные вами в ячейке, принадлежат только вам, банк не имеет права изымать их, вносить в конкурсную массу и т.д. После отзыва лицензии и до окончательной ликвидации, которая может длиться не один год, банк продолжает быть юридическим лицом и несет ответственность по всем договорам (кроме договоров, подпадающих под банковскую лицензию). То есть сохраняются обязанности банка и по договору аренды ячейки. Согласно этому договору банк обязан обеспечить вам свободный доступ к ячейке в рабочее время, и вы вправе пользоваться ячейкой до истечения срока, прописанного в договоре, либо забрать свои ценности из сейфа. Если по каким-то причинам вам откажут в доступе к ячейке или банк окажется закрыт, следует обратиться в Агентство по страхованию вкладов (АСВ) с заявлением о предоставлении вам доступа к банковской ячейке, приложив к заявлению копию договора аренды. АСВ направит заявление главе временной администрации банка. Если решение вопроса о предоставлении доступа к ячейке затянется, обращайтесь в суд.



# Финансовые мошенничества



Финансовое мошенничество широко распространено, в той или иной степени с ним сталкивался, наверное, каждый. Это происходит в том числе потому, что современная жизнь очень тесно связана с информационными технологиями, а человеческое общение все более компьютеризируется.

Одним из ключевых элементов стратегии мошеннических финансовых компаний является мощное информационно-психологическое воздействие, оказываемое на частных инвесторов, а также продуманная рекламная деятельность. Финансовые преступления крайне многообразны и зачастую весьма сложны. Об их особенностях и специфике 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.

**П**остоянное развитие рынка приводит к появлению новых и метаморфозам уже известных видов мошенничества — таких, как:

- интернет-мошенничество;
- финансовые пирамиды;
- мобильные мошенничества;
- мошенничество при сделках с недвижимостью;
- мошенничество с банковскими картами.

Рассмотрим подробно первый вид.

## ИНТЕРНЕТ-МОШЕННИЧЕСТВО

Говорить о мошенничестве в Мировой сети — все равно, что перечислять все существующие виды обмана и афер, придуманные человечеством за всю его историю. Этот перечень обширен, поскольку для реализации того или иного способа «отъема денег» мошенники по максимуму используют все преимущества интернета — массовый охват, возможность выбора целевой группы, оперативность.

Существуют общие принципы действий, минимизирующих риски попадания в ловушку интернет-мошенников.

1. Старайтесь не открывать сайты платежных систем по ссылке (например, в письмах). Обязательно проверяйте, какой URL стоит в адресной строке, или посмотрите в свойствах ссылки, куда она ведет. Вы можете попасть на сайт-обманку, внешне очень похожий, практически неотличимый от настоящего сайта платежной системы. Расчет в этом случае на то, что вы введете на таком сайте свои данные и они станут известны мошенникам.

2. Никогда никому не сообщайте ваши пароли.

Вводить пароли можно и нужно только на самих сайтах платежных процессоров, но никак не на других ресурсах.

3. Не храните файлы с секретной информацией на доступных или недостаточно надежных носителях информации. Всегда делайте несколько копий таких файлов на разных носителях.

4. Обязательно делайте резервные копии ключей или программ в тех процессорах, в которых это предписывается — вы сохраните уйму времени, нервов и денег.

5. Если вам предлагают удаленную работу и при этом просят оплатить регистрационный взнос в качестве гарантии, за пересылку данных и т. п., не попадайтесь на эту ловушку. Настоящие работодатели никогда не просят денег с соискателей, они сами платят за работу!

6. Предложения в духе «вышлите туда-то небольшую сумму и вскоре вы будете завалены деньгами» — это предложения от участников финансовых пирамид. Не верьте таким предложениям, в пирамидах выигрывают только их создатели.

7. Письма о проблемах с вашим счетом в какой-либо платежной системе, требующие перехода на сайт и каких-либо действий от вас, отправляйте в корзину, не открывая. Техническая поддержка платежных систем никогда не рассылает таких писем.

8. Не давайте деньги в кредит неизвестным вам лицам — в интернете не существует гарантий возврата кредитов.

9. В 99% случаев платежи, которые вы делаете онлайн, отменить нельзя. Поэтому семь раз подумайте, прежде чем заплатить за товар или услугу.





# Береги финансы **смолоду**



В Томске уже полгода работает «Клуб юных финансистов», который прививает детям хорошие привычки при общении с деньгами.

**Г**риша Астахов мечтает стать пилотом, потому что «летчик высоко летает, много денег получает». Об этом ему рассказали на занятиях «Клуба юных финансистов». Он впервые открылся в сентябре 2014 года в рамках проекта «Ваши личные финансы» Департамента финансов Томской области. Записаться и прийти на занятия Клуба в областную детско-юношескую библиотеку мог любой желающий в возрасте от 9 до 12 лет. Правда, на занятиях выяснилось, что есть и более высокооплачиваемые профессии, чем летчик. Например, банкир. Но банкиры должны хорошо считать деньги, а с математикой у Григория проблемы. Зато будущий банкир Дмитрий Фофанцев уже умеет считать и сберегать деньги. Он точно знает, сколько денег в его копилке, хотя недавно пришлось ее опустошить, чтобы купить подарки родителям. Дмитрий не пропустил ни одного занятия. Ему все интересно: откуда взялись деньги и можно ли накопить на мечту, как посчитать расходы и доходы в своей семье, что такое страхование и как избежать лишних трат. Впрочем, как избегать спонтанных и импульсивных покупок, в «Клубе юных финансистов» знают даже маленькие девочки.

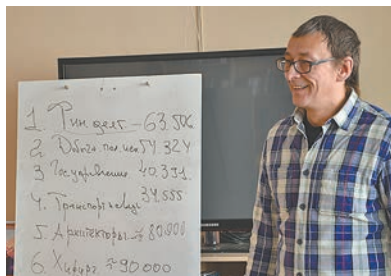
— Никогда не ходите в супермаркет голодными! Больше ненужного купите, — авторитетно советует Алена Ершова.

— Они совсем не такие, как мы, — говорит Андрей Колемасов, который ведет занятия «Клуба юных финансистов». В его артистической прическе проглядывает седина. — У нас в СССР деньги вроде бы были, но их как бы и не было. И говорить о них было неудобно. А для нынешних детей это совсем не запретная тема. Наоборот, дети видят,

какую свободу могут дать деньги. Для современной молодежи деньги — это прежде всего возможности — учиться, путешествовать, покупать то, что необходимо.

Идея создать клуб и обучать детей основам финансовой грамотности возникла в проекте «Ваши личные финансы» не случайно. Всем известно, что произошло со многими советскими людьми, которым было стыдно говорить о деньгах. Они стали жертвами финансовых пирамид. Поэтому финансисты решили, что смолоду надо учить беречь не только честь, но и деньги и договорились с детско-юношеской библиотекой о совместной работе в этом направлении. Интересно и полезно всем. Библиотека получает новых читателей, дети расширяют кругозор и учатся правильному обращению с деньгами, финансисты в будущем имеют дело с сознательными





банкомата и как делается пластиковая карта. Участникам экскурсии вручили памятные монетки и сувенирную пластиковую карточку с логотипом «Клуба юных финансистов». В общем, родители вечером пожалели, что таких экскурсий для взрослых не проводят.

На самом деле, главные участники «Клуба юных финансистов» — родители. Потому что чаще всего именно они приводят своих детей на занятия. Близняшек Каролину и Катерину Ефимовых на занятия привел и всегда приводит папа. Две сестрички уже знают, как зарабатываются деньги.

— Мы делали красивые браслетики из бисера, — говорит Каролина.

— И продавали их за сто рублей! — добавляет Катерина.

Правда, они еще не в курсе, где берут бисер и сколько он стоит, но занятия в Клубе продолжаются и им обязательно объяснят, что такое бизнес-план и из чего складывается себестоимость вещей. Занятия первых членов «Клуба юных финансистов» закончатся в апреле, а новых Клуб будет набирать уже в сентябре этого года.

Андрей ОСТРОВ

гражданами, которые никогда не ввяжутся в денежные авантюры с непонятным исходом.

Юных финансистов сильно впечатлила экскурсия в настоящий банк, в котором обычные клиенты видят только операционный зал и кассира за стеклом. А тут их провели в святая святых любого финансового учреждения — в «кладовку»! А там — бронированные двери, глушилки мобильных телефонов, толстые решетки... Еще детям показали аппараты для счета денег, что находится внутри

## Стартует детский видеоконкурс «Азбука финансов»

Принять участие в нем может любой желающий в возрасте от 10 до 22 лет.

Впервые видеоконкурс будет проходить в трех номинациях.

Первая — «Деньги к деньгам» — на лучшие записанные на видео стихи, песни про деньги, бюджет, кредиты, страховки и сбережения.

Вторая номинация будет называться «Сберег — заработал!». Это конкурс «коротышек» — коротких видеороликов хронометражем до 3 минут, рассказывающих о том, как важно не только зарабатывать, но и экономить.

Третья номинация «Золотая унция» — это видеоазбука финансов. Конкурс видеороликов продолжительностью до 31 секунды, которые рассказывают просто о сложных финансовых терминах.

Проведение онлайн-консультаций будет осуществляться в социальных сетях, на портале VLFin.ru, а до 3 апреля — по телефону 716-797 доб. (2563).

Подать заявки и конкурсные материалы необходимо до 3 апреля 2015 г. по почтовому адресу: 634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401 с пометкой «Конкурс»; в электронном виде — по адресу [videokonkurs@VLFin.ru](mailto:videokonkurs@VLFin.ru).

Гран-при конкурса — подарочный сертификат на 20 000 рублей. Занявшие первое, второе и третье места в каждой номинации получают подарочные сертификаты на 10 000, 7 000 и 5 000 рублей соответственно.

Подробное положение о конкурсе можно найти на портале VLFin.ru в разделе «Детские областные конкурсы».

**СНИМАЙТЕ И ВЫИГРЫВАЙТЕ!**





# Автомобиль — еще не роскошь, НО...



Автомобиль — пока еще не роскошь, но после резкого скачка доллара и евро многие иномарки стали очень близки к этому статусу. Цены повысились на все без исключения автомобили — и отечественного и импортного производства. Правда, некоторые производители решили пока не вводить в ступор своих клиентов, ограничившись 4–8% «прибавочной» стоимости, а некоторые взвинтили цены сразу на 50%. Как Томск пережил автомобильный бум в декабре прошлого года, и что ждет местный авторынок в году наступившем? Послушаем специалистов.

## АЖИОТАЖ НЕ СПАС АВТОРЫНОК

Ажиотажный спрос на автомобили в декабре прошлого года не спас общие показатели продаж: в целом по России они снизились на 10,3% по сравнению с 2013 годом. А если сравнивать декабрьские продажи, то последний месяц 2014 г. оказался для автодилеров доходнее позапрошлого на 2,4%. Впрочем, по мнению экспертов, даже в такой небольшой плюс продавцы автомобилей теперь выйдут не скоро... Но обо всем по порядку.

Итак, по данным Комитета автопроизводителей Ассоциации Европейского Бизнеса (АЕБ), по итогам 2014 года самым продаваемым автомобилем стала «Лада», вслед за которой рядом идут KIA, Renault и Hyundai. Что касается моделей, то здесь в лидерах «Лада Гранта», на второй позиции — Hyundai

Solaris, на третьей — KIA Rio, и четвертую строчку в таблице о рангах занимает Renault Duster.

Всего в 2014 году в России было продано 2,5 миллиона новых автомобилей, а вот в 2015 году, по мнению председателя АЕБ, своих владельцев найдут лишь 1,89 миллиона машин — на четверть меньше, чем в прошлом году. Впрочем, есть и еще более пессимистичные прогнозы, согласно которым продажи могут рухнуть и вовсе на 50%.

«Причиной тому будет не только девальвация рубля, — считает частный эксперт Владимир Костнов. — По крайней мере, в начале года продажи будут минимальными еще и потому, что желающие обзавестись новым автомобилем уже сделали это на волне автобума в конце 2014 года. То есть потребители «наелись», а когда у них вновь проснется ап-





петит — сказать крайне сложно. Учитывая опять же общую экономическую ситуацию в стране».

Что же касается вторичного рынка, то и здесь, по мнению Владимира, наступит относительное затишье. Потому что ликвидные иномарки — с небольшим пробегом и в хорошем техническом состоянии — тоже буквально смели в конце прошлого года.

«Если до ноября 2014 года перекупщики говорили, что машину дороже 300 тысяч рублей продать очень сложно — она может «зависнуть» у продавца на полгода, а то и на год, то сейчас такой проблемы уже нет. Потому что автомобилей с приемлемым соотношением «цена-качество» фактически не осталось: либо дешевый автохлам, либо подорожавший ликвид», — считает эксперт.

Но мы все же поговорим о новых автомобилях, предлагаемых томичам в фирменных автосалонах. И начнем с одной из самых популярных в России и Томске марки — с «Тойоты».

## ТОУОТА: ЗАПАСОВ НЕТ, ПОПОЛНЕНИЕ — В ДОРОГЕ

Перед новым годом выставочный зал в «Тойота Центр Томск» опустел — осталось лишь несколько автомобилей, которые заказчики передумали покупать из-за выросшей стоимости. В остальном же автоцентр компании «Элке Авто» (дилер японских Toyota и Mazda, также продает Lexus) ничем не отличался от других — желающих потратить стремительно обесценивающиеся рубли было предостаточно. При этом, как сообщало РИА Томск, цены на авто марки Toyota поднялись уже в декабре — из-за повышения банковских кредитных ставок. Впрочем, подорожание было незначительным — на 3%, а на автомобили Mazda цены и вовсе не менялись.

Как бы то ни было, уже в конце года в автоцентре начали принимать заказы на автомобили, которые поступят только в феврале. «У нас всегда повышенный спрос перед новогодними праздниками, когда автомобили покупают в подарок женам или детям. Но в прошлом году ажиотажный спрос пошел с ноября, после того, как начал падать рубль. Люди понимают, что те деньги, которые они не успевают инвестировать в недвижимость, можно вложить в автомобиль, дорогостоящий автомобиль», — пояснила РИА Томск заместитель гендиректора по продажам и маркетингу компании «Элке Авто» Ирина Долгих.

Что же касается начала года, то одновременно с прогнозируемым повышением цен наступило и «покупательское» затишье. Впрочем, в «Тойота Центр Томск» январь всегда был спокойным, но, правда, по другой причине.

«В январе прошлого года в салонах тоже было затишье, но оно было связано с тем, что наши клиенты уезжали на новогодние праздники за рубеж. К тому же люди ожидали февральских распродаж, когда автомобили 2013 года можно было купить с большой скидкой. В этом году после повышения цены о распродажах придется забыть», — пояснила Долгих.

Если говорить о новых ценах, то модельный ряд производства 2015 года подорожает в среднем на 20%. В частности, Toyota Corolla в комплектации «Комфорт» подорожала с 826 до 972 тысяч рублей, а Самгу в комплектации «Элеганс» — с 1,231 до 1,484 миллиона рублей. При этом машины иностранной сборки должны поступить в дилерские центры ближе к марту, а российской — в конце января–начале февраля.

«Думаю, что все успокоится во втором квартале. Тогда уже станет понятна политическая ситуация и все, что происходит с курсом валюты», — добавила Ирина Долгих.

### Эксперт вдогонку

*«Если оценивать 2014 год в целом, то обвальным спросом скупку автомобилей в ноябре-декабре все-таки не назвать. Статистика особенно не отличается от других месяцев, просто акцент в конце года сместился на хорошие дороги — тогда еще относительно дешевые — автомобили, — комментирует Владимир Костнов. — Некоторые люди успели по три машины купить и продать — был такой кратковременный бизнес, сейчас он уже сошел на нет. В 20-х числах декабря я был в пункте регистрации автомобилей в Предтеченске, так там яблоку было негде упасть — шла массовая регистрация автомобилей. Как новых, так и иномарок в ликвидном состоянии.»*

## «СТО КОНЕЙ»: УСПЕВАЙТЕ КУПИТЬ СЕЙЧАС

По словам директора автоцентра «Сто Коней» (официальный дилер Opel, KIA, Chevrolet и Chevrolet NIVA) Николая Воронкова, автомобильный бум начался в ноябре в Москве, а до Томска он докатился уже в декабре. «Мы общались со столичными коллегам, так у них в ноябре до часа ночи автосалоны работали», — рассказал он.

Впрочем, в ноябре о повышении цен автокомпания еще конкретно не говорили, а вот когда появилась такая информация, то люди начали скупать все. Сначала — самое ходовое, а потом уже и все подряд.

«Спрос на весь модельный ряд был примерно одинаковый, но чуть больше, наверное, все же на KIA. Но скупали все равно не все — какая-то часть машин у нас осталась. При этом ощутимую роль в скупке сы-



грали казахи: при такой курсовой разнице машина, которая в Казахстане стоила 60 тысяч долларов, у нас стоила «всего» 30 тысяч», — говорит Воронков.

С января ажиотаж утих, продажи в салоне «Сто Коней» упали, но все-таки идут. И во многом это связано с тем, что цена на одну из самых популярных моделей — Chevrolet NIVA — поднялась всего на 20 тысяч рублей (очередь здесь расписана до марта), незначительно подорожали и автомобили KIA. Но здесь есть одно «но»: ходовые модели Sorento и Sportage уже раскуплены, и осталось всего несколько автомобилей Rio. При этом российский завод по сборке этих машин не будет работать до 31 января, а на столичных складах осталось всего порядка 100 единиц продукции российско-корейского автопрома.

Что же касается Opel и Chevrolet, то эти марки подорожали сразу на 30-50%. К примеру, Chevrolet Cruze, стоявший в салоне за 800 тысяч рублей, сейчас будет стоить 1,2 миллиона рублей, а «декабрьский» Opel Insignia в максимальной комплектации стоимостью 1,6 миллиона рублей подорожал на 200 тысяч рублей. «На разные модели цены поднялись по-разному, но одинаково ощутимо», — объясняет Воронков. При этом заказы на Opel и Chevrolet пока приостановлены.

Еще один немаловажный момент в работе автосалона — возможность приобрести автомобиль в кредит. Однако в настоящее время эта программа практически не работает.

«На сегодня очень сильно ограничено и предложение по автокредитам, да и спрос, прямо скажем, невысокий. Если до ноября мы продавали около 40 автомобилей в кредит и 60 за «наличку», то с декабря на этом рынке наступила суматоха: кредитные организации не успевали следить за происходящими событиями, и продажи в этом секторе очень резко сократились, даже практически исчезли», — поясняет директор салона.

При этом Николай Воронков уверен, что цены на автомобили еще не достигли своего адекватного рублевого эквивалента.

«Если машина стоила 30 тысяч долларов, то она в конце концов и будет стоить 30 тысяч долларов. Не 10, 15 или 20, а именно 30 тысяч. Как показывает практика, примерно через полгода после резкого обвала рублевые и долларовые цены станут эквивалентными, то есть по банковскому курсу. Производитель не будет сразу поднимать ценник и будет торговать себе в убыток, чтобы не потерять долю рынка. Если у них было запланировано произвести миллион автомобилей, они его произведут и продадут, постепенно повышая цену до реальной. Так

что если вы собрались машину покупать, это надо делать сейчас, дальше все будет только дороже», — советует директор салона «Сто Коней».

### Эксперт вдогонку

*«До обвала рубля продажи по программам автокредитования в автосалонах составляли порядка 50%, — рассказывает Владимир Костнов. — После резкого повышения ключевой ставки эта доля стала стремительно сокращаться и сейчас составляет либо считанные проценты, либо же вообще отсутствует. В январе банки стали выдавать автокредиты по ставкам от 23,5% до 30%. Причем никаких льготных кредитов на дорогие машины (ставки на некоторые модели составляли 3–7%, на ходовые модели, например, Renault Logan, — 8–11%) уже просто нет. Плюс к этому ужесточили требования по кредитованию. Поэтому на рынке автокредитования воцарилась тишина».*

### «ВЕЛЕС-40»: ПРОГНОЗЫ НЕУТЕШИТЕЛЬНЫ

«Поставок пока не возобновил никто, по крайней мере — из трех наших брендов», — цитирует РИА Томск слова Александра Куликова, главы группы компаний «Велес-40», которая является официальным дилером Subaru, SsangYong и Audi.

В декабре бум докатился и до этого салона, однако в наличии у дилера были далеко не все модели Subaru и SsangYong, а продажа Audi и вовсе был приостановлена до объявления новых цен — по требованию головного офиса. При этом цены на Subaru в прошлом году не менялись, а вот SsangYong увеличил стоимость своих автомобилей на 5–7%. Несмотря на то, что сборка «корейцев» организована в России, многие комплектующие ввозятся из-за рубежа — вот вам и причина подорожания. Кстати говоря, SsangYong — пока единственный из брендов «Велес-40», который прислал прайс с новыми ценами: на разные модели повышение составило от 5% до 20%. По мнению Куликова, для участников рынка ситуация станет более-менее понятной не раньше февраля.

«Прогноз страшный: доллар и евро выросли практически в два раза. Если импортер поднимет цены в два раза, то продажи просто встанут. Это примерно как в 1998 году, когда мы переживали кризис в связи с тем, что доллар подскочил в три раза. Примерно на два года в сибирском регионе иномарки с рынка ушли. Они просто подорожали. А сегодня еще и автокредиты практически не выдаются», — добавил глава «Велес-40».



### Эксперт вдогонку

*«Мой товарищ успел купить Subaru Forester за 1,5 миллиона рублей, по «старой» цене, — приводит пример эксперт Владимир Костнов. — Дилеры «заморозили» цену до нового года, но эта модель в «Велесе-40» была уже распродана, поэтому друг пригнал Subaru из Новосибирска. А когда перед этим мы заходили в салон, то там был практически пустой зал: стояла чуть ли не единственная машина с табличкой «продано». Такая же ситуация была в Тойота-центре и в других салонах, где продаются хорошие новые автомобили.»*

Пустые залы в автосалонах объяснить легко. Во-первых, россияне покупали машины, чтобы спасти дешевеющие рублевые сбережения и вложить их хоть в какие-то материальные активы. А во-вторых, очень много автомобилей ушло из России в страны ближнего зарубежья. Там народ привык хранить деньги в твердой валюте, и в тот момент у них появилась возможность приобрести новый автомобиль в два раза дешевле, чем у них на родине. Это большей частью относится к Казахстану, входящему в таможенный союз, — никаких пошлин при ввозе авто платить не надо.

### «ВАЗ»: ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ В ЦЕНЕ

В отличие от продавцов иномарок дилеры «ВАЗ» пережили небольшой «бум» еще в октябре, когда была продлена программа утилизации поддержанных автомобилей. В ноябре наступило некоторое затишье, а после резкого падения курса рубля начался настоящий ажиотаж — примерно со второй половины декабря.

«Сказалось и то, что по импортным машинам предложение ощутимо снизилось, а по отечественным осталось фактически на прежнем уровне. Что характерно, очень много покупателей было из Казахстана: они приезжали и буквально не глядя все забирали. Самой ходовой моделью наравне с «Грантой» была «Нива» — она была в дефиците», — рассказывает заместитель директора по продажам ООО «Автоарсенал-Т» (официальный дилер LADA) Сергей Герб.

Он добавил, что казахи очень внимательно следят за курсом доллара в России, и когда после новогодних праздников он вновь пополз вверх, соседи сразу же приехали за свежими автомобилями.

Тем не менее, сейчас в продажах наступил небольшой спад, но потенциальные покупатели все равно приходят — присматриваются и привыкают к новым ценам. Кстати, в среднем машины подорожали на 8%: какие-то модели на 18 тысяч, какие-то — на 60 тысяч рублей — в зависимости от количества импортных комплектующих. И сейчас в автосалоне выставлены уже фактически только новые автомобили выпуска 2015 г.

Снижение продаж продукции отечественного производителя объясняется и спадом в сфере автокредитования. Впрочем, эта беда коснулась всех без исключения автодилеров.

«К сожалению, в конце декабря банки резко подняли ставки и меняли их чуть ли не по два раза в день. Увеличилась и сумма первоначального взноса — у некоторых банков с 10% до 50% от стоимости автомобиля! При этом было много отказов по заявкам. А в октябре по программе утилизации банки практически никому не отказывали. Если раньше мы около 30% автомобилей продавали в кредит, то с начала этого года таких сделок — считанные единицы», — говорит Герб.

По мнению заместителя директора компании, спрос на «ВАЗы» потихоньку будет расти и в первую очередь — из-за серьезного подорожания моделей-конкурентов импортного производства.

«Если «Лада Гранта» стоила, условно говоря, 419 тысяч, то сейчас в хорошей комплектации — 437 тысяч рублей. И здесь относительно импортных автомобилей мы в выигрышном положении. Ведь если раньше разница между средней иномаркой и той же «Грантой» была в районе 40 тысяч рублей, то сейчас она увеличилась до 200 тысяч рублей, а то и больше. Это уже очень ощутимо, учитывая, что покупательская способность сейчас у людей в целом снизилась», — поясняет Сергей Герб.





### Эксперт вдогонку

«Уже в этом году знакомый попросил съездить с ним в «Инком» (официальный дилер Nissan) и выбрать машину. В салоне было два автомобиля Nissan Qashqai, оба подорожавшие по сравнению с 2014 годом процентов на 30 и напичканные дорогостоящими опциями. Если раньше Qashqai стоил миллион, то сейчас — все полтора. Что касается машин 2015 года выпуска, то новые прайс-листы прислали дилерам для ознакомления: поставки пока еще не начались, и заказы в салоне берут без предоплаты — все может измениться.

В автосалоне Renault, который рядом расположен, нам сказали, что в наличии есть только очень дорогие машины, а ходовые модели раскуплены. При этом заказы они принимают, берут предоплату, но оставляют за собой право в одностороннем порядке изменить цену в случае резкого подорожания доллара.

Так что у «ВАЗа» сейчас действительно очень хорошие позиции на российском автомобильном рынке: «Лада Гранта» была лидером продаж в 2014 году, и, думаю, будет самой продаваемой и в 2015 году», — сказал Владимир Костнов.

### ЦЕНЫ ПОПОЛЗЛИ И ПОЛЕТЕЛИ

Доллар и евро после небольших колебаний в этом году вроде бы «устаканились», однако на рост цен на новые автомобили этот факт никак не повлиял. Итак, пробежимся «галопом по Европам»: что и насколько подорожало?

В целом модели, которые собираются в России, подорожали на 10–15%, а вот иномарки, собирающиеся за рубежом, выросли в цене гораздо сильнее.

Так, Renault поднял цены на свои самые продаваемые в России модели на 3–5%, Nissan — на 5–15%, Mazda (в рублевом эквиваленте) — на 50–150 тысяч рублей, а некоторые модели кроссоверов и универсалов Volvo подорожали на 270–420 тысяч рублей.

Объявил о подорожании и Infiniti: как сообщает «Газета.Ru», цены на седаны увеличатся с 1 апреля в диапазоне от 6,5 до 24%. Компания BMW вообще успела сменить ценники во второй раз: первое повышение составило от 1 до 11%, а последующее увеличило стоимость автомобилей еще на 2–6,5%.

А вот в Daewoo — автомобили этой марки собираются в Узбекистане — мелочиться не стали: стоимость Matiz с 270 тысяч рублей выросла до 400 тысяч в базовой и до 525 тысяч рублей в топовой

комплектации. Стали значительно дороже и другие модели корейской компании, увеличившись в цене на 75–110 тысяч рублей.

По мнению аналитиков, некоторые производители предпочитают повышать цены постепенно, до нескольких раз за месяц, поскольку резкий единовременный рост стоимости может вызвать негативную реакцию у потребителей. И в этом году компании будут активно пользоваться выводом обновленных моделей на рынок для повышения их стоимости.

### АВТОРЫНОК-2015: ПРОГНОЗ

В отличие от Комитета автопроизводителей АЕБ, который прогнозирует продажи в объеме 1,89 миллиона автомобилей, эксперты журнала «АвтоБизнесРевю» считают, что ситуация будет еще пессимистичнее и в 2015 году в России будет продано 1,45 миллиона машин, что на 41% меньше, чем в 2014 году.

«Наиболее существенный спад будет зафиксирован на рынке легких коммерческих автомобилей (LCV, с учетом грузопассажирских фургонов и пикапов). Ожидается, что их объем снизится почти в два раза и остановится на отметке около 85 тысяч единиц. Динамика рынка пассажирских автомобилей прогнозируется на уровне -40%, что соответствует показателю в 1,36 миллиона машин», — сообщает издание.

По данным «АвтоБизнесРевю», наименьшие потери понесет АвтоВАЗ (-22%), который в сложившейся ситуации будет чувствовать себя увереннее остальных. Kia и Renault на правах фаворитов среди иномарок продадут по 115 тысяч автомобилей, «подвинувшись» при этом в объемах продаж на -40%.

В целом сокращение продаж иномарок ожидается на уровне 44% — до 1,06 миллиона машин. Столько же потеряет в объеме премиум-сегмент, а доля дорогих марок, по расчетам «АвтоБизнесРевю», составит менее 8%.

Изначальный экспертный прогноз, составленный в начале декабря, предполагал снижение рынка на 24% — до 1,85 миллиона автомобилей. Однако падение рубля и увеличение цен на 20–30% еще сильнее сократят спрос на новые машины. Таким образом, отрасль рискует повторить антирекорд 2009 г., когда продажи упали ниже 1,5 миллиона единиц.

Так что автомобиль — действительно пока еще не роскошь. Ключевое слово — пока.

Андрей АРТЕМОВ



# Рейтинги Вместо танков



«...Смешались в кучу кони, люди, и залпы тысячи орудий слились в протяжный вой...», — писал Михаил Лермонтов как будто про сегодняшние дни. К нештучным баталиям против России присоединились и международные рейтинговые агентства, «закрутить гайки» нашей огромной стране — уже не просто хороший тон, а настоящий модный тренд на мировой политической арене. Стоят ли наших волнений кредитные ярлыки и «мусорные» позиции России, разберем в данном материале.

**О**бщая ситуация, складывающаяся вокруг России, стала поводом для снижения ее кредитного рейтинга со стороны международных рейтинговых агентств. Впервые с 2005 года рейтинг России оказался на «мусорном» уровне: агентство Standard&Poor's снизило долгосрочный рейтинг России с инвестиционного до спекулятивного уровня «BB+», обосновывая такой шаг ослаблением национальной экономики и потерей гибкости денежно-кредитной политики страны. Реакции рынка долго ждать не пришлось — в первые минуты рынок отреагировал на снижение рейтинга взлетом курса доллара и евро по отноше-

нию к рублю. Так почему же мнения рейтинговых агентств оказывают столь сильное влияние на современную мировую финансово-экономическую ситуацию? Являются ли они действительно объективными в своих решениях? Мы решили это выяснить, обратившись к истокам рейтингования.

Начало истории рейтинговых агентств принято связывать с выходом в США в 1860 г. исследования Генри Пура «История железных дорог и каналов в Соединенных Штатах». Именно в это время Генри Пур начал публиковать финансовую информацию, в которой остро нуждались инвесторы, озабоченные судьбой своих вложений в про-



екты по созданию инфраструктуры в США. В 1861 г. Генри Пур создал компанию Standard&Poor's, в название которой вошло имя основателя. Интересным фактом является то, что шкалу оценки, которую использует компания, разработал Джон Муди, основавший в 1905–1906 гг. рейтинговое агентство Moody's.

По своей сути рейтинги представляют собой мнения о кредитных рисках долговых обязательств и отражают возможность того, что какое-то обязательство не будет выполнено так, как обещано. Самым молодым агентством так называемой «большой тройки» является Fitch Ratings, основанное Джоном Фитчем в 1913 году в Нью-Йорке. С 1997 произошло несколько крупных слияний Fitch Ratings с различными финансовыми организациями, в частности с IBCA Limited (штаб-квартира в Лондоне) и Duff&Phelps Credit Rating Co (штаб-квартира в Чикаго), а также покупка американского агентства Thomson Bank Watch — это позволило получить достаточный масштаб и стать мощным конкурентом для двух гигантов.

За свою более чем столетнюю историю рейтинги агентств «большой тройки» стали общепринятым мерилем кредитного качества в странах, инвесторы из которых преобладают на мировых рынках капитала. В настоящее время в мире насчитывается около сотни рейтинговых агентств, среди которых «большая тройка» занимает около 95% объема рынка. По 40% рынка приходится на Standard&Poor's и Moody's и около 15% рынка занимает агентство FitchRatings. Фактически вышеупомянутая тройка монополизировала «рейтинговый рынок», получив при этом способность влиять на всех игроков финансового сектора. Однако недостаточный учет

национальной специфики развивающихся стран, в том числе России, поставил под сомнение реальную их готовность к международной рейтинговой деятельности.

Прежде всего это вызвано тем, что основным источником присвоения рейтингов являются статистические базы данных, которые составлялись по развитым рынкам, в первую очередь — по американскому. Именно поэтому на переходных и развивающихся рынках закономерности, присущие экономике США, не действуют. Это подтверждается азиатским кризисом, который поспособствовал возникновению российского экономического кризиса 1998 г.

Рейтинги влияют на стоимость облигаций и поведение инвесторов в мире. Так, для крупных фондов, которые боятся потерять средства своих клиентов (например, пенсионные фонды), существуют значительные ограничения по инвестированию. Они могут вкладывать деньги только в самые надежные ценные бумаги, которые как раз и определяют с помощью рейтингов.

Дальше — больше. Считается, что в развитии финансового кризиса 2008 года, который был обусловлен снижением качества ипотечных облигаций в США, рейтинговые агентства сыграли не последнюю роль — они присваивали изначально завышенные рейтинги, поскольку это было выгодно. Такая ситуация начала складываться в начале 1970-х годов, когда присвоение рейтингов стало происходить на платной основе. В адрес «большой тройки» посыпались обвинения в том, что они не всегда могут быть беспристрастными, а эмитентов ценных бумаг пытались уличить в даче взяток за лучшие рейтинги. Поэтому досто-





ле — с «aaBB» до «aaBBB». Обосновывая свое решение, S&P ссылаются на «улучшение ситуации в стране», в то время когда там идет гражданская война, а суверенный рейтинг Украины находится на предефолтном уровне «ССС».

Что же означает очередное снижение рейтинга для России в текущей экономической ситуации? Заместитель министра экономического развития Алексей Лихачев считает, что страны, «которые теперь с нами

находятся в одной линейке», нельзя сопоставить с Россией по уровню развития экономики. Кроме того, российские власти придерживаются мнения о том, что принятие такого решения агентством S&P носит исключительно политический характер и не является оправданным с точки зрения экономических показателей.

находятся в одной линейке», нельзя сопоставить с Россией по уровню развития экономики. Кроме того, российские власти придерживаются мнения о том, что принятие такого решения агентством S&P носит исключительно политический характер и не является оправданным с точки зрения экономических показателей.

В ответ на такие нечестные действия со стороны рейтинговых агентств многие страны пришли к решению создать собственные системы оценки рисков долговых обязательств, чтобы стать менее зависимыми от США и использовать объективные оценки для принятия инвестиционных решений. Попытки запуска альтернативного «большой тройке» агентства были в Евросоюзе. Но новый международный финансовый оценщик в Европе так и не появился. Однако в Японии успешно работает Japan Credit Rating Agency, а в Китае — Dagong. Свои региональные агентства есть и в России. В списке Минфина значатся «Эксперт РА», Национальное Рейтинговое Агентство (НРА), АК&М и RusRating. Более того, Россия и Китай намерены создать совместного оценщика, который сможет потеснить мировую «тройку».

В свое оправдание рейтинговые агентства ссылаются на то, что никогда не призывали инвесторов слепо верить в рейтинги и не обещали, что их суждения будут безошибочны. Но фатальные потери, как это было в США во время ипотечного кризиса 2007–2008 гг., последовавшие за излишне слепой верой в рейтинги, дали инвесторам понять важность проведения собственного анализа.

Очевидно, что рейтинговые агентства весьма избирательно подходят к вопросу, кому повышать, а кому понижать рейтинг. Так, например, в разгар полномасштабного кризиса на Украине агентство S&P 11 октября 2014 года повысило рейтинг страны до инвестиционного уровня по национальной шка-

ле — с «aaBB» до «aaBBB». Обосновывая свое решение, S&P ссылаются на «улучшение ситуации в стране», в то время когда там идет гражданская война, а суверенный рейтинг Украины находится на предефолтном уровне «ССС».

Что же означает очередное снижение рейтинга для России в текущей экономической ситуации? Заместитель министра экономического развития Алексей Лихачев считает, что страны, «которые теперь с нами находятся в одной линейке», нельзя сопоставить с Россией по уровню развития экономики. Кроме того, российские власти придерживаются мнения о том, что принятие такого решения агентством S&P носит исключительно политический характер и не является оправданным с точки зрения экономических показателей.

На международном финансовом языке «мусорными» или «бросовыми» (junk bonds) облигациями называют высокодоходные облигации с высоким риском непогашения. Ими могут быть облигации государства с сомнительной платежеспособностью, а также облигации компаний с плохой финансовой репутацией, либо находящихся на грани банкротства. Облигации эмитентов с низким кредитным качеством — с рейтингом от BB Standard&Poor's и Moody's — до начала 80-х годов не пользовались спросом. Именно из-за своей невостребованности они и получили название «мусорных».

Так, теоретически снижение рейтинга для России является шагом к возможному возникновению дефолта по выпущенным долговым обязательствам. Однако в настоящее время уровень долга в России составляет всего около 12% ВВП, тогда как объем Фонда национального благосостояния и Резервного фонда, по оценкам S&P, составляет около 14% ВВП — это дает возможность безусловного исполнения Россией своих обязательств. Однако «перспективы экономического роста ухудшились», и ситуация в финансовой системе страны усугубляется в связи с ослаблением рубля, отсутствием внешнего финансирования из-за западных экономических санкций и резким снижением цен на нефть, говорится в рейтинговом обосновании S&P.



# Чего нужно бояться на финансовых рынках?



ПРОБЛЕМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ — А ИМЕННО ТАК «ПО-НАУЧНОМУ» НАЗЫВАЕТСЯ ВЛОЖЕНИЕ СВОБОДНЫХ ДЕНЕГ — ВСЕГДА СТОЯЛА ПЕРЕД ЛЮДЬМИ, У КОТОРЫХ ЭТИ САМЫЕ СВОБОДНЫЕ ДЕНЬГИ ОСТАЮТСЯ. ЧТО С НИМИ ДЕЛАТЬ? КУДА ВКЛАДЫВАТЬ? КАК СПАСТИ ИХ ОТ ИНФЛЯЦИИ?



**Павел ПАХОМОВ**

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

**Т**екущая ситуация ставит вопрос выбора объектов или иначе инструментов инвестирования особенно остро. Почему? Да потому, что в условиях кризиса, по всей видимости, далеко не все инструменты могут принести прибыль, а некоторые даже наоборот — могут привести к значительному убытку.

Но это все касается именно инвестирования, процесса всегда долгосрочного и неспешного. С другой стороны, опять же в условиях кризиса, когда значительная часть людей остается без работы, остро встает другой вопрос: а где можно заработать себе хотя бы на пропитание, а может быть, и на что-то большее? И взоры таких людей неизбежно наталкиваются на рекламу в общественном транспорте и

в газетах, где целый ряд компаний обещает быстро и надежно обучить «игре на бирже», после чего вы сможете играючи зарабатывать себе на жизнь. Так ли это? Попытаемся в этом сейчас разобраться.

Есть два устойчивых представления, которые при более детальном рассмотрении оказываются мифами о бирже и биржевой игре.

Первое: на бирже можно заработать очень и очень много, поэтому все игроки на бирже — миллионеры. Второе: игра на бирже сродни рулетке, поэтому к ней (к этой самой игре!) надо относиться именно как к игре в казино с пониманием того, что выиграть там можно только случайно, а вероятность проигрыша чрезвычайно велика.

И в первом и во втором случае сказана только полуправда, и ни то, ни другое не отражает сути биржевой игры.

## ПРАВДА О МИФЕ ПЕРВОМ

Да, действительно, на бирже можно заработать очень и очень много — иногда сотни и даже тысячи процентов. Так, например, победитель конкурса «Лучший частный инвестор-2011», проводимого в



свое время биржей РТС, заработал более 11 000% за 3 месяца! Глядя на этот результат, кто-то, конечно же, может подумать: ну, ладно, 11 000% мне не по силам, но хоть 100% я же смогу заработать?! И в этом кроется глобальная ошибка и непонимание биржевой игры. 100%, к сожалению, так же тяжело заработать, как и 11 000%! И поэтому, как свидетельствует статистика, большинство спекулянтов работают «в минус» или, как говорят на биржевом сленге, сливают деньги. Реально зарабатывают биржевой игрой не более 5–10% всех спекулянтов. И поэтому в общей массе спекулянты на бирже — отнюдь не миллионеры!

### ПРАВДА О МИФЕ ВТОРОМ

Игру на бирже и казино объединяет только одно — азарт. И там, и там страсть иногда бурлит так, что переходит все мыслимые и немыслимые границы. «Бремя страстей человеческих!», — как сказал великий Сомерсет Моэм. Однако азарт — это только видимая, хотя и наиболее яркая витрина биржевой игры и игры в казино. А далее — сплошные различия.

Давайте попытаемся сравнить эти две вещи. Любая игра в казино построена на математически выверенной вероятности выигрыша и проигрыша, которая всегда говорит в пользу владельца казино и отнюдь не в пользу игрока. Хочешь выиграть в казино — купи само казино! Эта истина остается непреложной с момента появления этих игорных заведений. И поэтому в казино можно выиграть только случайно, и если ты вдруг выиграл, то надо как можно быстрее уносить из него ноги, поскольку вероятность второго выигрыша становится с этого момента мизерной и стремится к абсолютному нулю.

Что касается игры на бирже, то здесь все наоборот. Целый ряд факторов работает на стороне спекулянта.

Во-первых, рынки ценных бумаг и товаров из-за инфляции имеют долгосрочный глобальный повышательный тренд и, инвестируя на длительные сроки (10 лет и более), всегда можно получить положительную доходность, превышающую темпы инфляции. Пример успешного применения такой стратегии — Уоррен Баффет. Однако 10 лет — срок очень большой и часто не устраивает спекулянта, желающего иметь прибыль «здесь и сейчас»! Есть еще один фактор, работающий «в плюс»: рынки очень часто (хотя и не всегда!) ведут себя вполне прогнозируемо — растут, когда надо расти, и падают, когда надо упасть. И поэтому, познав основы

движения рынка, можно достаточно успешно торговать и спекулировать на очень коротких промежутках времени.

Второе глобальное отличие — это выбор инструментов, доступных игроку. В казино, несмотря на кажущееся разнообразие — от рулетки до различных карточных игр и автоматов-«одноруких бандитов», выбор совершенно не велик, так как все игры построены по одному и тому же принципу на основании математического расчета вероятности выигрыша и проигрыша. Более того, часто вероятность этого выигрыша задается стороной заинтересованной — самим казино. Ясно, что уж себя-то родного обижать никто не будет. Если рассматривать биржевую игру с точки зрения доступности инструментов, то перед спекулянтом открывается очень широкий выбор, позволяющий ему выстраивать стратегии, где уровень соотношения риска и доходности изменяется в очень широком диапазоне. Спекулянты на бирже работают как с очень надежными, но низкодоходными инструментами — такими, как казначейские облигации, так и с «супермега рискованными» инструментами — такими, как производные инструменты типа фьючерсов и опционов. Поэтому при правильном применении и понимании сути инструментов, торгуемых на бирже, можно достичь стабильного положительного результата.

### ИТАК, КАКОЙ ВЫВОД МОЖНО СДЕЛАТЬ ОБ ИГРЕ НА БИРЖЕ?

Во-первых, это отнюдь не казино. Да, игру на бирже можно превратить в рулетку и постоянно гадать, на что поставить — на красное, черное или «зеро». Однако при таком подходе и результат будет подобным — то есть полный проигрыш.

Во-вторых, на бирже действительно можно заработать и заработать много. Для этого есть все возможности, но... эти возможности надо постичь.







А за 5 минут это не делается. Если бы все было так просто, то никто бы ничего не делал, а только играл на бирже. И тогда абсолютное счастье всему человечеству было бы обеспечено. Но счастья абсолютно нет, а есть толпы жаждущих заработать «халявных» денег. Однако бесплатный сыр, как известно, бывает только в мышеловке, поэтому, чтобы много заработать, надо приложить немало усилий, а иногда и сверхусилий.

Кроме того, биржевая игра требует еще и определенных, достаточно специфичных черт характера и далеко не всем подходит.

Все сказанное выше касалось реальной биржевой игры, поучаствовать в которой может каждый. Спокойно, без фанатизма можно попробовать свои силы с небольшими деньгами и определить для себя раз и навсегда, можете вы это делать или нет. Но повторюсь: деньги должны быть на первых порах действительно минимальными.

Теперь о «почти биржевой игре». Здесь я имею в виду такой рынок, как FOREX. Что такое FOREX? Это мировой рынок валютнообменных операций, на котором работают как крупные мировые банки, котирующие одну валюту к другой и совершающие операции для себя и своих клиентов, так и сотни, тысячи мелких компаний, которые уже не занимаются валютнообменными операциями, а просто совершают сделки на разницу курсов валют — купил дешевле, продал дороже. Такие конторы дают возможность любым желающим выйти на этот рынок и спекулировать курсами различных валют. Все это и есть FOREX. Этот рынок интересен тем, что он фактически никем не регулируется и носит наднациональный характер. А поскольку он никем не регулируется,

то и уровень риска работы на нем устанавливают сами участники торгов, поэтому FOREX характеризуется безумно большими плечами. Плечо (русский финансовый сленг) или иначе финансовый рычаг (англ. leverage) — это отношение собственных средств к заемным, которые клиент может взять в долг для совершения операций. На биржевых рынках акций обычно это соотношение составляет от 1 к 1 до 1 к 6. На биржевых рынках фьючерсов плечо доходит до 1 к 10 (кстати, в случае, о котором упоминалось выше, когда человек заработал 11 000% за 3 месяца, использовался инструмент с плечом 1 к 8!). Так вот на рынке FOREX стандартное плечо — 1 к 100. А некоторые форексные конторы разрешают своим клиентам работать с плечами 1 к 200 и даже 1 к 500! Это означает, что если цена изменится не в вашу сторону хотя бы на 0,2%, то вы потеряете все!

Для того чтобы работать с плечами, надо многому научиться и быть профессиональным трейдером. А вас бросают в рынок как слепого котенка в воду — плывите, если сможете. Выплывают, к сожалению, не многие.

Но и это еще не самое страшное, чем славится рынок FOREX. У него есть и вторая сторона медали — огромное количество различных псевдофорексных контор, сопровождаемых таким же безумным количеством «завлекательной» рекламы в стиле «Вот если бы вчера вы купили пару евро-доллар по 1,20, а сегодня продали по 1,22, то у вас было бы уже в 2 раза больше денег. Все легко и просто!».

Или еще один пример: «Я работаю там-то и получаю 50 000 рублей в месяц. А вечером я прихожу домой и за пару часов зарабатываю еще 500 долларов».

Ну как не поверить столь заманчивым предложениям?!

Но здесь необходимо четко понимать, что биржевая торговля жестко регулируется и контролируется государством. Когда вы начинаете «играть» на бирже, то четко осознаете, что все в ваших руках и, если вы там заработаете, то действительно получите эти деньги. Заработать, как уже было сказано выше, тяжело, но с точки зрения надежности и защищенности инвестора, при работе на бирже проблем никаких нет. Ваши деньги никто не украдет, и ими никто не воспользуется.

Совершенно иная ситуация на нерегулируемом форексном и уж тем более на псевдофорексном рынке. Он действительно в настоящее время ни-





как не регулируется и никем не контролируется. На этом рынке огромное количество так называемых «кухонь», то есть фактически подставных организаций, которые своих клиентов даже на рынок FOREX не выводят, а торгуют «внутри себя». И отчеты для клиентов печатаются тут же — «на кухне», и сделки все при этом фиктивные. Клиент думает, что он торгует на мировом валютном рынке, но при этом котировки получает из соседней комнаты. Понятно, что так долго продолжаться не может, и клиента при первой же возможности «банкротят», то есть искусственно создают такие условия, что клиент теряет все или по крайней мере большую часть всех денег.

Что еще надо знать про FOREX? Кроме самостоятельной торговли, на форексном рынке процветают так называемые ПАММ-счета (*от англ. Percent Allocation Management Module — модуль управления процентным распределением*). Это достаточно специфичный механизм функционирования торгового счета, технически упрощающий процесс передачи средств в доверительное управление выбранному управляющему для проведения операций на финансовых рынках\*.

Как показывает статистика, 90% всех ПАММ-счетов убыточны и чаще всего разоряют клиентов, инвестирующих туда свои средства. Вы готовы отдать свои деньги неизвестно кому, если будете знать, что вам их не вернут с вероятностью в 90%? Наверное, нет.

Можно встретить и такую рекламу:

- «ПАММ-счета — выгодное вложение денег»;
- «Выжми максимум из своих инвестиций!»;
- «Высокая доходность и возможность неограниченного дохода».

Не правда ли, звучит убедительно? И уже многие бегут туда как крысы под дудочку крысолова.

Один маленький совет. Как только вы видите подобную рекламу — разворачивайтесь и бегите от нее как можно дальше, пока еще целы ваши деньги, а вы сами не поддались соблазну быстро и не напрягаясь «нарубить бабла»!

И в заключение еще об одном, тысяча первом способе отъема денег — о бинарных опционах.

Фактически это рулетка на чет и нечет — вырастет цена или упадет, угадал-не угадал. Ну что может быть проще? Вроде бы и шансы тут 50 на 50, и возможность заработать быстро и без проблем до 70% от вложенной суммы буквально за несколько часов. Но... как говорится, дьявол кроется в деталях. В условиях сделок по бинарным опционам есть несколько не совсем примечательных ограничений, которые вашу кажущуюся вероятность 50/50 снижают до 15/85. И тут возникает все тот же вопрос: а вы готовы отдать деньги туда, где вероятность получить из обратно составляет всего лишь 15%? Если — да, то попробуйте. Организаторы этой сверхприбыльной лотереи будут рады вашему благотворительному взносу!

Вот такие у нас бытуют развлекательные игры! Все они строятся прежде всего на людской жадности в совокупности с полнейшей безграмотностью в финансовых и юридических вопросах. Не поддавайтесь на красивые посулы больших денег. Деньги легко не даются, все это прекрасно знают. Знают до поры до времени, пока соблазн заработать быстро и много не перевесит здравый смысл. Расплата за эту слабость наступает быстро. И дальше остается винить только самого себя.

Поэтому если вы все же задумаетесь о больших деньгах и биржевой игре, то это должна быть именно биржевая игра на бирже. И будете вы ей учиться долго и, возможно, безуспешно, но... попробовать, вероятно, стоит, однако очень-очень осторожно и совсем понемногу.

Просто берегите себя и свои нервы! Берегите ваш труд и честно заработанные деньги!

\*Определение взято из Википедии.



# Вкладываться в здоровье — самое выгодное



Татьяна Соломатина, как все хорошие врачи, в свое время тоже не покупала коньяк и конфеты. Их приносили благодарные пациенты. Но она стала первой, кто создал в Томске законный, прибыльный и успешный медицинский бизнес. Соломатина уверена, что вкладывать в собственное здоровье надо начинать как можно раньше. Тогда есть вероятность, что в старости придется меньше «работать на лекарства». Хотя все мы ходим под богом.

**ВЛФ:** — Татьяна, вы родились и выросли в сельской местности. Деревенское детство формирует какой-то особенный стиль финансового поведения во взрослой «городской» жизни?

**Т. С.:** — Не буду говорить за всех, но с личными финансами я веду себя точно так же, как мои родители. Они всегда тратили чуть меньше, чем зарабатывали. Семейный бюджет был распisan «от и до». Никогда наша семья не жила в





долг, это, видимо, передалось и мне по наследству: я не могу у кого-то одалживать, брать кредиты, чтобы что-то купить себе. Возможно, это плохо для бизнесмена, потому что собственное дело всегда требует каких-либо инвестиций для развития, либо банковских кредитов. Это — моя проблема, но в то же время именно это позволяло мне всегда держать себя в рамках — если чувствую, что не смогу вовремя отдать, то лучше не брать.

**ВЛФ:** — *Кто зарабатывал деньги, а у кого был кошелек в вашей семье?*

**Т. С.:** — Финансовое распределение всегда было в маминых руках, но отцу она по большей части уступала. Мы жили в поселке у р. Обь, и насколько я помню, семья постоянно работала на какое-то «железо» — лодка, мотор к ней, мотоцикл, машина, вторая лодка... Старое отдавали мне, а папе покупалось новое. Это, как вы понимаете, те игрушки, в которые мужчина никогда не наиграется. Но все было в разумных пределах, да и к тому же отец хорошо зарабатывал.

**ВЛФ:** — *С мамой он эти покупки обсуждал?*

**Т. С.:** — Конечно, и мама с ним свои тоже обсуждала. Бывали споры по поводу того, нужны новые гардины или нет, но то, что нужен новый мотор, оспаривать было бесполезно. Такие приобретения всегда планировались и обязательно совершались.

**ВЛФ:** — *Чем в семье были деньги? Целью, самоцелью, средством для достижения чего-то?*

**Т. С.:** — Когда родителям было по 23 года, нас у них было уже трое. Мама и папа всегда были очень активными и в поселке, где мы жили, хорошо зарабатывали. Деньги для них никогда не были самоцелью, но мы никогда не чувствовали, что семья нуждается. Всегда было что поесть и во что нам троим девочкам-погодкам одеться. При этом мы не доншивали вещи друг за другом, для нас покупались сразу три одинаковых наряда. Родители всегда стремились к тому, чтобы мы не чувствовали себя хуже других. Потому что для них было бы стыдно и просто неприемлемо, если бы семья не могла обеспечить своих детей. Мама работала главным бухгалтером с окладом 80 рублей, а отец — на лесоповале, он приносил, бывало, и 900. Папа, кстати, не хотел получать высшее образование, поскольку вообще не понимал, что оно дает в смысле денег.

Помню, как-то к нам в поселок прислали тунец на перевоспитание. Это была нормальная советская практика — высылать такой контингент из больших городов, чтобы «проветрились». Так ему буквально был объявлен бойкот со стороны населения. Потому что никто не понимал, как можно не работать! Даже детям отлынивать было стыдно! Поэтому мы, подростки, на него смотрели как на что-то диковинное и непонятное, зорное. В деревне быстро понимаешь, что если не трудиться, просто не выживешь.

**ВЛФ:** — *Сберкнижка была в семье? Делались накопления?*

**Т. С.:** — Безусловно, салатного цвета книжечка, чернилами вписаны поступления и снятия. Деньги на ней хранились всегда. На эти накопленные деньги, например, отец в 1967 году купил свой первый «Москвич»-412 голубого цвета. В поселке тогда еще ни у кого не было машины.

**ВЛФ:** — *А когда вы свои первые трудовые деньги заработали?*

**Т. С.:** — Это было классе в пятом. В поселок привезли баржу кирпича, и дети ее разгружали, таскали кирпичи. Да не по одному, а сразу штук по несколько. И это не было чем-то из ряда вон выходящим. Я тогда за свои труды получила 7 рублей. Сумасшедшие деньги! Хотя по нынешним меркам я на такую работу свою дочку или внучку не отпустила бы.

**ВЛФ:** — *Что купили на них?*

**Т. С.:** — Точно не помню, но рубля 4 истратила на всякие тетрадки, карандаши, книжки и какую-то брошку для мамы. А 3 рубля умудрилась припрятать. На всякий случай!

К слову, моя бабушка всю жизнь помимо того, что работала пекарем, еще собирала бутылки. И когда раз в год в поселок приезжал плавучий магазин, она сдавала туда стеклотару. Когда бабушки не стало, оказалось, что на ее сберкнижке накоплено порядка 12 000 рублей! Видимо это наша порода такая, что все в семью, хоть по зернышку, но скопить, собрать...

**ВЛФ:** — *А как денежные вопросы потом решались в вашей собственной семье?*

**Т. С.:** — Мы выросли в разных материальных условиях. Муж из семьи учительницы и слесаря, плюс в их семье было четверо детей, а это означает совершенно другие финансы и ограничения, с



ними связанные. А я-то привыкла, пока жила с родителями на севере, к другому обеспечению, одевалась по-другому, и по тем временам была одета достаточно хорошо. Это уже когда в Томск приехала, начались некоторые трудности. Например, мама не могла купить мне зимние сапоги, потому что их просто не было в продаже, а потом настали времена, когда вообще нигде ничего не найдешь, — ни на севере, ни в Томске.

**ВЛФ:** — *А у вас была мечта в раннем возрасте, на которую получилось накопить или самостоятельно заработать?*

**Т. С.:** — Мы очень мечтали о машине. Видимо сказывалось отцовское воспитание, что без «железяк» в семье не прожить. А муж мой далек был от этой темы и вообще не понимал, зачем она нужна. Когда с ним сели и посчитали, что для покупки «Жигулей» 7-й модели нам надо около 17 лет работать, жить на одну зарплату и только тогда получить этот «приз», поняли, что копить бессмысленно. Но однажды один мой пациент, зная о моей мечте, предложил купить списанный ЗИЛ-130. Я сначала не поняла, зачем. Он объяснил. Купили и поменяли его на старые «Жигули» 1-й модели, немного подремонтировали, продали, затем купили «шестерку» и только потом такую желанную нашу «семерку»!

**ВЛФ:** — *Своей дочери давали в детстве карманные деньги?*

**Т. С.:** — Всегда. Дочь выросла, но я до сих пор пытаюсь ей каждый раз их вручить. Когда она была маленькая, я сначала контролировала ее траты, хотела знать, куда она их может пристроить. Но оказалось, что дочь такая же, как я — никогда не потратит больше, чем у нее есть или сможет заработать. По крайней мере, больше, чем смогут помочь мама с папой.

**ВЛФ:** — *Случались ли в вашей жизни коммерческие неудачи?*

**Т. С.:** — Даже не могу вспомнить, хотя времена бывали тяжелые. Но хочу сказать, что в таких кризисных ситуациях, как сейчас, мне уже не страшно. Я четко знаю, что умею жить и выживать в любых условиях. И детей своих я, мне кажется, научила жить по доходам. Зарабатываешь 100 рублей, тратишь 80, остальное вкладываешь. Если ты не в состоянии отдать кредит, ты и не должен его брать. Понятно, что в нынешней жизни хочется всего и сразу, но могут настать време-

на, когда придется метаться из одного кредита в другой. А если кредит сроком больше 7 лет, то это уже очень опасно. Ты же просто не знаешь, не можешь предположить, что с тобой будет, с чем останется твоя семья.

**ВЛФ:** — *Скажите, а богатый человек всегда здоров?*

**Т. С.:** — Конечно же, — нет, тут только силы свыше работают. Но деньги — это возможности. У человека, имеющего финансы, есть больше возможностей свое здоровье сохранить. Можно ведь и без денег быть здоровым и счастливым. Богатство вообще у каждого свое. Например, я знаю, сколько нужно мне, моей семье, а лишнего и не требуется. Я вообще не понимаю, когда человек прожигает жизнь, тратя на это кучу денег. Я, например, лучше клинику расширю.

**ВЛФ:** — *А вам как руководителю интересно, чтобы сотрудники были финансово здоровы?*

**Т. С.:** — Конечно! Я радуюсь, когда смотрю на автопарковку для сотрудников клиники. Но когда я понимаю, что большая часть этих автомобилей куплена в кредит... Хорошо, что они уверены в себе, в своем профессионализме, в своей работе, но садиться на кредитную иглу нельзя.

**ВЛФ:** — *Получается, что работники — в каком-то смысле заложники этой системы. Ведь чтобы расширять жилплощадь, нужно больше денег, значит, отсюда они не уйдут, потому что это прекрасное место работы и хорошая стабильная зарплата?*

**Т. С.:** — Не совсем так. Я же давно веду этот бизнес, и ко мне приходили разные врачи устроившись, порой даже с очень тяжелой материальной ситуацией. А зарплата у нас в клинике всегда строго 5-го и 20-го числа, в любой год и месяц, при любой ситуации в стране, чего бы мне это ни стоило. Это мой принцип. И даже в те годы, когда никому не платили зарплату, у нас она была всегда. Поэтому я имею полное право спросить со своего сотрудника за его обязанности в полном объеме, потому что свои обязанности выполняю полностью. И они держатся за свои места. Если кто-то не может или не хочет так работать — это проблема конкретного человека. Знаете, как в Томске говорят? «Если ты ушел от Соломатиной, вряд ли ты пригодишься кому-то другому...».



**ВЛФ:** — *Для своих пенсионных накоплений что-то делали?*

**Т. С.:** — Я смотрю на пример своей мамы. Ей сейчас 80 лет, она всю жизнь работала на севере, и у нее пенсия порядка 20 000 рублей — не самая маленькая, согласитесь. Но и этого недостаточно, я ей еще столько же добавляю каждый месяц, а иначе просто не прожить, элементарно на лекарства не хватит. 20 000 рублей ей хватает только на коммуналку и еду. А для своей будущей пенсии ничего специально не делаю, так как, к сожалению, скептически отношусь к нынешнему состоянию пенсионной системы. Поэтому и каждому своему сотруднику говорю: «Вы получили зарплату, я как работодатель заплатила за вас все налоги, а как будет дальше, не знаю, вы сами о себе должны беспокоиться и думать, как создать финансовую подушку безопасности. И еще дополнительный НЗ, который никогда, ни при каких обстоятельствах не должен потратиться».

**ВЛФ:** — *Ваше отношение к теме страхования?*

**Т. С.:** — Я страхую и дом, и автомобиль по ОСАГО и КАСКО. Еще страхую своих сотрудников в обязательном порядке, когда они уезжают в командировку. Потому что мы не знаем, что, с кем и когда может произойти. Обязательно берем страховки от клещевого энцефалита. Очень радостно, что почти до абсолютного большинства томичей наконец-то дошло, что эта страховка должна быть у каждого. Да, с нашими страховыми компаниями, возможно, не все прозрачно, но я работаю и по личному, и по корпоративному страхованию с теми, кто наиболее прозрачен. Это компании, имеющие хороший капитал, репутацию, а значит, не обманывающие. Мне бы очень хотелось, чтобы развивалось добровольное медицинское страхование. Не корпоративное, как сейчас, которое по сути — просто комплекс платных услуг и хороший социальный пакет, а именно страхование в чистом виде.

**ВЛФ:** — *Вы — руководитель и предприниматель. А просто женщина из вас часто вырывается на свободу, чтобы стихийно потратить какую-то сумму?*

**Т. С.:** — Да, бывают такие истории. Редко, конечно, но и не один раз. Я как-то долго ходила вокруг да около одной вещи, но, честно, рука

не поднималась ее купить. Я ее и здесь и за рубежом смотрела, все собиралась с духом..., но жаба давила и давила. И вот однажды захожу в магазин, а там — скидка на нее 50%. И мой муж рядом...говорит: «У тебя есть эти деньги? Тогда купи!».

**ВЛФ:** — *А вам по характеру что ближе: накопить на какую-то вещь или занять денег у родных, друзей?*

**Т. С.:** — Никогда ни у кого не занимала. Пусть дружба будет отдельно.

**ВЛФ:** — *Вложения в здоровье окупаются? Сколько процентов от заработанного следует вкладывать в него?*

**Т. С.:** — Нет конкретной цифры, но с возрастом этот процент становится все больше, а иногда и больше того, что ты зарабатываешь. И доводить до такого состояния себя точно не надо. На свое здоровье надо тратить! И начинать это делать с самого раннего возраста — лыжи, коньки, море — это все окупается!

Или, к примеру, очередной отпуск... человек должен отдыхать 21 день в году! Не раздробленно — 5, 10, 12 дней, а минимум 21. У организма физиология такая, что он начинает отдыхать только на 18-й-20-й день. А когда приехал на море на 5 дней и сразу обратно, это настоящий стресс для организма. Если нет возможности поехать к морю, тогда — прогулки по лесу и прочие доступные радости, главное — чтобы голова перестала работать и отдохнула.

И обязательно вкладывать в профилактику своего здоровья! Предупредить заболевание всегда проще, это известно всем.

**ВЛФ:** — *Татьяна, скажите, как мужчины относятся к женщине, которая умеет зарабатывать? Что бы вы пожелали сильной половине человечества накануне 23 февраля?*

**Т. С.:** — Сложно относятся, но самодостаточный мужчина как правило и сам неплохо зарабатывает. Я бы хотела поздравить всех мужчин с Днем защитника отечества. У нас в медицине шутят: женщины больше заботятся о своем здоровье, зато мужчины больше платят. Так вот, дорогие наши защитники, будьте здоровы и богаты, и пусть с вами рядом будут красивые, уверенные и прекрасные женщины. С праздником!





# Махнемся не глядя?



Микрофинансовым организациям и специфике их работы мы не один раз уделяли внимание в нашем издании. К сожалению, для некоторой части томичей, у которых нет возможности официально подтвердить свои доходы, микрофинансовые организации являются единственным возможным инструментом решения временных финансовых трудностей. Мы решили выяснить, можно ли назвать автоломбард альтернативой микрофинансовым организациям?

**А**втоломбарды в качестве обеспечения предоставляемого займа принимают автомобиль заемщика. По данным статистики, ежегодно количество автоломбардов увеличивается на 20%. Часто автоломбарды открывают предприниматели, связанные с продажей подержанных авто. У них имеются специалисты, способные правильно оценить машину и проверить ее юридическую чистоту.

Сразу отмечу, что автоломбарды отличаются друг от друга не только разными условиями кредитования, но и отношением к клиенту, уровнем

подготовки специалистов, комфортностью условий непосредственно в офисах и т. д. Оценка всех этих факторов позволила сделать заключение, что автоломбарды условно делятся на разные категории — одни представляют собой «современную финансовую» организацию, а другие больше похожи на «привет из 90-х».

Автоломбарды первой категории — это организации, напоминающие банковский офис в миниатюре. Здесь все современно: удобное расположение, вежливый персонал, высокий уровень подготовки специалистов, в интерьере прослеживается фирменный стиль организации. В общем



первые впечатления положительные, и доверие к такой организации появляется уже на начальном этапе знакомства с ней.

Условия кредитования здесь разные и зависят от того, будете ли вы оставлять свой автомобиль в качестве залога или же ограничитесь залогом только паспорта технического средства (ПТС), а машину продолжите использовать сами.

Примечательно, что значимая часть автоломбардов ориентируется в первую очередь не на физических лиц, а на представителей малого бизнеса, которые нуждаются в крупной сумме наличности на короткий срок, а микрофинансовые организации не выдают крупные суммы в кредит.

Итак, заем под залог автомобиля с передачей его на хранение автоломбарду сопровождается наиболее выгодными условиями. В среднем можно рассчитывать на заем в размере 60–70% от рыночной стоимости автомобиля под 10% в месяц, окончательную сумму займа можно узнать после оценки автомобиля. На вопрос, почему в типовом договоре указана ставка 8% в месяц, специалист отвечает, что повышение процентных ставок произошло в связи текущей экономической ситуацией — ставки выросли с 1 января. Неприятным дополнительным нюансом при таком займе явилось то, что хранение автомобиля на стоянке автоломбарда должен оплачивать заемщик из расчета 150 рублей в день, что в пересчете на месяц дает 4 500 рублей, поэтому реальная процентная ставка получается выше заявленных 10% в месяц.

Условия предоставления займа под залог ПТС не так привлекательны, как в первом случае. Тем не менее, заемщик может рассчитывать на заем в размере 30–40% от стоимости автомобиля под 15% в месяц. Учитывая, что с автомобилем расставаться не придется, а платить за его стоянку тем более, этот вариант может стать привлекательным для граждан, у которых нет возможности даже на время отказаться от пользования личным авто.

На вопрос «Проверяете ли вы кредитную историю заемщика?» специалисты чаще отвечают положительно, отмечая, что это делается исключительно для себя и не влияет на условия кредитования и принятие решения о выдаче денежных средств.

А вот автоломбарды второй категории словно выпали из современного ритма и приглашают вас назад в 90-е. Когда я пришел к зданию, где располагалась другая интересующая меня организация, то мне с трудом удалось найти вход (их



было множество), а затем нужную дверь, потому что опознавательных знаков и вывесок с улицы не было — пришлось несколько раз звонить в офис, чтобы меня сориентировали, куда же все-таки идти. Отыскав, наконец, заветную дверь, я попытался в нее войти — оказалось заперто. Через некоторое время замок открылся изнутри и я вошел. Резкий контраст по сравнению с предыдущим офисом: небольшое прокуренное помещение с одним рабочим местом и диваном, невымытые полы, на столе — пепельница и грязные кружки. В центре всей этой картины — молодой мужчина, сидящий за рабочим столом прямо в верхней одежде и выполняющий весь комплекс услуг единолично — и договоры составляет, и машины оценивает и, видимо, является единственным сотрудником в этой организации. С ним у меня состоялся весьма интересный диалог.

Представитель второго автоломбарда ввел меня в курс дела, «на пальцах» рассказал о том, какие у них ставки и какие условия при просрочке погашения займа. Когда я попросил договор для ознакомления, он любезно его предоставил. В отличие от автоломбардов, где можно выбирать, под какой залог будет предоставлен заем — автомобиля или только ПТС, в данной организации был доступен лишь второй вариант. Ставка по займу здесь составляет 13% в месяц, а проценты за просрочку — на уровне 1% от суммы займа в день. В то же время в «цивильных» ломбардах ставки за просрочку достигали 2–3%.

В разговоре обнаружили интересные детали работы организации. Если вы по какой-то причине ненадолго задерживаете платеж, вам пойдут навстречу, но нужно заранее позвонить, предупредить, и тогда на несколько дней вам разрешат отсрочить платеж. Досрочное погаше-



ние долга здесь не имеет смысла — платежи по кредиту фиксированные, поэтому пересчета не будет. Досрочно погасить свой заем вы можете лишь в том случае, если вам понадобились документы (ПТС), либо для собственного спокойствия.

— А если возникнет ситуация, в которой нет возможности вернуть долг, как тогда не лишиться автомобиля? — спрашиваю я.

— Можно будет перенести платеж на следующий месяц, а проценты за текущий месяц включатся в сумму долга, — отвечает сотрудник автоломбарда. — Например, долг — 100 000 рублей, значит, проценты за месяц составят 13 000 рублей. Если вы не можете их погасить, то ваш долг можно увеличить до 113 000 рублей. Да мне самому не хочется возиться потом с такими машинами, пристраивать их куда-то. За время работы здесь было всего две ситуации, когда автомобиль был продан для покрытия долга.

Кредитной историей клиента здесь вообще не интересуются, для заключения договора необходимо предоставить только ПТС, свидетельство о регистрации транспортного средства (СТС) и паспорт. При оценке автомобиля тоже не составляются никакие документы, все ограничивается визуальным осмотром.

— Я же не покупаю у вас автомобиль. Мне в целом без разницы, царапины у вас там или еще что-то, — пояснил хозяин офиса.

В отличие от первого типа автоломбардов, где существуют в первую очередь порядок, сроки, указанные в заключаемом договоре, здесь ситуация иная — в приоритет ставятся устные договоренности. Как заверил меня представитель этого типа автоломбардов, можно обо всем договориться, вам пойдут навстречу и постараются помочь.

Для тех, кто планирует воспользоваться услугами автоломбарда, будет полезна небольшая памятка, которая поможет определиться с выбором подходящей организации и максимально упростит поиск наилучшего варианта.

**Первое,** чем необходимо интересоваться, — величина процентной ставки и сроки предоставления займа. В настоящее время средняя процентная ставка составляет 10-15% в месяц, а стандартный срок займа — один месяц. Обращайте внимание, на какой срок устанавливается процентная ставка в договоре (день, месяц, год), — это позволит подсчитать, сколько вам придется переплатить. Если проценты слишком высо-



кие или наоборот слишком низкие, это должно настораживать. Внимательно читайте условия договора.

**Второе,** что нужно знать, — какие применяются санкции за просроченный платеж. Размер штрафных процентов как правило составляет 1-3% в день от суммы просрочки, что на первый взгляд не приемлемо, однако в пересчете на год проценты будут пугающими. Заранее уточняйте, будет ли предоставлена возможность выкупа авто при просроченном платеже и на каких условиях. Заботящийся о своих клиентах автоломбард обязательно даст вам такую возможность.

**Третье** — внимательно читайте договор. Узнайте, оплачивается ли оценка и стоянка автомобиля дополнительно, оформляется ли страховка на авто на время стоянки, насколько быстро происходит оформление займа, какие от вас требуются документы. Если условия договора соответствуют тому, о чем вам рассказал консультант, значит вы скорее всего обратились в серьезную организацию. Если слова расходятся с текстом, у вас есть все основания полагать, что существует вероятность обмана.

**Р. С.** Сравнивая возможности получения кредита в различных организациях без подтверждения своего дохода, мы пришли к выводу, что автоломбарды являются интересным инструментом по сравнению с микрофинансовыми организациями. Усредненная процентная ставка по займу в автоломбардах составляет 15% в месяц или 180% годовых, тогда как в микрофинансовых организациях вам предложат заем из расчета 2% в день, что только по простой ставке составит 730% годовых.

Если у вас возникла финансовая проблема, рекомендуем вам еще раз взвесить все «за» и «против» и решить, так ли уж вам необходим кредит на самом деле. Может быть, вы способны обойтись без него, сократив свои расходы и найдя дополнительный заработок? Спросите себя, сможете ли вы вернуть сумму, почти в 3 раза большую, чем заняли в автоломбарде, либо почти в 9 раз большую при кредитовании в центрах микрофинансирования?

Илья АВДЕЕВ





# Курс рубля — приговор для КАСКО?



ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА РОССИЙСКОГО РУБЛЯ ОТРАЗИЛОСЬ НА, КАЗАЛОСЬ БЫ, САМОМ СТАБИЛЬНОМ ВИДЕ АВТОСТРАХОВАНИЯ — КАСКО. Принято считать, что пользуются этим видом защиты своего авто либо по принуждению при оформлении автокредита, либо исключительно богатые автовладельцы. Поэтому было странным слышать комментарии от представителей стра-

ховых компаний, которые в конце прошлого года активно заговорили об убыточности данного вида страхования и стали поднимать тарифы для клиентов. Стоит отметить, что тенденция роста стоимости полиса по КАСКО продолжается уже не первый год. В течение 2013 и 2014 гг. тарифы по нему в большинстве компаний менялись в среднем 4–5 раз. Однако на этом фоне особо выделился декабрь 2014 года, когда всего за 2–3 недели в большинстве страховых компаний повышение базовых тарифов составило около 15%. Журнал «Ваши личные финансы» решил разобраться, почему лихорадит страховой сектор и отчего «кусаются» цены на КАСКО?

## ВИНОВНЫМ ПРИЗНАН РУБЛЬ

Главным «корнем зла», естественно, объявлен нынешний кризис. И отчасти это правда. Эксперты страхового рынка кивают на обесценивание рубля и в связи с этим называют две главные причины подорожания КАСКО:

- скачок цен на новые иномарки, вместе с которыми закономерно выросла и цена полиса КАСКО, ведь рассчитывается она исходя из стоимости машины;
- рост стоимости запчастей, опять-таки вслед за ростом курса иностранной валюты.

Запчасти для большинства автомобилей иностранного производства покупаются за валюту, а значит и ремонт автомобиля теперь обходится дороже.

«Вот вам реальный пример, — говорит нам страховой эксперт, знающий страховой рынок Томска

не первый год, — запчасти были заказаны автомастерской до нового года для принятых на ремонт автомобилей, но по некоторым позициям от поставщика запчастей были отказы в силу их отсутствия. И сейчас наши автомастерские-партнеры в прямом смысле «попали». Уже был согласован заказ-наряд на ремонт со страховой компанией, она оплатила стоимость запчастей, а цены выросли в среднем на 10–20%. А в договоре со страховой компанией есть пункт, что согласованные позиции не пересматриваются после сделанной оплаты».

Сокращение продаж новых машин — еще один объективный «камень в огород» КАСКО. Судите сами, если обычный человек с трудом накопил или занял денег на новое авто, разве выложит он последние кровные, причем немалые, за оформление полиса добровольного страхования? Это вряд ли. Да и кто ему займет? Например, крупнейший в России



банк — Сбербанк — с 22 декабря 2014 года объявил о приостановке выдачи кредитов на покупку автомобилей. И последователи обязательно найдутся. А так как огромное количество новых машин ранее приобреталось по кредитным программам с обязательным страхованием КАСКО, этот большой кусок пирога просто съест сегодняшняя действительность: если и будет заявлено, что автокредиты выдаются, то по ним могут установить заградительную ставку, под которую ни один здравомыслящий клиент брать кредит не будет. Соответственно снизится количество купленных автомобилей по кредитным программам, следствием чего станет снижение количества договоров страхования по КАСКО.

### ПОТРЕБИТЕЛЬ ВСЕГДА ПРАВ. ВСЕГДА.

Закон «О защите прав потребителей» год назад по решению пленума Верховного суда РФ встал на защиту интересов страхователя. По словам самих же страховщиков, для определенной категории автовладельцев этот факт стал возможностью вести своеобразный бизнес: теперь они без особого труда получают денежные выплаты или направление на ремонт, например за ДТП с участием водителей, не вписанных в полис, по договорам с просроченной оплатой и т.д. Более того, в новых экономических реалиях граждане спешат воспользоваться малейшей возможностью обновить свой автомобиль за счет страховой компании, обращаясь даже с незначительными царапинами за выплатами. А суд встает на их защиту и таким образом открывает безграничные возможности для мошенников. Разумеется, страховщики перекладывают эти убытки на страхователей через повышение тарифа. Такая вот логическая цепочка: больше заявлений о ДТП — больше объемы выплат по КАСКО — больше тариф.

### СЕБЕ В УБЫТОК

Свою лепту в историю с удорожанием КАСКО вносят и сами страховщики. Только с начала 2015 г. Российский союз автостраховщиков планирует запустить в работу бюро страховых историй, чтобы наконец-то противостоять автомошенникам. В единую базу войдут данные владельцев полисов КАСКО и ДОСАГО (дополнительное страхование автогражданской ответственности). Пока это решение не было принято, недобропорядочный клиент мог попадать в аварии по несколько раз в год, ремонтироваться за счет страховой компании, а потом благополучно уходить в другую страховую компанию. Разумеется, часть расходов за подобных горе-клиентов компания закладывала в тариф.

«Есть даже такие, — рассказывает нам эксперт по страховому рынку Томска, — кто считает, что если оформил КАСКО, можно ездить, как попало и чуть ли не специально попадать в дорожные истории. А после каждой серьезной аварии покупать новую машину и идти страховать ее в следующую страховую компанию. С появлением единой базы работать страховщикам будет значительно проще — тариф для таких «самых умных» будет выше, чем для клиента, который ездил безаварийно или пришел за полисом впервые.

Еще одна причина убыточности КАСКО для страховой компании заключается в том, что значительная часть продаж по этому виду страхования осуществляется страховыми агентами. Соответственно, на премии им уходит иногда до 30% от стоимости проданного полиса. Если сегодня в какой-то страховой компании наблюдаются очень высокие тарифы на одни и те же автомобили по сравнению с компаниями-конкурентами, с большой долей вероятности это является следствием предшествующего ранее демпинга и высокого агентского вознаграждения». (см. таблицу)

Так, в «Росгосстрахе» сейчас тарифы повысились значительно, потому что до этого были запредельно низкие. И если говорить о нормальном функционировании рынка, то это неправильно, когда на одну и ту же машину, с одним и тем же водителем в одной страховой компании годовая страховка стоит, к примеру, 44 000 руб., в другой — более 50 000 руб., а в третьей — уже 100 000 руб. В нормальной ситуации тарифы у всех должны быть более-менее одинаковые, с разницей в стоимости полиса не более 5–10 тысяч руб.

Для сравнения размера тарифов по КАСКО мы взяли наиболее популярные среди покупателей марки автомобилей — Hyundai Solaris, Renault Duster, Volkswagen Polo, Nissan Qashqai и Ford Focus. Расчет производился в трех страховых компаниях Томска при заданных параметрах: один водитель, возраст — 30 лет, стаж вождения — 10 лет.

Как изменяются тарифы от одной страховой компании к другой, вы можете увидеть в сводной таблице.

Марка	Ингосстрах, %	РЕСО-страхование, %	Альфа-страхование, %
Solaris	7	8,13	12,5
Duster	6	6	6,3
Polo	7	7,77	12,3
Qashqai	4,5	4,5	5,6
Focus	7	7,25	9,6



## КОГО ПОВЫСЯТ, А КОГО И В РАМКИ

«Если говорить о повышении страховыми компаниями базовых ставок из-за изменения курса рубля, то повышение будет происходить по каждой марке отдельно,— считает эксперт. — Например, для Hyundai Solaris и Toyota Corolla тарифы КАСКО последние 2 года являются самыми большими во всех страховых компаниях. А все потому, что, как показывает практика, это два наиболее убыточных автомобиля».

Очень жесткий подход у страховщиков к подержанным авто. Часть страховых компаний сегодня просто уходит от страхования автомобилей старше 3 лет, даже на машины 2012 года выпуска существуют ограничения. С эмоциональной точки зрения, скорее всего автовладельцы могут быть возмущены этим, но с точки зрения логики и бизнес-подхода в самих страховых компаниях, все понятно. Ведь чем старше машина, тем больше в процентном соотношении стоит для нее страховка, так как сама машина стоит уже значительно меньше, чем новая, а ее ремонт — столько же.



Что касается иномарок с правым рулем, то в настоящее время в Томске практически ни одна компания не принимает их на страхование. Объяснение простое: стоит этот автомобиль меньше своего европейского аналога, а по правилам любой страховой компании, если предусмотрено возмещение убытка без учета износа, то оно идет новыми оригинальными запчастями, которые стоят существенно дороже относительно рыночной стоимости самого автомобиля.

## ВЫХОД — КАСКО С ФРАНШИЗОЙ?

Разумеется, остаются в этой истории и светлые моменты. Скидки клиентам при перестраховании за безаварийную езду никто не отменял. Еще страховщики всегда рады снизить платеж для постоянных клиентов. Опытные страхователи также знают, что если случится с их автомобилем незна-



чительная неприятность в виде небольшого скола или царапины, то, устранив ее самостоятельно, без обращения к страховщику, можно сэкономить «копеечку» за страховку на следующий год. Кстати, вариант страховки с франшизой в любой страховой компании вам обязательно предложат. Платеж за полис с франшизой (когда ремонт при ущербе менее определенной в полисе суммы вы оплачиваете самостоятельно) может сократиться на 20–50%! И это уже европейский подход — приобретать страховку не для того, чтобы по каждому пустячку обращаться за выплатой, а только на случай серьезного повреждения автомобиля, когда расходы на ремонт могут стать катастрофически огромными для личного бюджета, если оплачивать их из собственного кармана.

Получается, полис КАСКО все-таки нужен каждому автовладельцу. И если принято решение заключить такой договор со страховой компанией, не пренебрегайте важными нюансами:

- узнайте стоимость своего автомобиля в нашем регионе — для этого поищите данные на автомобильных порталах в Томске;
- поинтересуйтесь в разных страховых компаниях о размере тарифа для вашей машины и не гонитесь за самым низким, это не всегда признак качественной услуги;
- наведите справки о работе выбранной компании с выплатами своим клиентам, спросите у знакомых, поищите отзывы в интернете, в том числе на сайте народной премии среди финансовых организаций финпрестиж.рф.

И тогда... КАСКО вам в помощь!

**Валентина МАЛИНИНА**





# Ставок больше нет

В январском номере журнала «Ваши личные финансы» мы рассказывали о резко выросших процентных ставках по депозитным продуктам в банках вслед за повышением ключевой ставки ЦБ. Однако на сегодняшний день ситуация изменилась на противоположную — процентные ставки по депозитам стабильно снижаются. Об этом говорят результаты проводимого нами мониторинга.

**П**ервая неделя февраля может оказаться последним шансом для граждан открыть банковский вклад под высокий процент. Это обусловлено тем, что совет директоров Банка России 30 января 2015 года принял решение снизить ключевую ставку с 17% до 15% годовых.

Напомним, что ЦБ 15 декабря 2014 года установил значение ключевой ставки на уровне 17% с целью остановить обесценивание рубля, что вызвало ответную реакцию у населения — люди начали забирать деньги с депозитов, доходность которых стала соизмеримо меньше значения ключевой ставки и прогнозируемого уровня инфляции.

Чтобы удержать вкладчиков, банки начали резко повышать процентные ставки по вкладам до рекордных значений в 20–25% годовых. Причем наибольшие ставки предлагались по депозитам сроком 1–3 месяца. Это объяснялось тем, что сложившаяся экономическая ситуация в ближайшие 3–6 месяцев может измениться, что, собственно, и подтвердилось — спустя полтора месяца ключевая ставка снизилась. По данным Банка России, за декабрь 2014 года объем вкладов населения на срок от месяца до года вырос на 55% — до 5,1 трлн руб., на срок свыше года — сократился на 13% — до 10,2 трлн руб.

Однако долго продержаться высокие ставки по вкладам не смогли. За счет привлечения повышенными процентами вкладчиков банки восстановили объем вкладов населения до уровня начала декабря

прошлого года, после чего наметилась тенденция к постепенному снижению процентных ставок по депозитам. Самую высокую ставку в 25% годовых Совкомбанк понизил до 20% годовых еще в декабре.

В январе ставки по вкладам стали снижать Альфа-Банк и ФК «Открытие», МДМ Банк, Юниаструм Банк и ряд других. Например, в ОТП Банке дважды снижали ставку по вкладу «Зимние чудеса» с 20% до 18% годовых, затем — с 18% до 16% годовых. МДМ Банк изменял доходность вклада «Лидер» с 16-19% до 14-17% годовых. БКС — Инвестиционный Банк уменьшил ставки по вкладу «Доходный» на срок от одного месяца до двух лет с 17,2-19,45% до 16,9-18,2% годовых. В Альфа-Банке с 1 января 2015 г. ставки по депозитам для физических лиц на короткие сроки были увеличены в среднем на 0,5%, а для сроков свыше шести месяцев снизились в среднем на 1,5%, а максимальная ставка в рублях составляет 17,28% годовых с учетом капитализации.

По данным Банка России, средняя максимальная ставка по рублевым вкладам в десяти крупнейших по объему депозитов банках сократилась в третьей декаде января с 15,33 до 15,08%.

Снижение ключевой ставки до 15% годовых может стать поводом для очередной волны изменения ставок по депозитам. Но для того чтобы не допустить сильного оттока вкладов, банки будут проводить понижение ставок постепенно.

Поскольку ситуация на рынке пока не слишком определенная, мы считаем, что сейчас предпочтительнее выбирать долгосрочный депозит сроком от года и выше. Если сумма вклада подпадает под страховку в 1,4 млн руб., то лучше разместить средства на три года под 14% годовых, чем на три месяца под 17% годовых.

Фактически банков, предлагающих депозиты с доходностью выше 18% годовых, осталось совсем немного (данные представлены в таблице), не говоря о том, что ставок свыше 20% и след простыл. Так, на сегодняшний день максимальную ставку по депозитам для жителей нашего региона предлагает «Хоум Кредит Банк» — 19% годовых, следом за ним — «Инвестторгбанк» с 18,8% годовых и «Внешпромбанк» с 18,35 %.

Виталий ИВЛЕВ

Банк	Название депозита	Ставка, %	Срок, мес.
Хоум Кредит Банк	«Быстрый доход»	19	6
Инвестторгбанк	«Срочный плюс»	18,8	1
Внешпромбанк	«Максимальный Регион»	18,35	12
Совкомбанк	«Новогодний»	18	3
Юниаструм Банк	«Доступный»	18	3
Промсвязьбанк	«Щедрый процент»	18	3
Траст	«Щедрые проценты»	18	3
Связь-Банк	«Максимальный доход»	17,7	3
Промрегионбанк	«Доходный»	17,5	6



# «Пять кошельков». Часть 7

В ПРОШЛОГОДНИХ ВЫПУСКАХ МЫ РАЗОБРАЛИСЬ, ЧТО В УПРАВЛЕНИИ (Т.Е. В ПЛАНИРОВАНИИ, АНАЛИЗЕ И КОНТРОЛЕ) ЭКОНОМИКОЙ ВАШЕГО БИЗНЕСА МОЖНО (И НУЖНО!) ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРОСТЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРАВИЛА И ЗАКОНОМЕРНОСТИ, КОТОРЫЕ МЫ ОБЪЕДИНИЛИ ПОД ОДНИМ ОБЩИМ

НАЗВАНИЕМ — «ПРАВИЛО ПЯТИ КОШЕЛЬКОВ». ЗАКОНЧИЛИ МЫ НАШИ БЕСЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИИ АНАЛИТИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ, РАССМОТРЕВ ДВА ВАРИАНТА — «НА СТАРТЕ» И «ЖЕЛАЕМОЕ». СЕГОДНЯ ПОПРОБУЕМ РАЗОБРАТЬСЯ, КАКУЮ ПОЛЬЗУ ДАЮТ НАМ НАШИ НОВЫЕ ЗНАНИЯ И КАК ИХ ПРИМЕНЯТЬ НА ПРАКТИКЕ.



**Евгений ДЯДИЧКО**

Руководитель  
Лаборатории  
стратегического  
планирования  
«ИнтеллФинанс»

## СТРУКТУРНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Итак, мы с вами говорили, что на старте бизнеса, пока доходная часть еще не слишком большая, текущие расходы как правило превышают 20% и могут достигать 1/3. Но ни в коем случае не больше! Затем по мере возрастания доходной части доля текущих расходов снижается и в некоторых случаях может составлять 10%, что я в своей практике встречал, но крайне редко. Чаще всего у ста-

бильного бизнеса структурная величина текущих расходов составляет 12,5–15%. И мы остановились на том, что при таком раскладе на развитие остается крайне мало, при желаемой доле данного кошелька в 20% мы можем позволить себе всего лишь около 7% или 1/15 от созданной ценности.

Этого, конечно, недостаточно. С таким размером кошелька мы будем возвращать наши инвестиции 10–15 лет. А это прерогатива крупного бизнеса и больших инвестиционных проектов. В малом же бизнесе вложенные средства обязаны окупаться не более, чем за три года. Иначе проект следует признать неэффективным и отказаться от него. Очень много предпринимательских начинаний развалилось именно из-за пренебрежения данным требованием (сроком окупаемости). Что же все-таки делать, чтобы проект окупился за короткий срок, если в кошельке развития средств недостаточно?



Наименование кошелька	На старте		Желаемое	
	Доля	в %	Доля	в %
Доход бизнеса	1	100	1	100
Кошелек собственника	1/10	10	3/10	30
Кошелек развития	1/15	6,67	1/5	20
Кошелек текущих расходов	1/3	33,33	1/8	12,5
Кошелек основного производственного персонала	1/3	33,33	1/4	25
Кошелек административно-управленческого персонала	1/6	16,67	1/8	12,5

Правильно, нужно занять из какого-нибудь другого кошелька. В жизни так и происходит. Умные и дальновидные предприниматели занимают из своего собственного кошелька, добровольно отказываясь таким образом от своего дохода (прибыли). Затем, окупив инвестиции или вернув все кредиты, предприниматель возвращает себе накопленный его же бизнесом долг (иногда он «прощает» этот долг, но это уж его право). Хуже (а так в жизни бывает чаще всего), когда предприниматель начинает «кроить» другие кошельки, ужимая выплату заработной платы наемным работникам, играя с налогами и экономя на текущих, но необходимых расходах.

Структурно-аналитический метод управления и «Правило пяти кошельков» еще на старте помогают нам предусмотреть (рассчитать) возможные сценарии развития и, выбрав наиболее эффективный и устраивающий нас, запустить процесс создания бизнеса или отказаться от проекта. Как это делать? Давайте разбираться на реальных примерах — благо, что в моей практике их великое множество. А первый проект, который мы с вами сегодня рассмотрим и рассчитаем, — куриная ферма.

Замечу сразу, что любой бизнес-план, любые расчеты — это очень недолго живущие документы, требующие постоянного пересмотра и пересчета. Все в нашей жизни меняется каждый день, и это также нужно помнить при планировании бизнеса. Но наше правило позволяет нам не бояться этих изменений, а напротив — умело ими пользоваться.

Итак, проанализировав текущую макроситуацию (санкции, поддержка отечественного сельхозпроизводителя и проч.) и промониторив местный рынок, мы обнаружили следующее: часть потребителей не удовлетворена качеством куриных яиц, производимых на больших промышленных фабриках, и готова покупать яйца вдвое дороже, чем в ма-



газинах, но при условии, что это будет действительно качественный продукт. Изучив, что называется «темой», мы решили создать небольшую ферму по производству куриных яиц. Известные нам стартовые цифры:

- минимальная розничная цена данного товара — 100 руб. за десяток;
- оптовая цена, по которой у нас готовы закупать продукцию специализированные магазины, — 70 руб. за десяток;
- ежедневная потребность магазинов — несколько тысяч яиц, но они готовы сотрудничать с нами и при поставке 800 шт. в день;
- для производства 800 шт. яиц необходима 1000 несушек;
- для организации фермы такого объема нужны инвестиции в размере 1 млн руб.;
- для функционирования данной фермы достаточно двух работников с заработной платой по 20 тыс. руб. в месяц.





Начинаем считать. Первое, что нам нужно определить для себя, — это необходимый (устраивающий нас) размер «Кошелька развития», из которого мы будем возвращать вложенные средства. Говорим себе, что «входим» в проект, если минимальная ежегодная величина «возврата» будет не менее 400 тыс. руб. Второе — нам известен предполагаемый доход: 1000 куриц-несушек при стандартной яйценоскости в 80% дают нам 80 десятков яиц в день, т.е. 80 десятков x 70 руб. x 365 дней = 2 044 тыс. руб. в год. (170 тыс. руб. в месяц).

Теперь необходимо определить, есть ли в нашем проекте намостояимость (ценность, произведенная не нами). Да, в нашем проекте есть то, что мы будем покупать постоянно и в больших объемах, — это корма. На одну несушку в день необходимо 100–120 граммов кормосмеси по цене 8 руб. за килограмм. То есть всего в месяц нам нужно 3–3,6 тонны кормосмеси. Применяя правило максимума, рассчитываем потребность в расходах на корма: 4 тонны по 10 руб. за килограмм обойдутся в 40 тыс. руб., что составляет больше 20% от валовой выручки (намостояимость!).

В итоге созданная нами ценность равна 130 тыс. руб. в месяц (1 560 тыс. руб. в год). Смотрим наполняемость кошельков. На зарплату мы можем направить не более половины — 65 тыс. руб., а минимальная потребность для двух наших работников вместе с начислениями в 26% составляет 50,4 тыс. руб. Около 15 тыс. остается на оплату административно-управленческой, то есть нашей работы. По зарплатным кошелькам «вмещаемся».

Наши текущие расходы (максимальные) на газ, свет и логистику составят 15–20 тыс. руб. в зависимости от сезона. Возможность же данного кошелька, если взять 20%, составляет 26 тыс. руб. в месяц. Тоже «вмещаемся». Внесем теперь наши предварительные расчеты в таблицу:



Мы видим, что суммарно «Кошелек развития» и «Кошелек собственника» дают нам 540 тыс. руб. в год, то есть позволяют нам окупить наши инвестиции за два года. Конечно, при условии, что мы частично откажемся от своего дохода на этот период. Основное условие, поставленное нами, выполняется. Также нас устраивает размер «Кошелька текущих расходов». Но в то же время мы видим перекося в структуре зарплатных кошельков: «перебор» в зарплате основного персонала и «недобор» в зарплате АУП. Стартовать нельзя! Нужен какой-то другой сценарий развития, так как при всей кажущейся привлекательности расчетов «Правило пяти кошельков» предупреждает нас — у вас будут проблемы, структура не сбалансирована! Что делать? Пока подумайте сами, а в следующем номере я выскажу свою точку зрения на решение этой задачи.

Наименование кошелька	В месяц		В год
	руб.	%	руб.
<b>Доход бизнеса</b>	<b>130 000</b>	<b>100</b>	<b>1 560 000</b>
Кошелек собственника	13 000	10	156 000
Кошелек развития	32 000	24,6	384 000
Кошелек текущих расходов	20 000	15,4	240 000
Кошелек основного производственного персонала	50 000	38,5	600 000
Кошелек административно-управленческого персонала	15 000	11,5	180 000



# Финансовый ажиотаж во Франции в начале XVIII века

В конце прошлого года население нашей страны активно скупало валюту — на российском финансовом рынке царил настоящий ажиотаж. Это слово имеет французское происхождение (от франц. *agiotage* — возбуждение). И это не случайно, ведь первый финансовый ажиотаж возник в Париже без малого триста лет назад в 1716-1720 гг.



**Юрий ГОЛИЦЫН**

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

## СПАСИТЕЛЬ ФРАНЦИИ

В мае 1716 г. в Париже произошло знаменательное событие, имевшее далеко идущие последствия: был основан акционерный банк *Bankue generale de France* (иногда в литературе его называют *Всеобщий банк* — Ю. Г.) с правом выпуска казначейских билетов (банкнот). Его создал и возглавил, по мнению одних, гениальный экономист, по мнению других, — авантюрист, шотландец Джон Ло (иногда можно встретить написание *Лоу*), советник герцога Филиппа Орлеанского, регента при малолетнем французском короле Людовике XV.

Пользуясь столь высоким покровительством, Ло взялся за наведение порядка в финансовой системе страны, подточенной «блестящим» правлением «короля-солнце» Людовика XIV. Непомерные расходы высшей аристократии, эпидемии, неурожаи, голод, война за испанское наследство, значительный государственный долг — такой была ситуация во Франции в начале XVIII в.

Ло начал создавать систему, основанную на идее, согласно которой стоимость банковских обязательств может в десятки раз превышать наличность банка, а стоимость акций любого торгового товарищества представлять ценность, в несколько раз большую, чем все его имущество.

Воплощая идею финансовой реформы Джона Ло, банк выпустил бумажные банкноты вместо металлических денег. На первом этапе население отнеслось к новому учреждению недоверчиво.

И Ло предпринимает несколько шагов для привлечения публики. Во-первых, он стал принимать плату за акции банка на 1/4 цены монетами, а на 3/4 — облигациями государственных займов. Акции стали брать нарасхват, так как в тот момент облигации стоили значительно ниже номинала. Во-вторых, банк стал выдавать кредиты торговцам и фабрикантам под 2% годовых, что было во много раз ниже, чем у ростовщиков. Это способствовало не только привлечению новых клиентов, но и снижению кредитных ставок в стране. В-третьих, на собрании акционеров по итогам первого полугодия банк выплатил дивиденды в размере 7,5%, что было необычно. В-четвертых, банкнотами, которые стал выпускать банк, регент обязал платить все государственные налоги. В-пятых, Ло объявил, что банкноты банка будут свободно размениваться на металл по соотношению на дату выпуска, то есть население страховалось от перечековки монеты. При этом Ло сам был инициатором снижения курса металлических денег.

И население пошло в банк. Золото и серебро стали поступать в банк в большом количестве. В течение 1717 г. во Франции было выпущено казначейских билетов на 3 млрд ливров. В качестве обеспечения в кассе банка был лишь 21 млн ливров «звонкой монеты» — золота и серебра, 28 млн ливров в слитках и на 289 млн ливров векселей.

Результаты реформы оказались потрясающе эффективными и быстрыми. Денежный оборот увеличился втрое! Хозяйство страны почувствовало облегчение, оживилась торговля, стали лучше и полнее собираться налоги. Восстановилось доверие к государству. Джон Ло стал национальным героем — спасителем Франции.



### СТРОИТЕЛЬСТВО И КРАХ «ВАВИЛОНСКОЙ БАШНИ»

В августе 1717 г. Ло основал свое второе гигантское предприятие — Компанию Индий (Compagnie des Indes). Поскольку она была первоначально создана для освоения принадлежавшего тогда Франции бассейна реки Миссисипи, современники чаще всего называли ее Миссисипской компанией.

Внешне тут не было ничего нового: в Англии уже более столетия процветала Ост-Индская компания, подобное общество было и в Голландии. Но компания Ло отличалась от них. Это не было объединение узкой группы купцов, распределивших между собой паи. Акции Миссисипской компании предназначались для широкой продажи и активного обращения на бирже.

Компания была теснейшим образом связана с государством не только в том смысле, что она получила от государства огромные привилегии и монополии во многих областях. В правлении компании рядом с шотландцем восседал сам Филипп Орлеанский, регент Франции. Фактически компания была сращена со Всеобщим банком, который с начала 1719 г. перешел к государству и стал именоваться Королевским банком. Банк давал капиталистам в ссуду деньги для покупки акций компании, вел ее финансовые дела.

С самого начала деятельности компании Ло предпринял решительные действия для повышения курса и расширения сбыта акций. Нужно было привлечь к акциям внимание, заинтересовать покупателей. В то же время он с большой энергией и размахом расширял дела компании, сочетая реальное дело с искусной рекламой.

Но одной рекламы, даже самой активной для своего времени, для поднятия курса акций было недостаточно. Джон Ло, видимо, был первым, кто сознательно использовал возможности биржи для манипулирования курсом ценных бумаг. Он имел на

бирже две группы маклеров, которые по его приказу то повышали, то понижали цену акций, возбуждая подобным образом спекулятивную горячку.

Результатом стал ажиотаж в невиданных до тех пор размерах. Обещание Ло от имени руководства компании выплатить на следующий год большие дивиденды привело к тому, что цены на акции стремительно взлетели вверх. Этого и ждал Ло. Он начал осуществлять новые выпуски акций, продавая

их по все более высоким ценам. Спрос на акции превышал их выпуск во много раз, и при объявлении подписки у дверей компании днем и ночью стояли тысячные очереди. И это несмотря на то, что уже в сентябре 1719 г. компания продавала свои акции номиналом в 500 ливров по 5 тысяч ливров.

В последние месяцы 1719 г. биржевая цена акции доходила до 18 тысяч. В такой ситуации вопрос о солидности и доходности компании потерял для публики какое-либо значение. В самом деле, что значила надежда на высокие дивиденды по сравнению с возможностью за короткое время нажать огромное состояние, спекулируя на разнице в биржевой цене акций?

Интересно, что эта сумасшедшая атмосфера привлекла владельцев капиталов со всей Европы. Приезжали в Париж и представители многих правящих домов. По свидетельству современников, деньги свозились мешками.

Но куда вкладывались огромные деньги, которые собирала компания путем выпуска своих акций? В ничтожной части — в корабли и товары, в подавляющей — в облигации государственного долга. Фактически компания взяла на себя весь огромный государственный долг (2 млрд ливров), выкупив облигации у владельцев. Это и было то установление порядка в финансах, которое обещал Ло. Каким образом размещались все новые и новые акции компании? Только благодаря тому, что банк одновременно печатал и пускал в оборот все новые и новые сотни миллионов в банкнотах.

Это не могло продолжаться долго. Напряжение вокруг акций компании и банкнот банка нарастало. В конце 1719 г. в банке появился принц де Конти, старый недоброжелатель Ло. Он попросил обменять увесистую пачку акций по существовавшему на тот день курсу. В просьбе герцогу отказать не смогли. Золото и серебро он увез в нескольких каретах.





Видевшая это толпа бросилась сбывать акции. Париж опять обезумел. Но теперь все оказались объята жадной продажей и продать как можно скорее. Банк окружили толпы желающих получить вместо банкнот звонкую монету, пришлось ставить солдат для его охраны.

Ло понимал, что банк не сможет выдержать подобной нагрузки и предпринял ответные меры. Сначала он пообещал увеличить дивиденды до 40%. Но так как дивиденды выплачивались не на биржевую, а на номинальную стоимость, акционерам это было не интересно. Затем Ло попытался удержать курс помощью нескольких банкиров. Но банкиры проводили совместные операции с Ло только до тех пор, пока не реализовали собственные акции. Затем последовали такие меры, как законодательное снижение курса монеты, установление цены акций не на бирже, а принудительно «сверху», запрет на вывоз монет из Парижа, запрет на ношение драгоценных камней и жемчуга. Все эти меры имели только кратковременный эффект и скорее даже обратный. В результате обращения исчезли монеты мелких номиналов, поднялись цены на ювелирные изделия и недвижимость, начался нелегальный вывоз звонкой монеты за границу.

К осени 1720 г. банкноты стоили не более четверти своей нарицательной стоимости в серебре. Цены всех товаров сильно повысились. С ноября банкноты перестали быть законным платежным средством. Началась ликвидация системы.

В декабре 1720 г. Джон Ло с сыном, оставив в Париже жену, дочь и брата, тайно выехал в Брюссель. Все его имущество было вскоре конфисковано и использовано для удовлетворения кредиторов.

### ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Проблема поведения «публики» или, говоря современным языком, инвесторов в период финансового ажиотажа и биржевых скачков появилась практически с начала деятельности биржи и первых акционерных компаний. Поэтому понять логику действий участников фондового рынка пытались многие.

По мнению профессора Московского университета Л. И. Петражицкого, выпустившего в 1911 г. монографию «Акции, биржевая игра и теория экономических кризисов», отношение «публики к акциям определяется не только личными соображениями, расчетами и склонностями индивидов, ...а в значительной степени и состоянием массовой психологии, «настроением» общества». Само

существование и реальная деятельность каких-либо акционерных компаний создает «естественное бессознательное инстинктивное массовое «настроение», весьма благоприятное для спроса на акции и возникновения новых акционерных компаний, пока опыты противоположного характера не изменят симпатии в антипатию». В период кризиса массовая психология изменяется и получает новое направление обычно позже, чем у отдельного индивида, лишь тогда, когда появляется горький опыт противоположного свойства. А в период подъема эта же особенность массовой психологии способствует тому, что население выходит за «резонные границы, соответствующие действительным потребностям».

Но дело обычно не ограничивается преувеличенным оптимизмом. Возникают явления совершенно непонятные с точки зрения здравого смысла, а поведение людей становится похожим на поведение сумасшедших (так называемая «спекулятивная горячка»). В такие моменты раскупаются ценные бумаги даже таких предприятий, уже из названия которых очевидно, что они являются «мыльными пузырями». В результате биржевой курс акций даже серьезных компаний поднимается до таких высот, что и они становятся участниками процесса «надувания».

Однако главной причиной «невероятных эксцессов этих горячек» Петражицкий, подробно разбирая в том числе и систему Джона Ло, считал не массовые заблуждения, а наоборот — сознательные действия покупателей, которые рассчитывают не на объективный успех компании, а лишь на то, что ажиотаж будет продолжаться и они успеют избавиться от акций до начала биржевого краха, получив высокую спекулятивную прибыль.

В дни краха и общего стремления избавиться от акций их держатели скорбят не о неполученных дивидендах, а о собственной ошибке в расчетах на продолжение роста курса. Происходящее в дни кризиса массовое разорение держателей ценных бумаг, всеобщая паника и «вопли отчаяния» разорившихся производят огромное впечатление на общественную психологию. И прежнее увлечение фондовыми операциями уступает место страху и ненависти к акциям, учредителям и владельцам акционерных компаний и т. д. В результате курс акций даже крупных, высокорентабельных компаний падает ниже их объективной стоимости, возрастая лишь с течением времени, когда заканчивается паника.

Эти выводы используются многими игроками и исследователями фондового рынка и сегодня.



# Величайшая из мелочей



В ПРОДОЛЖЕНИЕ СЕРИИ ПОВЕДЕНИЙ О САМЫХ ИЗВЕСТНЫХ ТОРГОВЫХ МАРКАХ В РУБРИКЕ «КОПИЛКА БРЕНДОВ» НАШ НОВЫЙ РАССКАЗ ПОЙДЕТ О БЫТОВОМ ПРЕДМЕРЕ, КОТОРЫМ ПОЛЬЗУЕТСЯ РЕГУЛЯРНО, НО ТАК НЕ ЛЮБИТ ПОЛУЧАТЬ В ПОДАРОК НА 23 ФЕВРАЛЯ БОЛЬШАЯ ПОЛОВИНА МУЖЧИН, — О БЕЗОПАСНОЙ БРИТВЕ. ЭТО ИЗОБРЕТЕНИЕ НЕ ТОЛЬКО ОБЛЕГЧИЛО ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕЧЕСТВУ, НО И СТАЛО МОЩНЫМ ТОЛЧКОМ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ОДНОРАЗОВЫХ ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА — РУЧЕК, ПОСУДЫ, ЗАЖИГАЛОК И Т.Д.

## ВСЕ ГЕНИАЛЬНОЕ ПРОСТО

Если бы мы, сегодняшние потребители, вдруг оказались в начале 20-го века в каком-нибудь магазине, то удивились бы отсутствию на его полках дешевых одноразовых вещей (за исключением разве что спичек). Да что там отсутствие, сама идея одноразовости тогда считалась абсурдом чистой воды. Потребовалась уйма времени, чтобы приучить людей к вещам, которые после однократного использования не жалко выкидывать.

Безопасная бритва — первая из них, она же — самое удачное изобретение мечтательного по натуре Кинга Жиллетта, с мальчишеского возраста грезившего придумать что-то простое и незаменимое для каждого человека. Его отец был владельцем скобяной лавки и вечно что-то изобретал, либо совер-

шенствовал в бытовых приспособлениях. Природа не обделила Жиллетта младшего и наградила его еще большими способностями. Так, еще на самой заре своей молодости Кинг придумал много полезных вещей — например, оригинальный механизм из поршня и втулки для водопроводного крана, несколько видов электрических проводников, вентиль из мягкой резины и прочие штуки. Но над тем, что в конечном итоге сделало его миллионером, пришлось ломать голову полжизни — до 40 лет.

Если хотите представить, как выглядела бритва конца 90-х годов 19 века, то археологические находки покажут, что она почти не изменилась со времен египетских фараонов — лезвие крепилось задней частью к ручке и было крепко-накрепко в нее впаяно.



Новаторская идея Жиллетта состояла в том, чтобы полностью избавиться от этой задней части. Ведь функция ее сводилась лишь к поддержке лезвия, зато производство таких бритв требовало времени и немалых денег — ручку делали из дорогой стали, украшали резьбой, чеканкой и прочими нефункциональными излишествами. Нужен был какой-то другой, экономный способ закрепления лезвия, а самому лезвию требовалось увеличить срок действия, а возможно, и перейти к сменным и дешевым. У Жиллетта возникла идея изготовить принципиально иной станок: съемный горизонтальный держатель лезвия прикрепить к ручке перпендикулярно, а в этом держателе установить тонкую, заточенную с двух сторон, полоску стали. Станок с такой конструкцией напоминал формой букву «Т». Новая конфигурация позволила бы без сожаления выкидывать съемное лезвие после того, как оно затупится, и вставлять новое. Конструкция, как говорится, проще не придумаешь, но... то, что на бумаге выглядело идеально, на деле воплотить оказалось гораздо сложнее. Начались трудные поиски подходящих материалов и специалистов, затянувшиеся на долгие шесть лет!

Все имеющиеся виды стали в тот период времени оказывались неподходящими для применения в ноу-хау Жиллетта. Нужна была тонкая, прочная и при этом дешевая сталь. Сам изобретатель изначально не мог знать, что потребуется особая сталь, стоимость которой окажется намного дороже расчетной. Не знал он и того, что одни только лабораторные тесты обойдутся в четверть миллиона долларов. Когда это стало понятно, энтузиазм потенциальных инвесторов упал до нуля...

### ЛЕД ТРОНУЛСЯ!

Шесть лет ушло на нескончаемые поиски ЭТОГО САМОГО...

Были опрошены точильщики с целью выяснить, как сделать тверже тонкую сталь и при какой температуре ее лучше закалять, чтобы избежать деформации лезвия. А друзья и коллеги настоятельно советовали Жиллетту выкинуть эту бредовую идею из головы. И она бы наверняка выкинулась, если бы не его судьбоносная встреча в 1901 году с инженером-механиком Уильямом Никерсоном, которому удалось-таки придумать технологию укрепления и заточки стальной ленты. Как говорится, началась «движуха»... Жиллетт получил патент на Т-образную безопасную бритву (открывающуюся для замены затупившегося лезвия на новое) и основал фирму по ее производству — American Safety Razor Company (в июле 1902 г. название сменилось

PUNCH, OR THE LONDON CHARIVARI—MARCH 5, 1913.



## Try the 3-Minute Gillette Shave!

UNTIL you actually try it you cannot realize the advantages of shaving with the Gillette Safety Razor. A single shave with a "Gillette" will reveal to any man a standard of ease and comfort in shaving of which he has not dreamed.

Your beard may be tough; your skin may be tender; you may not be an adept with a razor; nevertheless every time you use a "Gillette" you will give yourself an enjoyable velvet-smooth shave, without a suspicion of "pull." Then, too, you cannot cut yourself with the "Gillette." The secret of the smoothness of the "Gillette" shave lies in the fine temper of the wafer-thin blade, and the curve it takes in the razor. Automatically you assume the correct shaving angle.

The "Gillette" shave is over in three minutes—three enjoyable minutes. Try the "Gillette."

OF High-Class Cut-throat Razors, Gillette's Shaving Creams, and Face Soaps. Many other articles to be had from the same source for the shaver's use. Write for price list.

GILLETTE SAFETY RAZOR, LTD.,  
40-44, Holborn Viaduct, London, E.C.

WHOLESALE DEPOT, ENGLAND.

**Gillette** Safety Razor  
MORSTROPPING, NO HONING

на Gillette Safety Razor Company). Однако продвижение шло, мягко говоря, медленно и со скрипом. К тому же быстро иссякал начальный капитал. Не очень помогло и размещение Жиллеттом совместно с друзьями акций на бирже: выручка по ним составила около \$5 000 и тут же была потрачена, ведь себестоимость бритв оставалась все еще слишком высокой для предмета одноразового использования. Но не зря Жиллетт в своей «прошлой» жизни проработал целых 30 лет коммивояжером, реализовавшим продукцию скобяной фирмы.

Пустив в ход врожденный дар убеждения, он привлек инвесторов и в 1903 году запустил серийное производство своих бритв. В первый год, правда, удалось продать лишь 51 станок и 168 лезвий. Инвесторы удерживались буквально на честном слове Жиллетта, что покупатели вот-вот оценят достоинства новинки и тогда начнется! В точку! На следующий год продажи станков составили почти сто тысяч штук. Американцы поняли, что пользоваться одноразовыми бритвами дешевле, чем обращаться к парикмахеру, и безопаснее, чем бриться самостоятельно опасной бритвой. Заработало и «сарафанное радио», а сама компания подливала масла в огонь, проводя одну за другой заманчивые рекламные кампании, где раздавала станки бесплатно или почти бесплатно, но зарабатывая в итоге на продажах лезвий.

«Бритва-лезвие» — так назвали впоследствии модель бизнеса, придуманную Жиллеттом, при которой главный продукт продавался по низкой цене, а прибыль извлекалась благодаря постоянной и многократной продаже расходного продукта, без которого главный просто не работал. Сегодня такая модель переименована в «наживку и крючок».





Возвращаясь к своей детской мечте очастливить чем-то простым и незаменимым каждого человека на Земле, уже к 1906 г. Жиллетт развернул дистрибьюторскую сеть в Европе и продлил патент еще на 20 лет. Это позволило компании оставаться монополистом. Все

конкуренты, пытавшиеся обойти патент, преследовались в судебном порядке, а самые крупные и настойчивые просто покупались. И чтобы уж совсем обезопасить себя от угрозы копирования, здравомыслящий Кинг Жиллетт сделал ход конем, выпустив новую модель бритвы по цене 1 доллар (до этого стоимость составляла 5 долларов). Рекордная выручка не заставила себя долго ждать и на этот раз. К 1908 г. прибыль превысила \$13 млн.

Как нельзя кстати пришлось и Первая мировая война. Разумеется, у бойцов нет времени на длительные бритвенные процедуры, а значит, армия нуждается наравне с оружием и патронами в средствах быстрого и безопасного бритья! Добиться контракта на эксклюзивную поставку своей продукции армии США Жиллетт и тут смог очень легко. К концу войны военным было продано 3,5 млн станков и 32 млн лезвий. Тысячи демобилизованных после войны мужчин в своей мирной жизни уже не могли обойтись без бритвы «Жиллетт». А компания помимо непосредственной прибыли получила еще и масштабнейшую рекламу своего станка, как истинного атрибута мужественности.

## ВЕЛИКОЕ — В МЕЛОЧАХ

Спустя много лет на 25-летию компании Кинг заметил: «Я не знаю другого такого же товара повседневного индивидуального спроса, как наша безопасная бритва. В своих путешествиях я встречал ее везде — от рыбацкого поселка на севере Норвегии до пустыни Сахара».

Изобретение сделало Жиллетта миллионером. На седьмом десятке он решил оставить бизнес и просто отдыхать. Продав большую часть своих акций, Кинг купил поместье в Калифорнии и наслаждался там свежим воздухом, прогуливаясь по апельсиновым плантациям. Незадолго до своей кончины основатель одноразовости точно подметил: «Из

всех великих изобретений одноразовая бритва — величайшая из мелочей».

Не стало Кинга Жиллетта в 1932 г., а семье изобретателя великой мелочи досталось одно из самых крупных состояний в Америке.

Компания, созданная Жиллеттом, продолжала активно развиваться, создавая все новые бритвенные системы, и постепенно в середине 20-го столетия превратилась в мировой бренд, уверенно лидирующий на рынке. Для расширения бизнеса компания поглощала другие компании, производившие всевозможную нужную в повседневной жизни мелочь, — Duracell, Oral-B и Parker. Многие из поглощенных брендов широко известны потребителям и сегодня. На счету компании производство тысячи наименований самой различной одноразовой продукции, в том числе и одноразовых станков с несменными лезвиями, которые появились как ответ на конкуренцию со стороны другого легендарного «одноразового» бренда — Bic.

А в 2005 г. и сама Gillette была поглощена Procter & Gamble, согласившейся заплатить 57 миллиардов долларов. Сегодня «портфель брендов» компании насчитывает почти тысячу наименований.



## И ДАЖЕ ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

В 2007 г. компанией Gillette была выпущена коллекционная бритва — Chrome Collection Power Razor с маленьким фонариком. По мнению разработчиков, он должен помочь бреющемуся разглядеть все некачественно выбритые места и исправить недочеты. Оригинальный подход! Но еще оригинальнее оказалась стоимость такого произведения бритвенного искусства — 150 \$!

Варвара СОКОЛОВСКАЯ





# КРИЗИС

Работа, участвовавшая  
в конкурсе детского  
художественного творчества  
«СТРАНА ФИНАНСОВ»

Дарья Захарова, 15 лет, МБОУ ДОД «Подгорнская  
художественная школа», «КРИЗИС»