



РАЗГОВОР

Нужен ли мечте бизнес-план? — Александр Лунев о том, как он стал «узником» башни // С. 34



ПОЛЕЗНО

Рассрочка кредита не лучше — чем опасны карты рассрочки // С. 32



ваши личные

№7-8 (96-97)
ИЮЛЬ-АВГУСТ 2018

финансы

семейный журнал • деловой вестник

ТЕМА НОМЕРА

Формула независимой старости

Как **сформировать**
себе хорошую
прибавку к пенсии

С.16



Деловой вестник «Ваши личные финансы» — ежемесячный семейный журнал о финансах

сайт: VLFin.ru
e-mail: info@VLFin.ru
Адрес редакции:
634029, г. Томск,
ул. Гоголя, 15, оф. 401
тел.: (3822) 716-797, 716-787
По вопросам размещения рекламы:
тел.: 716-797

Издается с 2010 года.

Издатель Некоммерческое партнерство по развитию финансовой культуры «Финансы Коммуникации Информация», 634029, г. Томск, ул. Белинского, 15, оф. 201. 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 главный редактор Михаил С. СЕРГЕИЧИК

Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайн-макет
Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА

Верстка Максим ВАГАНОВ
Редакция Юлия СОЛОВЕЙ,
Яна МАКСИМОВА, Алексей ЦОЙ,
Юлия СЕМЁНОВА, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА,
Екатерина ПОГУДИНА, Павел ПАХОМОВ
Галина САХАРЕВИЧ Андрей ОСТРОВ,
Светлана ВЕРЩИНИНА.

Отпечатано в типографии
АО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 23.08.2018.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 22.08.2018,
фактически — 20.00, 22.08.2018.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Жан-Поль Ларсон
О том, почему он
никогда не копил
и что побудило его
бросить бизнес ради
преподавания

С. 10

НОВОСТИ

СОБЫТИЕ:

В Томске обсудили достижения и планы
в сфере повышения финансовой
грамотности населения

С. 4

СВОЙ БИЗНЕС:

Чашечка «Эндорфина» — кофейный
стартап по-томски

С. 6

ТЕМА НОМЕРА:

Пенсия — время для бизнеса?

Можно ли с помощью хобби заработать
прибавку к пенсии

С. 20

Пенсионный фонд имени себя —

как сформировать свою независимую пенсию **С. 24**

ТРЕНДЫ:

Вкусно жить не запретишь — отразилась ли
экономическая нестабильность
на томском общепите?

С. 28

ПОЛЕЗНО:

Главное — успеть: что нужно знать
о картах рассрочки

С. 32

РАЗГОВОР:

Узник долговой башни —

как мечта привела томского радиодиджея
к финансовому дефолту

С. 34

МЕДЛИКБЕЗ:

Простые лекарства со сложным характером —
опасности, скрывающиеся
в домашней аптечке

С. 38

ДЕТИ И ФИНАНСЫ:

7 советов родителям: как учить ребенка
грамотному обращению с деньгами

С. 41

ИСТОРИЯ:

Банкноты почтового достоинства — как кризис
наличности в 1915 г. вынудил власти ввести
в России деньги-марки

С. 43



Мобильные операторы отменяют роуминг внутри России

Крупнейшие игроки рынка связи — «ВымпелКом» (бренд «Билайн»), «МегаФон» и МТС — **откажутся от взимания платы за входящие звонки во внутрисетевом роуминге** этой осенью.

Тем самым они выполняют требования Федеральной антимонопольной службы, которые ведомство выдвинуло еще в 2017 году.

Напомним, год назад ФАС предписала указанным выше компаниям, а также «Т2 РТК Холдингу» (бренд Tele2) отменить повышенную плату за входящие звонки при поездках по стране. По мнению антимонопольщиков, операторы незаконно взимают с абонентов деньги в нарушение закона «О защите конкуренции».

Отменить внутрисетевой роуминг лидеры рынка должны были до конца 2017 года, однако сроки были скорректированы. Операторы

«большой тройки» обязали выполнить требования до 31 января 2018-го, «Т2 РТК Холдинг» — до 31 августа. Правительство также одобрило введение этой меры. Поскольку к февралю операторы изменили тарифы во внутрисетевом роуминге, но не отменили плату за входящие из других регионов, ФАС возбудила административные дела.

В начале августа сотовые операторы распространили сообщения об отмене внутрисетевого роуминга в России. Так, «ВымпелКом» пообещал отменить плату за входящие с 20 августа, «МегаФон» намерен сделать это в несколько этапов до конца сентября.

По мнению антимонопольщиков, операторы незаконно взимают с абонентов деньги в нарушение закона «О защите конкуренции».

В МТС сроков не уточнили, однако заявили, что подготовка к отмене роуминга внутри РФ практически завершена и это про-

изойдет в ближайшее время. Представитель «Т2 РТК Холдинг» заверил, что на большинстве тарифов Tele2 внутрисетевой роуминг уже отменен и абоненты компании пользуются услугами связи в поездках по России, как в домашнем регионе. «Все мероприятия завершим в срок», — добавили в компании.

Отметим, что сейчас при перемещении по России абоненты ряда операторов платят 5 рублей за минуту каждого входящего звонка из другого региона, в том числе из региона подключения. Между тем год назад Евросоюз отменил плату за роуминг на территории всех стран ЕС.



КРЕДИТЫ НАЛИЧНЫМИ ДЛЯ АВТОВЛАДЕЛЬЦЕВ

ЛЮДИ ВАЖНЕЕ

от **11,9%** годовых

 **СОВКОМБАНК**

ДК под залог авто. Сумма 150 тыс. — 1 млн руб. Срок 12–60 мес. Клиентам 20–85 лет. При подключении услуги «Гарантия минимальной ставки» ставка — 11,9/14,9% за 6,9/3,9% от суммы кредита соответственно. Условия: наличие фин. защиты, отсутствие просрочек и досрочного погашения кредита. Пересчет процентов при закрытии договора, разница уплаченных и рассчитанных процентов возвращается на счет. Без услуги — 16,9% годовых (целевое расходование более 80% суммы кредита), иначе — 21,9% годовых. Авто с пробегом до 1000 км включительно. Док-ты: паспорт РФ, второй документ удостоверяющий личность, свидетельство ТС, ПТС, полис ОСАГО, фото ТС. ПАО «Совкомбанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №963. На правах рекламы.

звонок по России бесплатный
8 800 200 62 30
www.sovcombank.ru

Суд оставил пассажирам право брать в самолет не только ручную кладь

Верховный суд отклонил иск авиакомпании «Победа» к Минтрансу и Минюсту с требованием поменять правила провоза ручной клади.

Представители перевозчика настаивали на отмене пункта, который разрешает пассажирам брать с собой сверх нормы ручной клади в 5 килограммов цветы, рюкзак, дамскую сумку и другие предметы.

Напомним, в ноябре 2017 года Минтранс установил минимальную норму веса ручной клади и регистрируемого багажа, которые можно взять на борт бесплатно: 5 килограммов для ручной клади и 10 — для багажа. Также пассажир имеет право пронести в салон рюкзак, дамскую сумочку или портфель, верхнюю одежду, букет цветов, детское питание, костюм в портпледе, детскую люльку или коляску, трость, костыли и иные «технические средства для реабилитации», лекарства, а также товары из duty free. При этом авиакомпаниям позволили менять нормы

в сторону увеличения для получения конкурентных преимуществ.

Лоукостер не замедлил воспользоваться данным ему правом выбирать параметры провозимого багажа и ручной клади. Для пассажиров «Победы» начали действовать следующие правила: привязки к весу клади нет, но ограничены ее габариты — до 36х30х27 сантиметров. Параллельно авиакомпания начала судиться: сначала с прокуратурой, затем — с Минтрансом и Минюстом, требуя отменить разрешение брать бесплатно в самолет вещи из одобренного министерствами списка.

В итоге суд встал на сторону ответчиков и отказал лоукостеру в удовлетворении исковых требований. Представители перевозчика намерены обжаловать решение суда. При этом в СМИ появилась информация о том, что Минтранс готовит поправки в правила авиаперевозок, касающиеся ручной клади.

ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РАССКАЗАЛ О РАЗМЕРАХ ПЕНСИЙ В 2019 ГОДУ

Прибавка к пенсиям неработающих пенсионеров в будущем году составит около 7%. Это вдвое больше уровня фактической инфляции, которую ожидают эксперты к концу 2018 года. Такие данные озвучили в Пенсионном фонде РФ.

Там пояснили, что индексация пенсий неработающих пенсионеров будет индивидуальной.

«Исходя из среднего размера пенсии в 2018 году на уровне 14,4 тысячи рублей среднегодовая прибавка в 2019 году составит около 12 тысяч рублей», — уточнили в ПФР.

По предварительным подсчетам, средняя страховая пенсия по старости для неработающих пенсионеров в 2019 году составит 15,4 тысячи рублей. Ожидается, что надбавка будет начисляться с 1 января.

Ранее сообщалось о поэтапном повышении пенсий — к 2024 году средний размер выплат пенсионерам должен вырасти до 20 тысяч рублей ежемесячно. В текущем году эта цифра прогнозируется на уровне 14,4 тысячи рублей.

Томская область уже 10 лет реализует программу повышения финансовой грамотности населения и является лидером в этом направлении. Сегодня область входит в число девяти пилотных регионов, отобранных Министерством финансов РФ для апробации проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», — сказал вице-губернатор.

— Наш регион является лидером в данном федеральном проекте. В конце прошлого года все субъекты РФ получили рекомендательное письмо от Аппарата Правительства РФ изучить опыт Томской области по работе с облигациями для населения и программу повышения финансовой грамотности, — отметил Александр Феденёв. — То, что Томская область, по мнению Правительства РФ, стала лучшим субъектом в образовательном проекте повышения финансовой грамотности и в работе с внутренним инвестором, еще раз подтверждает, что мы были и остаемся передовым регионом в области науки и образования.

Он отметил, что Томская область первой в России разработала специальный онлайн-курс финансовой грамотности для взрослого населения, а в этом году планирует запустить первый в стране проект по реализации ценных бумаг для населения через маркетплейс Центрального Банка России. «Это будет новый механизм реализации финансовых инструментов населению страны», — подчеркнул он.

Вице-губернатор напомнил, что программа повышения финансовой грамотности населения развивается на территории Томской области на основе созданной сетевой модели. Общую координацию реализации программы на территории области осуществляет Региональный центр финансовой грамотности (РЦФГ), который признан Минфином России как лучший в стране. Работу центра в марте этого года лично оценил министр финансов РФ Антон Силуанов в ходе своего визита в Томск.

В муниципальных образованиях организована работа координаторов, представительств РЦФГ и базовых образовательных площадок. Такая модель позволяет эффективно реализовывать



Александр Феденёв рассказал о достижениях и планах Томской области в сфере повышения финансовой грамотности населения.

СОБЫТИЕ

В Томске состоялся координационный совет по повышению финансовой грамотности

16 АВГУСТА В ОБЛАСТНОМ ДЕПАРТАМЕНТЕ ФИНАНСОВ ПРОШЛО ЗАСЕДАНИЕ КООРДИНАЦИОННОГО СОВЕТА ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ. **Об успешной реализации программы повышения финграмотности в регионе** РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГУБЕРНАТОРА — НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ФИНАНСОВ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР ФЕДЕНЁВ.

программу на всей территории Томской области, — отметил Александр Феденёв.

Томская область является инициатором еще одного проекта — премии «Финансовый Престиж», которую в 2017 году поддержал Минфин России, включив ее в план мероприятий федерального проекта повышения финансовой грамотности. В настоящее время премия проходит уже в пяти субъектах РФ — Томской, Новосибирской и Калининградской областях, а также в Ямало-Ненецком автономном округе и Республике Алтай.

ЦИФРА

1 237
человек

прошли за 4 месяца
2018 г. онлайн-курс
финансовой грамотности и получили сертификаты.

В числе приоритетных направлений программы повышения финансовой грамотности населения в Томской области в 2018 году участники Координационного совета обозначили методическую поддержку педагогов, усиление консультирования по финансовым вопросам в муниципальных образованиях, реализацию проекта «Школа заемщика», а также просветительскую работу с людьми старшего возраста, поскольку они чаще всего становятся жертвами мошенников.



СВОЙ БИЗНЕС

Кофе — это не только вкусно, но и прибыльно

интервью:
Яна
МАКСИМОВА

В 2014 ГОДУ ТОМСКИЙ ЭКОНОМИСТ ВАЛЕНТИН КАСИЦКИЙ И ДВОЕ ЕГО КОЛЛЕГ **решили не просто открыть собственный бизнес, а уйти в совершенно новую для них сферу** — ПРОДАВАТЬ КОФЕ НА ВЫНОС. ПРОЕКТ «ВЫНАШИВАЛИ» ПОЧТИ ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ, ВЛОЖИЛИ ОКОЛО МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, И ЧЕРЕЗ ТРИ МЕСЯЦА ПЕРВЫЙ ПАВИЛЬОН КОФЕЙНИ «ЭНДОРФИН» ВЫШЕЛ НА САМООКУПАЕМОСТЬ.

Коллектив «Эндорфина» остается стабильным все эти четыре года: трое учредителей компании продолжают развивать свой бизнес, шеф-бариста Анна разрабатывает новые вкусы и обучает персонал. Текучка сотрудников, по словам Валентина, естественная. Кто-то заканчивает обучение и уезжает из Томска, кто-то начинает работать по специальности. Есть и такие, кто, накопив стартовый капитал, начинает свое дело. А часть — остаются, просто потому что кофе — это интересно.

ДОСЬЕ

Валентин Касицкий

Совладелец сети кофеен «Эндорфин». Выпускник экономического факультета ТГУ, по специальности «Финансовый менеджмент». Член университетской программы SIFE (сейчас Enactus), которая предполагает развитие студентов в свободном предпринимательстве. Учился в магистратуре ТГУ по направлению «Развитие человека: генетика, нейронаука и психология». Собственный бизнес начал развивать в 25 лет.



«Эндорфин» зависит от погоды

— Наша кофейня предлагает альтернативные способы приготовления (кемекс, пуровер, колдбрю) и авторский кофе: есть лавандовый раф и медово-имбирный капучино, есть латте на кедровом молочке и розовый мужской латте. А еще у нас очень важна атмосфера, контакт с бариста, в общем — когда начинается тусовка и вкусовые аттракционы. Пока мы не собираемся менять свою бизнес-модель, на уровне России и даже мира она вполне динамична, — рассказывает Валентин Касицкий.

— Начали мы с отдельного павильона, теперь их два, и еще одна кофейня — в здании бывшего ДК ТЭМЗ. Разница в прибыли между отдельным павильоном и помещением в большом здании есть, конечно. Все зависит от трафика: чем больше людей проходят мимо, тем больше заходят к нам, то есть тем больше конверсия. Безусловно, есть люди, которые специально приезжают к нам за кофе, но это процент незначительный.

Количество покупателей «кофе с собой» очень зависит от погоды. Когда погода меняется, причем независимо от того, было ли холодно, а стало тепло или наоборот, людей к нам заходит меньше. Особенно это похолодания касается, конечно: все, что заставляет вас остаться дома, — мешает нашему бизнесу. Незначительные изменения заметны в июле-августе, когда количество людей в городе уменьшается. Зато самое пиковое время — сентябрь, это новая кровь, новый интерес приехавших студентов. Все, кто летом был не в Томске, возвращаются.

Вообще наши гости — это, во-первых, студенты, которые тяготеют к красивому образу. Именно для них мы стараемся менять дизайн наших стаканчиков в соответствии с последними тенденциями того, что в дизайне происходит. Вторая категория — это люди со средним достатком, которые ценят вкус и качество. Они однажды выбрали для себя «Эндорфин» и сюда ездят. Как то мы умудряемся объединить их.

МЕСТО

В Томске работают три точки «Эндорфина»

Павильоны:

📍 пр. Ленина, 16
ост. «Лагерный сад»

📍 пр. Ленина, 38
ост. «Университет»

Кофейня:

📍 пр. Ленина, 41
ДК ТЭМЗ

К открытию готовится первая большая кофейня — в помещении на 200 квадратов сейчас идет ремонт.

Сотрудники — моя личная гордость и конкурентное преимущество «Эндорфина».



КОМАНДА

Сегодня в штате «Эндорфина» работают 14 человек. Трое руководителей — директор, юрист, маркетолог — и 11 бариста. На фрилансе трудятся еще двое дизайнеров, маркетолог и SMM-специалисты.

КАЛЬКУЛЯТОР

Во сколько обошелся запуск «Эндорфина»?

На открытие первого павильона в 2015 году предприниматели потратили порядка 400-500 тысяч рублей. Сюда входили аренда павильона, ремонт и оборудование. Первоначальные инвестиции в «Эндорфин» составили около миллиона рублей.

Командная работа

Подбор персонала и поддержание его интереса к работе Валентин Касицкий считает своей главной задачей. — Сотрудники — моя личная гордость и конкурентное преимущество «Эндорфина», — говорит он. — У нас очень удобный график, мы всегда стараемся слушать, разговаривать и идти навстречу — это один из наших принципов. Да и заработная плата бариста у нас самая высокая в Томске. Кроме того, мы помогаем сотрудникам расти: у нас есть тимбилдинг, курсы, направленные на развитие вкусовых навыков и профессиональных — как общаться с гостями, бесконфликтное общение. Этому ведь никто нигде не учит.

Я всегда говорю, что в малом бизнесе руководитель — это человек, который умеет, во-первых, увидеть возможность, а во-вторых, объединять ресурсы. Когда мы начали работать с кофе, мы о нем не знали ровно ничего. Соответственно, встала задача — либо самим учиться, либо привлекать человека, который умеет. И второй вариант — самый правильный, это связа-

но с вопросами делегирования. Нужно на первом этапе просто понять, что ты берешь на работу человека, которого будешь слушаться. Это сложно для многих людей, но это так облегчает жизнь и делает все процессы правильными! Потом с течением времени ты этого человека догоняешь по каким-то вещам, если тебе это интересно, и начинается уже совместное творчество — и это самое крутое.

Реакция на кризисы

— Не могу сказать, что те изменения, которые происходили на рынке за эти 4 года, нас сильно пошатнули. Мы наоборот даже минимизировали определенные издержки. Например, нам пришлось найти поставщика зерна, работать с которым выгодно. А когда доллар скакнул вверх, мы начали открывать для себя местных обжарщиков. Точнее, я начал открывать, наш шеф-бариста мне давно об этом говорила. И в итоге мы нашли в Новосибирске человека, который именно для нас жарит эспрессо-смеси. В какой-то момент мы увеличили цены на 5%, потому что за 4 года не могли этого не сделать. И все равно у нас медленный и планомерный рост по выручке всегда есть, мы это отмечаем.

Самая большая проблема была с павильонами. Люди в администрации города вынуждены бороться с засильем страшных зданий, и иногда им проще поставить крест на любых проектах. Нам удалось

Руководитель в малом бизнесе — это человек, который умеет, во-первых, увидеть возможность, а во-вторых, объединять ресурсы.



установить два павильона, но больше не планируем — слишком сложно.

Общественные места и общественные пространства в Томске должны развиваться, без этого нельзя. Сейчас на Новособорной площади проходит много мероприятий, и на них продается фастфуд, но логичнее проектировать эти точки сразу. В Москве, например, переделывали парк Горького — точки общепита там центральные, образующие. Люди там гуляют, отдыхают, им нужны еда и напитки. Думаю, и наша администрация к этому придет. Но мы павильонов больше не открываем, просто возможности нет.

Франшиза — это неинтересно

— Вся последняя аналитика показывает, что рынок предложений франшиз кофеен перенасыщен. У нас все было готово, чтобы франшизу запустить: есть павильон, есть развертка, есть зарегистрированный товарный знак, бери — не хочу. Но мы от франшизы все-таки отказались.

Запросы периодически возникают, но просто так отдать имя — неинтересно, хотя и выгодно. Да и в долгосрочной перспективе поддерживать несколько франшиз в классическом виде — это больше мучений. Тут нужен новый подход в продвижении франшизы, другое ее наполнение.

Еды как таковой в «Эндорфине» мы не предлагаем, есть комплимент к кофе и круассаны в кофейне. Мы давно поняли, что нам нужен кондитерский цех, потому что есть определенные требования ко вкусу. Те же самые комплименты, которые есть сейчас, — это лучшее, что мы смогли найти на рынке, но этого все равно недостаточно. А смысл открывать один цех, если можно открыть сразу кофейню, подумали мы. Поэтому сейчас идет ремонт в новой кофейне, которая будет располагаться в центре города, на Ленина, 95. Там заработает полноценная кофейня, где можно будет поесть, где будет выделенное пространство под лекторий. Но основой там все равно будет чашка хорошего кофе.

МЕНЮ

В «Эндорфине» предлагают более 20 видов кофе. Кроме классики регулярно появляются новинки, например, «Дюберри» — кофе с грейпфрутовой горчинкой, которая сочетается со сладостью клубники и отчетливым послевкусием розмарина. Или «Колдбрю» — тоже летний кофе холодной экстракции, заваривается по одной капле в секунду.

Французов не интересуют деньги, их влекут приключения!

Жан-Поль Ларсон — гениальный менеджер и удивительный человек. На его открытых лекциях в Томске всегда аншлаг. В интервью корреспонденту «ВЛФ» именитый профессор рассказал, почему деньги для французов — табу, а о пенсии никто не беспокоится, почему талантливые управленцы предпочитают бизнес высшей школе, и зачем он приезжает в Томск.



интервью:
Анна
ЯРОСЛАВЦЕВА



Жан-Поль Ларсон с коллегой из Нидерландов, директором центра предпринимательства Утрехтского университета Хейном Роелфсмой, с удовольствием вели фоторепортаж с шестивия ТГУ.

СЛОВАРИК

CEO

аббревиатура от Chief Executive Officer, дословно — «главный исполнительный директор». Высшая управленческая должность в компаниях США, Великобритании и некоторых других странах.

В

сего несколько лет назад о Высшей коммерческой школе Парижа мало кто знал за пределами Франции. Благодаря энергии Жана-Поля Ларсона школа совершила головокружительный скачок и вырвалась в десятку лучших европейских школ бизнеса, в том числе по количеству выпускников-CEO из списка Fortune Global 500.

— Жан-Поль, у вас настолько богатая биография... Кто вы? Бизнесмен, ученый или все же управленец?

— Во Франции это две очень разные сферы — бизнес и академическая среда. Разные траектории. Но я профессор в бизнес-школе, поэтому я где-то посередине. Меня как-то в одной статье назвали предпринимателем в

образовании. Я так себя и ощущаю. Я в свое время поработал в бизнесе, но очень быстро убежал в высшую школу, потому что быть профессором означает иметь гораздо больше свободы и независимости.

— Финансовой в том числе?

— Да, я никогда ничего не копил, не брал кредитов. Зарплаты профессора бизнес-школы вполне хватало на любую покупку.

— Сегодня Высшая коммерческая школа Парижа (HEC) известна во всем мире. Как вам удалось вывести свой по сути региональный вуз на столь высокий международный уровень?

— Я был молод и одержим идеей глобализации. А потом — наша школа это как шампанское или фуа-гра — бренд высшей категории. Она появилась в то же время, когда создавался Томский государственный университет. Во Франции действует система Grande Ecole (элитарные высшие учебные заведения, которые считаются даже более престижными, чем университеты), и HEC — одна из лучших таких школ.

Рынки стали глобальными и учебные программы надо было переориентировать

Никогда ничего не копил, не брал кредитов. Зарплаты профессора бизнес-школы вполне хватало на любую покупку.



ДОСЬЕ

Жан-Поль Ларсон

Экс-декан Высшей коммерческой школы Парижа, доктор наук. Ныне заслуженный профессор и руководитель направления по международным связям. Закончил Гарвардскую школу бизнеса. Один из основателей сообщества Европейской школы менеджмента CEMS Global Alliance. За 20 лет реализовал ряд крупнейших образовательных проектов в области менеджмента на Ближнем Восто-

ке, в Центральной Европе (Польша и страны Балтии), Северной Африке, России, Казахстане и Китае. Член попечительского совета Института экономики и менеджмента ТГУ с момента его открытия в 2016 г. Автор более десятка книг по экономической политике государств. Эксперт в области бизнес-стратегий на развивающихся транснациональных рынках.

в соответствии с этой тенденцией. Я начал устанавливать долгосрочные связи с разными регионами мира, открывать филиалы школы, приглашать профессоров, рекрутировать студентов. Французская экономика была на подъеме, возможностей было море! Правительство профинансировало мое обучение в Гарварде. В 1998-м я был в Москве, кооперировался с МГИМО по программам академической мобильности. С нуля открыл новую школу в Варшаве. В 1999-м я стоял у истоков создания глобального альянса по обучению менеджменту CEMS. Объединил деканов многих школ по всему миру...

— Прямо наполеоновский план!

— Пожалуй, так и есть (*смеется*). Хотя в контексте планеты мы небольшая школа, можно сотрудничать с другими государствами и таким образом развиваться.

Деньги — запретная тема для нас

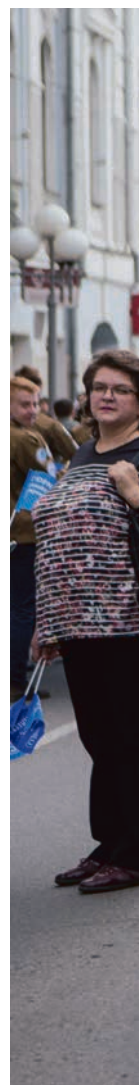
— Как французы относятся к деньгам? Много ли тратят, есть ли интерес к инвестированию?

Я типичный француз. Если у меня есть деньги, я их вкладываю в недвижимость, или в программы страхования.

— Тема финансов непопулярна во Франции. Все, что касается денег и их умножения, — табу для французов! Как бы вам объяснить... дело в совершенно другой культуре: для нас это очень деликатный вопрос, почти интимный. К тому же во французской культурной традиции деньги имеют негативный оттенок. В протестантских странах — например, в Нидерландах или Великобритании — быть богатым позитивно и правильно. Во Франции все по-другому, поэтому продвигать политику финансового просвещения тут очень трудно. Соответственно, у французов очень низкий уровень финансовой грамотности.



Экскурсия по новому корпусу Института экономики и менеджмента ТГУ



ДЕТАЛИ

Высшая коммерческая школа Парижа была основана в 1881 году как элитное учебное заведение для будущих бизнесменов и управленцев. Считается одной из самых престижных бизнес-школ Европы. До 1973 года была чисто мужским учебным заведением, и только в 1973 году на обучение приняли 27 девушек, пожелавших получить высшее управленческое образование.

— Это, по-вашему, проблема?

— Да, это проблема в первую очередь для правительства, потому что оно заинтересовано в успехе национальных инвестиционных компаний. В последнее время было принято много новых законодательных актов, разработано много инструментов, позволяющих, например, частично реинвестировать деньги, которые вы зарабатываете в своей компании. Хотя, честно говоря, большого энтузиазма эта мера не вызвала. Так как интересовала нас исключительно зарплата, выплачиваемая вовремя. Ну очень консервативные! — смеется Жан-Поль.

— А разве такое отношение к деньгам не мешает создавать и вести бизнес?

— Понимаете, какая штука. Французы обожают создавать стартапы, поскольку это грандиозное движение вперед. И большое приключение! Атмосфера в Париже очень творческая, сейчас все особенно «болеют» цифровизацией, биотехнологиями. В этой сфере очень много энтузиастов. НО! Денежный доход — вообще не в приоритете. Только если это микс технологий, бизнеса, управления и денег — тогда о'кей.

— Тем не менее, в топ-100 мировых миллиардеров-2018 от Forbes входят пять французов (к слову, абсолютные лидеры — граждане США — их 32, также в первой сотне 10 жителей Китая и 9 россиян).

— Да, это так. Совсем недавно ушел из жизни занимавший 41-е место в этом списке Серж Дассо. Мы гордимся этим человеком, потому что он был очень влиятельным бизнесменом, успешно продолжившим семейное дело (возглавлял авиакосмическую компанию Dassault Aviation, основанную в 1930 году его отцом, выдающимся авиатором Марселем Дассо. Группа Dassault также контролирует старейшую ежедневную газету Франции Le Figaro — прим. ред.). Он, конечно, зарабатывал деньги, но важнее то, что он был успешен в создании новой реальности. Заслуга Дассо — технологические достижения. Я им восхищаюсь!

— А может быть, это просто непубличная сфера, но люди все же как-то инвестируют?



— Максимум, на чем французы предпочитают зарабатывать, — это инвестирование в жилье, в свою квартиру или дом.

О финансах читаю, но за доходностью не гонюсь

— Жан-Поль, а ведь вы сами много лет представляете коммерческую школу! Учите в том числе и правильному отношению к деньгам. Разве вам не хотелось попробовать применить какие-нибудь инструменты на практике?

— Нет, я типичный француз. Если у меня есть деньги, я их вкладываю в недвижимость, или в программы страхования. Но, честно говоря, за доходностью особо не слежу. Хотя, признаться, как и многие соотечественники, с удовольствием читаю финансовую газету Les Echos — это наш Financial Times, высший уровень финансовой журналистики. И не только финансовой.

— Помните, как вы заработали свои первые деньги?

— Это было на стажировке в компании, связанной с аудиторскими услугами. Мне выдали первую зарплату, которую я тут же потратил на путешествие в США.

— А в юности никогда не копили, например, на велосипед или машину?

— Не было надобности. Машину мне подарил отец, когда я поступил в вуз. Вообще отец был не очень общительным, но тут он так решил выразить свою гордость за меня. Цвет и модель выбрал сам, как сейчас помню — стильный такой Volkswagen Beetle.

Почетные гости и партнеры ТГУ во главе праздничной колонны шествия к 140-летию вуза

Во Франции продвигать политику финансового просвещения очень трудно. Поэтому, у французов очень низкий уровень финансовой грамотности.

ЦИФРА

5 000 руб.
в месяц,

вложенные в пенсионный
инвестпортфель, — это
20-25 тысяч ежемесячной
прибавки к пенсии.



ТЕМА НОМЕРА

Как выйти на достойную пенсию



Пенсионный горизонт

Во сколько выходят на пенсию в разных странах

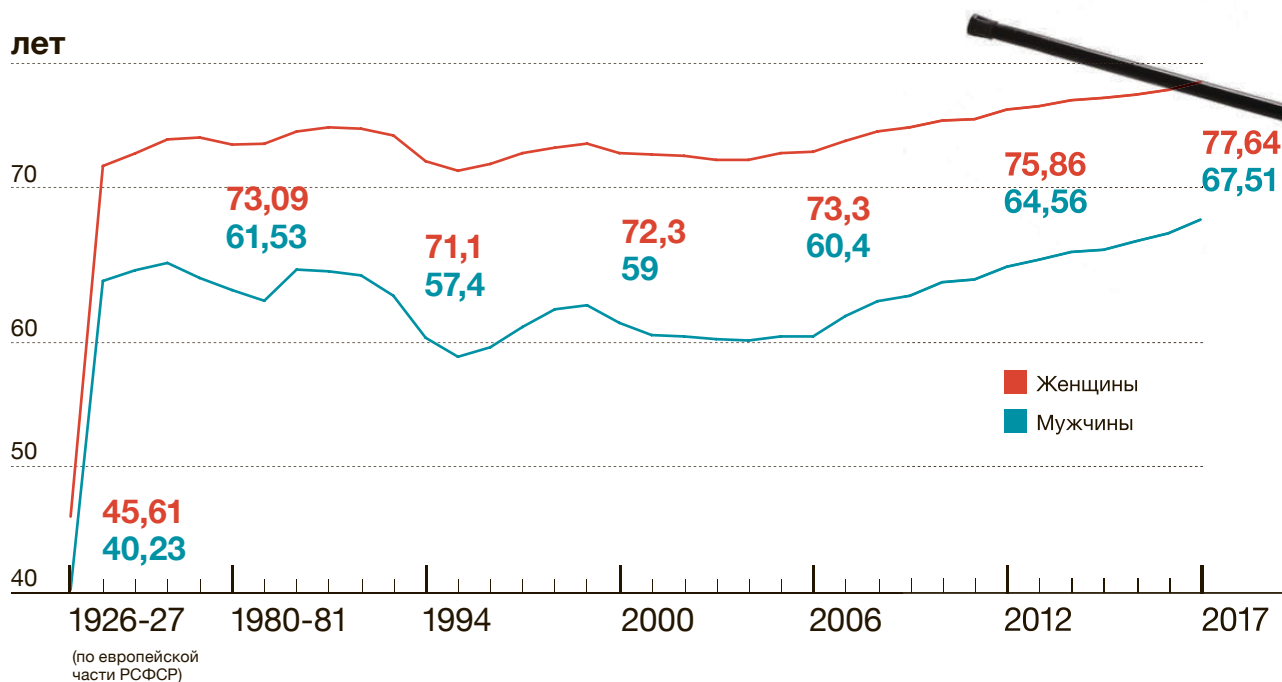
Слово «пенсия» в начале своего применения имело значение, близкое к понятию награды, привилегии или знаку расположения монарха. Гай Юлий Цезарь из своих средств платил составившимся легионерам, Пётр I положил содержание по старости одним только морским офицерам. В предре-

волюционной России пенсии платили чиновникам, жандармам, военным и прочим государевым людям. Из рабочих в эту категорию попадали только те, кто трудился на казенных заводах. Пенсионного возраста как такового не было, нужна была только выслуга лет: за 35 лет работы на одном месте полагалась полная пенсия, за 25 — половина.

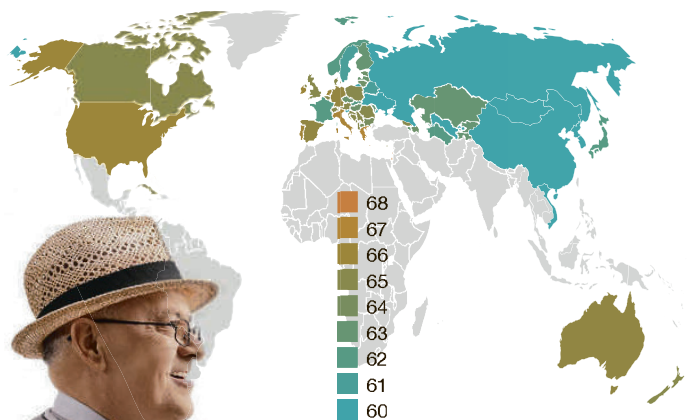
Пенсионное обеспечение по старости в СССР было введено в 1932 году. Везде в мире возраст выхода на пенсию составлял около 70 лет. На этом фоне пенсионный возраст, установленный в СССР, оказался самым низким: 60 лет для мужчин и 55 для женщин.

Рост продолжительности жизни в России

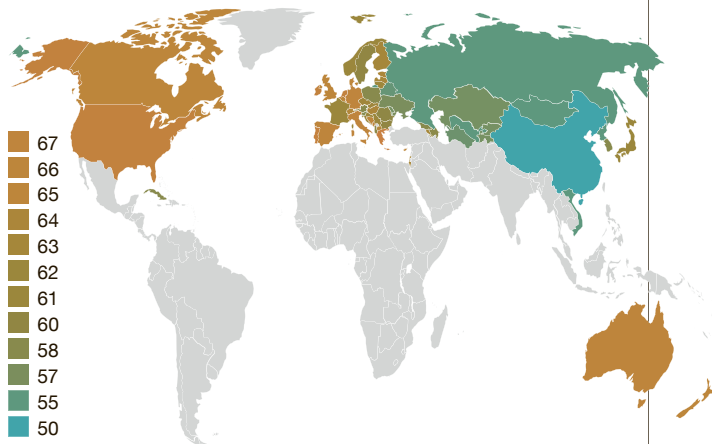
лет



Пенсионный возраст мужчин

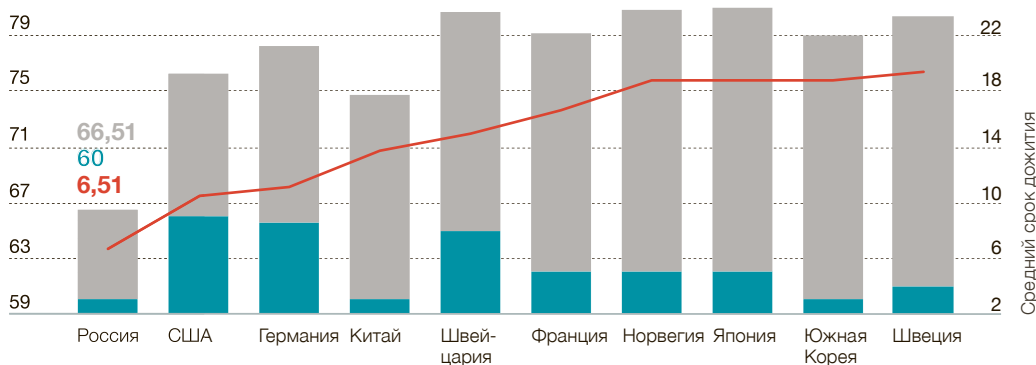


Пенсионный возраст женщин

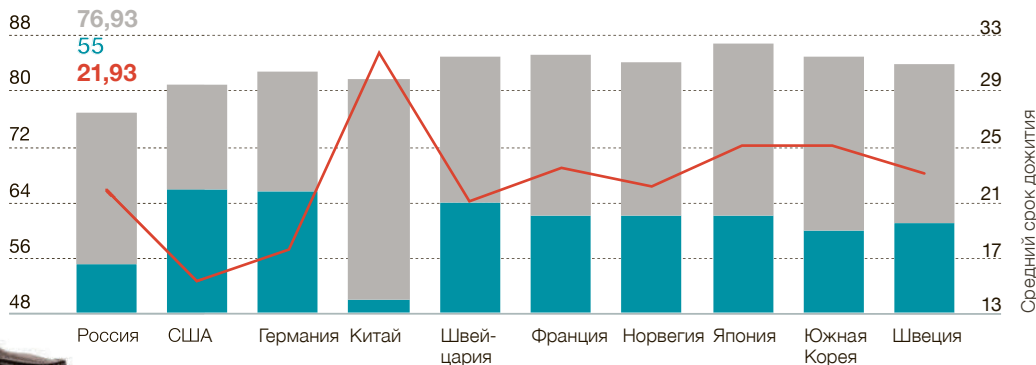


Возраст выхода на пенсию в разных странах

Мужчины



Женщины



Бизнес на пенсии: миф или реальность?

ПЕНСИЯ. КАЗАЛОСЬ БЫ, КАК МНОГО В ЭТОМ СЛОВЕ! ВБУКИ, ПИРОГИ, ВСТРЕЧИ СО СТАРЫМИ ДРУЗЬЯМИ, ДАЧНЫЕ ХЛОПОТЫ. НО НА ПРАКТИКЕ В НАШЕЙ СТРАНЕ ЧАСТО ВСЕ ОМРАЧАЕТ ВОПРОС МАТЕРИАЛЬНЫЙ. КАК ПРОЖИТЬ НА ПЕНСИЮ В 12-17 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ? МНОГИЕ ПРИНИМАЮТ ЭТО КАК ДАННОСТЬ И ПРИВЫКАЮТ ЖИТЬ КРАЙНЕ ЭКОНОМНО.

Другие не желают мириться с такими условиями жизни и делают выбор «не стареть!», открывая свое дело. О том, как превратить любимое хобби в способ заработать, — в нашем материале.

интервью:

Юлия
СЕМЁНОВА



Бабушка-блогер

Розе Дергуновой под 60. За плечами два высших образования, весомый багаж карьеры: она работала руководителем в крупных томских и северских компаниях. Сегодня — пенсионерка.

«С 38 лет я работала руководителем крупных подразделений. В подчинении у меня почти всегда были мужчины. Марку приходилось держать, выглядеть нужно было хо-

рошо, быть всегда в тонусе. Так и жила много лет: ранний подъем, весь день на работе, а вечер для себя: семья, бассейн, книги, скандинавская ходьба, подруги. Уходить на пенсию я не собиралась. Вмешалась старая спортивная травма, было необходимо серьезное лечение. После ухода на пенсию денежный вопрос, конечно, встал ребром. Я привыкла быть самодостаточной. Деньги для меня — это свобода: свобода передвижений, свобода внутренней», — рассказывает женщина.

Всю жизнь Роза Галиевна шьет и вяжет. Идею для бизнеса подсказали дети. Женщина начала создавать эксклюзивные вязаные вещи на заказ. Сейчас у нее целая коллекция свитеров, кардиганов и других изделий ручной работы в наличии, есть постоянные клиенты и блог в Instagram (инстаграм) о вязании, который она полностью ведет сама — @tam_dreams, что в переводе означает — мамини мечты.

КСТАТИ

Хобби

Помимо всего прочего Роза Галиевна занимается скандинавской ходьбой. В прошлом году она даже группу хотела организовать, чтобы вместе заниматься — бесплатно обучать всех желающих этой технике. Делала объявления и звала знакомых. По ее словам, так никто на занятия и не пришел, хотя интересовались многие.



Не в Instagram единым...

Шесть тысяч на курсы блогерства, пару тысяч рублей на новые спицы и пряжу и талант в купе с усидчивостью — такими были первые вложения в бизнес. Сегодня средний чек в виртуальном магазине пенсионерки — около 4 тысяч рублей. Кофточки ее авторства стоят примерно от двух до восьми тысяч рублей.

Стоимость зависит от сложности фасона изделия, типа пряжи, размера. Цены, может, и не маленькие, но за эксклюзив во всех смыслах слова вполне приемлемые — считает женщина.

«Во-первых, я никогда не вяжу из плохой пряжи. Советую и покупаю только лучшую, натуральную и очень хорошего качества. Во-вторых, я создаю модель индивидуально. Изделие получается действительно эксклюзивным. Я рисую эскизы, подбираю рисунок вязки, плотность пряжи совместно с заказчиком. Иногда эти подготовительные этапы занимают от нескольких дней до недели. Ну и сам процесс создания вещи сродни любому искусству — долгий и кропотливый. В каждой петельке — любовь и только самые добрые мысли. Это мой принцип», — подмечает собеседница.

Роза Галиевна признается, через Instagram ей продавать непросто. «В моем случае на первом месте по продажам сарафанное радио. Мне кажется, продавцам через интернет наши люди пока так и не научились верить после лихих 90-х годов. Или я еще недостаточно раскрутила свой бренд. Заказов, которые я получила именно через Instagram, всего несколько», — говорит Роза Дергунова.

Кстати, в своем аккаунте пенсионерка не просто показывает свои работы, а как настоящий блогер, делает модные раскладки, выкладывает короткие истории и видеозаписи процесса создания изделий. К своему блогу она относится очень серьезно. «Для меня это настоящая работа. Я стала очень ответственно относиться к качеству фото, к текстам. Каждый снимок я очень долго продумываю, делаю много вариантов, обрабатываю, придумываю текст. Это очень интересный и пока мало изведанный для меня мир. Но занимаюсь я этим с большим удовольствием», — говорит она.

Здоровье не купишь?

«В свете последних событий, это я о повышении пенсионного возраста говорю, часто думаю, что было бы со мной, если бы мне пришлось уйти на пенсию только в 63 года. Хватило бы у меня здоровья на новые свершения? Я не уверена, так что вопрос открытый, и к чему все это приведет, покажет только время. Очень надеюсь, что мой бренд постепенно станет популярным и станет приносить мне доход. Я, конечно, оптимист и мой выбор — не стареть душой и телом, развиваться, открывать новое, следовать навстречу мечтам в любом возрасте! Чего и вам желаю», — подытожила собеседница.

ЦИФРЫ

Почем сегодня хендмейд?

Рукодельные творения, подобные тем, что вяжет Роза Галиевна, в других городах стоят в разы дороже. Так, например, рукодельницы из Екатеринбурга за кардиган, как у нее (стоимость — 5-7 тысяч), просят 12-14 тысяч, в Москве — около 45-47 тысяч.

Я оптимист и мой выбор — не стареть, открывать новое, следовать навстречу мечтам в любом возрасте!

Изменения в пенсионной сфере России последних лет

2013 г. —> 2015 г. —> 2019 г. ----->

✓ Пенсионный мораторий

Отчисления граждан на накопительную пенсию направляются в распределительную систему — на выплату пенсий сегодняшним пенсионерам

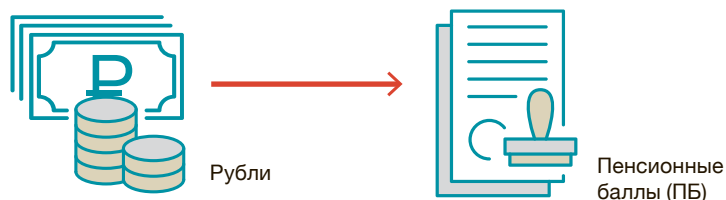
✓ Новый порядок расчета пенсий

Введена новая формула расчета размера пенсии

✓ Планируемое повышение пенсионного возраста



■ Что изменилось после 2015 года



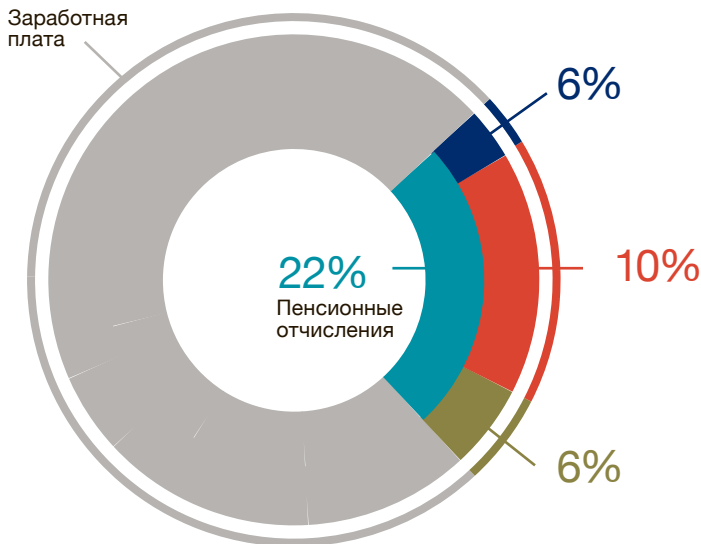
Сумма пенсионных взносов переводится в баллы.

Количество баллов при выходе на пенсию зависит от уплаченных взносов в ПФР и трудового стажа.

Но вводится потолок – 8.7 балла в год (в 2018 году).

Даже если взносы Стаса в ПФР вырастут, больше баллов он не получит!

Структура пенсионных отчислений



- **Страховая часть / Солидарная**
 - + Идет на выплаты сегодняшним пенсионерам
 - Не отражается на счете
- **Страховая часть / Индивидуальная**
 - + Индексируется государством
 - Учитывается на счете, но фактически не накапливается
- **Накопительная часть**
 - + Отражается на лицевом счете
 - + Можно инвестировать через УК/НПФ
 - + Можно передавать по наследству

■ Что изменится после 2019 года



+ 5 лет Скорее всего, добавятся к возрасту выхода на пенсию



-787 590 руб.*

Такую сумму в виде пенсии Стас недополучит за лишние 5 лет, в течение которых ему предстоит проработать до наступления пенсионного возраста



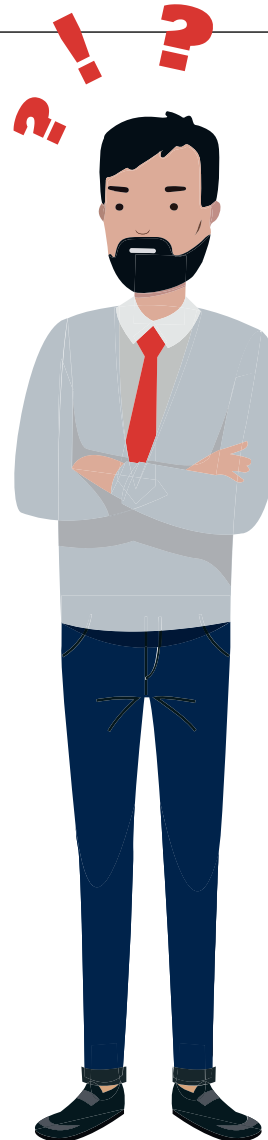
Накопительная пенсия

- Отчислялась работодателем в виде взносов в ПФР
- Не накапливается с 2014 года до 2020 года. Скорее всего, государство совсем откажется от накопительной пенсии



Индивидуальный пенсионный капитал

- Придется отчислять со своих доходов
- Можно самому определять размер взноса (автоматически он устанавливается на уровне 0 % и повышается каждый год на 1 п. п. – до 6 %)
- Можно получить налоговую льготу – вычет по НДФЛ, до 6 % от ЗП



*Все суммы приведены в ценах 2018 года на промежутке 30 лет.

В будущем все суммы вырастут из-за инфляции.

ДОХОДИВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ
yango

Инфографика предоставлена сервисом <http://Yango.pro>



ТЕМА НОМЕРА

Пенсия своими руками

ПАВЕЛ ПАХОМОВ УВЕРЕН: ЕСЛИ СМОЛОДУ ПОЗАБОТИТЬСЯ О СВОЕМ ЛИЧНОМ ПЕНСИОННОМ ФОНДЕ, ТО К СТАРОСТИ МОЖНО НАКОПИТЬ ДОСТАТОЧНЫЙ КАПИТАЛ, ЧТОБЫ НА ЗАСЛУЖЕННОМ ОТДЫХЕ **не зависеть от государственной пенсии** или от щедрости детей. ГЛАВНОЕ — ПОБОРОТЬ СТРАХ И СФОРМИРОВАТЬ СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ.

Сейчас у нас все говорят о пенсионной реформе. Или не о реформе, а об изменениях в пенсионном законодательстве... или еще о чем-то совершенно непонятном, но точно связанном с нашими пенсиями. Поэтому я сегодня буду говорить о том, как нам к нашему, как теперь любят выражаться наши законодатели, серебряному возрасту накопить хоть какие-то более-менее приличные деньги и не надеяться исключительно на щедрость государства или своих детей.

Поэтому речь пойдет об инвестициях. Причем инвестициях долгосрочных. Но сразу же возникает вопрос: долгосрочных — это сколько? Сколько лет надо копить, чтобы обеспечить себе безбедную старость? И ответ есть. Правда, этот ответ многим не понравится, так как надо заботиться о своей пенсии в общем-то смолоду. В развитых странах именно на это нацелены государственные пенсионные программы, там граждан поощряют теми или иными способами копить себе на старость. У нас же такие программы не появились. Поэтому скажу, может быть, совершеннейшую банальность, но каждый россиянин, если он желает накопить на пенсию, должен сам сформировать собственный индивидуальный пенсионный фонд имени себя любимого и управлять им.

Первый шаг — перебороть страх

При этом у отдельно взятого человека на самом деле есть очень даже большие преиму-

Каждый россиянин, думающий о своей старости, должен сформировать собственный пенсионный фонд и управлять им.

щества перед официальными пенсионными фондами. Последние ограничены достаточно жесткими правилами инвестирования — и с точки зрения отдельных инструментов (это покупать можно, а это нельзя), и с точки зрения структуры фонда (эти инструменты можно купить на все, а другие — только не более чем, допустим, на 10 % от всех денежных средств). Причем эти правила управления пенсионными фондами едины для всех, но часто совершенно оторваны от жизненных реалий и не применимы в той или иной конкретной ситуации. Кроме того, надо учесть, что пенсионный фонд — это большая организация, в которой работает множество разных сотрудников, которые хотят регулярно получать зарплату. А откуда будет браться зарплата? Конечно же, из части вашей будущей пенсии! Ну а вы? Вы-то работаете на себя, и вы едины во всех лицах, поэтому затраты на содержание вашего личного пенсионного фонда — ноль без палочки. Удобно? Конечно же, удобно. Но очень многих людей часто от начала этой деятельности удерживает одно — страх. Ну как же я буду формировать свой пенсионный фонд и управлять им? Ведь там же (в пенсионных фондах) сидят все такие умные-разумные, окончившие университеты и умеющие отличать корреляцию от ковариации, и тут я — мужик (или леди) от сохи, который ничего этого не знает и не умеет. Неужели у меня может что-то получиться?

И вот это очень глубокое заблуждение — что у меня ничего не получится. Главный принцип долгосрочного инвестирования — как можно меньше «дергаться», то есть как можно реже покупать что бы то ни было и держать то, что купили, как можно дольше. Наверняка, даже если вы далеки от мира финансов, вы слышали об Уоррене Баффетте. Это выдающийся американский инвестор, который уже вписал свое имя во всемирную историю инвестиций. И что он говорит про эти самые инвестиции? «Я никогда ничего не продаю. Я только покупаю. Но я покупаю только то, во что сам верю».

И действительно, Баффетт покупает акции таких компаний, как Coca-Cola, General

Motors, McDonald's и Apple, потому что понятно, чем эти компании занимаются сейчас и каковы их перспективы в будущем. Но при этом он не покупает, может быть, очень интересные, но достаточно «чуждые» компании — такие, как Micron Technology или Tesla. И этот достаточно примитивный способ, как это ни странно, работает и приносит прибыль. Причем прибыль зачастую большую, чем у профессиональных управляющих. Весь секрет здесь не в том, что именно покупаешь, а в том, как долго ты купленные акции не продаешь. Так почему бы вам не придерживаться таких же принципов?

Что положить в пенсионный портфель?

Что обычно включают в свои портфели пенсионные фонды? На самом деле ничего экзотического. Это стандартные инструменты — акции, облигации, банковские депозиты в рублях и в валюте, а также паи паевых фондов. Все это доступно частному инвестору во всем мире и в том числе в России. Так что с этой стороны никаких особых ограничений нет. Но, естественно, здесь встает вопрос: а что конкретно нужно покупать, ведь для того чтобы сделать выбор в пользу той или иной акции, нужно быть специалистом. И да, и нет. Но прежде чем ответить на этот вопрос, давайте посмотрим сначала на возможную структуру вашего пенсионного портфеля.

Как уже было сказано выше, все инструменты, или иначе — активы, можно разделить на 3 большие категории. Это высоко-рисковые, но и одновременно потенциально высокодоходные акции. Гораздо менее рискованные, но и менее доходные облигации. И наконец, самые надежные, но и самые низкодоходные банковские депозиты. Вот три кучки активов — как их складывать?

На первом этапе разбивка пойдет в зависимости от возраста. Чем вы моложе, тем больше в вашем пенсионном портфеле должно быть акций. Их долю можно приблизительно определить по формуле:



эксперт:
Павел
ПАХОМОВ

руководитель
Аналитического
центра Санкт-
Петербургской
биржи,
специально для
журнала «Ваши
личные финансы»

80 минус ваш возраст. То есть когда вам 30 лет, то в вашем портфеле доля акций должна составлять порядка 50 %. А вот если вам уже 60 лет, то эта доля снижается до 20 % и менее. Закономерность здесь понятна — чем старше вы становитесь, тем меньше надо рисковать. Акции — это все же инструмент с высоким риском и с ними надо быть осторожными. Понятно, что оставшиеся деньги распределяются между облигациями и банковскими депозитами. Можно сделать это в равных долях.

В рублях или в валюте?

Здесь стоит поднять еще одну тему. А в какой валюте инвестировать? Ответ тоже прост и основан прежде всего на здравом смысле: есть резон последовать примеру Министерства финансов Российской Федерации, которое только в 2018 году собирается потратить на покупку валюты 2,8 триллиона рублей. Понятно, что и наши жизненный опыт и здравый смысл подсказывают нам не класть все яйца в одну корзину и часть наших денег разместить в рублях, а часть — в валюте. В какой пропорции? Да в любой, в зависимости от ваших страхов перед девальвацией — начиная от 30 % в рублях против 70 % в валюте и заканчивая 80 % в рублях и 20 % в валюте. Но помните, природа любит золотую середину. Так что в этом вопросе — явно без фанатизма. Единственное, хочу отметить, что валютную диверсификацию можно провести по всем активам. То есть, можно открыть часть вкладов в рублях, а часть — в валюте. Можно купить рублевые государственные ОФЗ и в придачу к ним — еврооблигации крупнейших российских компаний. А на рынке акций, допустим, на половину денег купить акции российских компаний, а на вторую — крупнейших американских компаний. Благо сейчас все это можно сделать, не выезжая за границу и не открывая счет в каком-нибудь иностранном банке.

Не знаете, что выбрать? Покупайте индекс

И вот теперь мы снова возвращаемся к вопросу: а как же все-таки выбрать конкретные акции и облигации для покупки. Советов можно дать много, да и советчиков

тоже очень много. Конечно, желательно в этом разбираться, и необходимо приложить определенные усилия, чтобы изучить этот вопрос. Я много писал в предыдущих материалах о том, как и что нужно делать при самостоятельной торговле на финансовых рынках. Но все же если у вас нет времени (или желания), то и здесь можно обойтись полумерами, которые все равно позволят вам эффективно и главное — с прибылью управлять своим собственным пенсионным фондом. Самостоятельный выбор акций и облигаций можно заменить покупкой паев паевых фондов на индексы акций и облигаций (в России) или же покупкой иностранных индексных ETF (биржевые фонды на индексы). Здесь хочу обратить ваше внимание, что ключевым здесь является слово ИНДЕКСНЫЕ. То есть покупать надо не просто паи ПИФа акций и/или же ETF на акции, а именно паи на индекс акций и/или ETF на индекс акций. Почему именно индекс? Да потому, что на больших промежутках времени (а мы ведь будем покупать их на 5-10 и более лет) ни один профессиональный управляющий не обгоняет индексы ни в России, ни в мире.

Индекс — это некое мерило рынка, это фактически и есть портфель акций, который уже собран и представлен вам в готовом виде. Так, например, в российский индекс РТС входят 50 акций, а в американский индекс S&P500 — соответственно 500 акций. Ну и воспользуйтесь этой бесплатной услугой и не ломайте голову — что покупать? А дальше по мере взросления вы будете только ребалансировать, то есть немного изменять структуру своего пенсионного портфеля, постепенно сокращая в нем долю акций (или паев) и увеличивая долю долговых инструментов (облигаций и депозитов), о чем уже было сказано выше.

Ну и последнее. Это пополнение вашего портфеля. Делайте это регулярно. Возьмите себе за привычку отчислять в свой собственный пенсионный фонд определенный процент от вашего месячного дохода. Пусть это будет даже 1 %, но пусть он будет. Постоянное пополнение вашего пенсионного счета на всех уровнях фондового рынка — и когда он растет, и когда он падает — позволит вам резко повысить эффективность ваших инвестиций. И главное — не думайте, что это заначка на черный день. Свой фонд вы «распечатаете» только тогда, когда уйдете на заслуженный отдых. И уверяю вас — вы будете очень этим довольны! Пенсия своими руками — это гораздо проще, чем вам кажется, не надо только лениться.

СЛОВАРИК

Индексный фонд

Акционерный или паевой инвестиционный фонд, стратегия которого построена на повторении рыночных изменений заранее определенного индекса. Для этого в портфель включаются те же финансовые инструменты и в том же количестве, что и для расчета выбранного индикатора.

Возьмите за привычку отчислять в свой собственный пенсионный фонд определенный процент от вашего месячного дохода.



КУДА ИНВЕСТИРОВАТЬ, ЧТОБЫ НАКОПИТЬ КАПИТАЛ К ВЫХОДУ НА ПЕНСИЮ?

Мне 35 лет, хочу к выходу на пенсию накопить 2 млн рублей на банковском счете, чтобы получать с них в старости пассивный доход в качестве прибавки к пенсии. Ежемесячно готов откладывать 5-10 тысяч руб. Какие лучше использовать инструменты для накопления?

— Иван

Отвечает Алексей Цой, эксперт РЦФГ:

Прежде чем переходить к активному инвестированию, советую вам подумать над страхованием — жизни / здоровья / риска утраты трудоспособности. Для чего? Для того, чтобы застраховаться от форс-мажорных обстоятельств жизни, которые могут лишить вас возможности инвестировать. Например, при потере трудоспособности вы вряд ли сможете откладывать средства, а значит, не получится накопить желаемую сумму.

Если говорить о страховании жизни, то наиболее популярны 3 вида:

- рисковое страхование жизни;
- накопительное страхование жизни (НСЖ);
- инвестиционное страхование жизни (ИСЖ).

Рисковое страхование работает следующим образом: вы заключаете договор со страховой компанией на определенный срок и платите взнос. Если за время действия договора произошел страховой случай, то вы, ваши близкие или выгодоприобретатель получают страховую выплату (обычно многократно превышающую взнос). Если ничего плохого не случилось, то ваш взнос станет доходом страховой компании.

В случае с ИСЖ и НСЖ договор заключается на довольно длительный срок — обычно больше 15 лет. Далее

вы вносите либо большую сумму сразу (ИСЖ), либо постепенно небольшие суммы (НСЖ). Если за время действия договора произойдет страховой случай, то вы также получите выплату. Если ничего плохого не случится, страховая компания вернет вам внесенные деньги, возможно, с доходом. В особенности этих инструментов мы вдаваться не будем.

В вашем случае вариант с ИСЖ не очень подходит, т. к. оформление этой страховки предполагает крупный единовременный взнос, а ваша цель — копить на пенсию. Т. е. вам нужна возможность постепенного пополнения. Следовательно, остаются два варианта — НСЖ (копим и страхуемся) и рисковое страхование жизни + формирование отдельного инвестиционного портфеля.

1 **НСЖ**
Накопительное страхование жизни не гарантирует инвестиционный доход, о чем черным по белому пишут в договорах НСЖ: «Величина начисленного дополнительного дохода страховщиком не гарантируется

и определяется в зависимости от результатов инвестиционной деятельности». На НСЖ, кстати, распространяется механизм налогового вычета.

2 **Рисковая страховка + отдельный инвестиционный портфель**

При оформлении рискованной страховки годовая страховая премия составит от 0,3 % страховой суммы. Остальное — инвестируем. В качестве инвестиционного портфеля предлагаем связку ИИС (тип А) + рискованное страхование (от смерти, инвалидности, опасных заболеваний). Внутри ИИСа как раз и можно сформировать свой инвестпортфель в зависимости от вашей склонности к риску:

- низкая степень риска — полностью уходим в ОФЗ, облигации субъектов РФ (возможно, корпоративные — системно значимых компаний);
- высокая степень риска — можно попробовать ETF, суммы ежемесячного взноса хватит на покупку 2-5 ETF;
- умеренная степень риска — комбинируем первые два варианта.

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько можно накопить за 30 лет, инвестируя 5 000 руб./мес.

Предположительный возраст выхода на пенсию — 65 лет;

Целевая сумма накоплений — 2 млн руб.;

Сумма ежемесячных инвестиций — 5 тыс. руб.;

Стоимость рискованной страховки на 2 млн — от 6 тыс./год.

■ ИИС

С учетом страховки ежемесячный взнос на ИИС составит 4,5 тыс. руб. Полученный налоговый вычет (инвестиционный и от взносов по страховке) будем реинвестировать в ИИС. Средняя доходность по консервативной

(с низкой степенью риска) стратегии вряд ли превысит 8-10 % годовых. С учетом инфляции в 4 % через 30 лет накопится около 3,6 млн руб. в ценах 2048 года. Страховка за 30 лет составит 180 тыс. руб.

■ НСЖ

Помним, что дохода НСЖ может не принести. Если доход и есть, то он как правило примерно покрывает инфляцию. Ежемесячный взнос = (2 млн руб.)/(30*12 мес.) ≈ 5,5 тыс. руб. Т. к. откладываем мы 5 тыс. руб., остальное будет скомпенсировано через вычеты. Отметим, что для накопления 2 млн руб. первым способом будет достаточно откладывать 3 тыс. руб. ежемесячно.

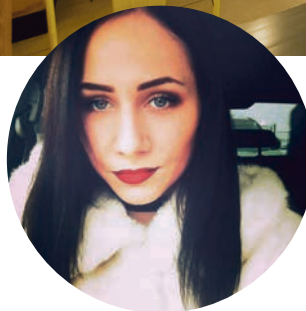
Сезонный спад и стабильный рост

Что происходит с томским рынком общепита

СПАД ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В ИЮНЕ ПРИВЕЛ К СНИЖЕНИЮ ТРАТ РОССИЯН, ПРИ ЭТОМ ЗАВЕДЕНИЯ ОБЩЕПИТА ОТМЕЧАЮТ РОСТ ПРОДАЖ В СРАВНЕНИИ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ. КОРРЕСПОНДЕНТ «ВЛФ» УЗНАЛ У ВЛАДЕЛЬЦЕВ И УПРАВЛЯЮЩИХ ТОМСКИХ ЗАВЕДЕНИЙ РАЗНЫХ ЦЕНОВЫХ СЕГМЕНТОВ, ОЩУТИЛИ ЛИ ОНИ СПАД, ИЗМЕНИЛСЯ ЛИ СРЕДНИЙ ЧЕК И ПОСЕЩАЕМОСТЬ, И ЧТО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ **удерживать клиента во время экономической нестабильности.**

По результатам исследований холдинга «Ромир», индекс потребительской активности (ИПА) россиян в июне этого года снизился по сравнению с маем на 4,2 %. Таким образом, с учетом официальной инфляции в 0,5 % траты семей за месяц уменьшились на 3,7 %. По данным исследователей, траты домохозяйств за июнь уменьшились во всех регионах России, кроме Урала. Так, жители Сибири и Дальнего Востока стали тратить меньше на 4,8 %.

В то же время продажи российских ресторанов, кафе и баров в первой половине 2018 года выросли на 3,3 % по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, сообщил 31 июля Росстат.



Надежда
ГАБОВА

управляющая
Mr Tako

текст:
Галина
САХАРЕВИЧ

— Я бы не сказала, что у нас отмечается спад гостей и что средний чек упал. Это во многом связано с тем, что наша целевая аудитория — студенты, и на них экономическая ситуация не так сильно отражается: как стипендия приходила, так и приходит. Хотя мы незначительно подняли цены с начала года, количество гостей каким было, таким и осталось. Средний чек тоже сохранился на уровне 220-250 рублей.

Парадокс: официальная статистика говорит о спаде потребительской активности, в то время как выручка кафе и ресторанов растет.



СЛОВАРИК

Фудкост

от англ. food cost — стоимость еды) — процентное соотношение себестоимости продуктов и выручки от продаж готовых блюд. Чем ниже показатель фудкоста, тем больше прибыль заведения.

уже знаем всех в лицо. Каждые три месяца происходит ротация меню: пять позиций убирается, пять позиций вводится — это сделано специально, чтобы человек, который ходит к нам постоянно, всегда находил что-то новое. Многие в отзывах в качестве плюса пишут про наш бесплатный чай.

Сезонный спад, конечно, есть, это происходит каждый год. В основном он приходится на июль, так как в июне заканчивается сессия, а в августе студенты возвращаются. Во время спада мы меняем режим работы и открываемся позднее, работаем с 11 утра.

Что у нас в планах? Мы делаем упор на привлечение новой аудитории. Кроме студентов, к нам приходят офисные работники, преподаватели из ТПУ и ТУСУРа. По поводу открытия новых точек — это тоже есть в планах, но не могу сказать, где они будут, в Томске или других городах. У нас есть клиенты из Новосибирска, которые, приезжая в Томск, ходят только в Тако. Нам уже пишут: «Мы ждем вашего открытия в Новосибирске». Запросы приходят как от клиентов, так и от предпринимателей.



Евгений
ДАВЫДОВ

основатель
Make love pizza

— Наш средний чек не меняется годами: в кафе это 400 рублей, в доставке — выше: 700-800 рублей. Практически не изменился и наш потребитель. Есть ядро аудитории — студенты и молодые люди, окончившие вуз, к тому же приходят более молодые — их младшие братья и сестры.

Дело не в том, что студенты не замечают экономических изменений. Они работают сами, а если не работают, то деньги им дают родители, на которых сказывается экономическая ситуация. Но мы стабильно растем все время, пока существуем, 6 лет: и во время кризиса 2013 года, и во время украинского кризиса, и сейчас.

Я думаю, потребление зависит от самого заведения. Возьмем среднего гостя: если он и стал ходить чуть реже, то мы этого не замечаем, так как постоянно увеличиваем свою базу. Средним чеком мы никогда не занимаемся, так как это показатель, на который сложнее всего повлиять, и это как правило делается методом навязывания. Мы стараемся влиять не на средний чек, а на выручку.

Делаем ставку не на классический маркетинг и классическую рекламу, а на «движухи». Мы проводим вечеринки, тестодрайвы (экскурсии в наши цеха), делаем площадки на городских фестивалях. Если говорить про планы, мы открываем новый офис, куда переедет наша доставка, и еще одно кафе — на Комсомольском (планируем «собрать» в первую очередь автомобильный трафик) — там будет пространство на крыше, кухня, которая будет просматриваться с улицы, можно будет увидеть, как там готовят пиццу.



Евгений
ПОСТОВАЛОВ

PR-менеджер «Перчини»
и «Харди Гарди»
(бывший бар People's)

— Сложно отвечать на такие вопросы, так как мы сами создаем спрос и подстраиваемся под критерий «цена-качество». Ситуация на ресторанном рынке с момента последнего кризиса (2014-2016), можно сказать, набирает обороты. В целом график выручки по сравнению с предыдущими годами растет, а средний чек остается стабильным (450 рублей в «Перчини» и 1 000 в «Харди Гарди» — по данным сайта flamp). Под тенденции сами подстраиваемся, угадываем спрос на продукты: например, рыбы посетители стали есть на порядок больше. Мероприятия стали уже необходимой составляющей ресторанного бизнеса, но в конечном счете гости возвращаются туда, где вкусно, а не туда, где весело.



Денис
БОРИСОВ

управляющий
InVino

— Как ни странно, у нас растет средний чек. За последний год он увеличился с двух до двух с половиной тысяч, примерно на 500-700 рублей. Люди познают винную культуру, стараются изучать ее. Мы же стараемся привозить вино таких производителей, из таких регионов, которые являются редкостью.

Еще рост чека мы связываем с опытом персонала: мы стараемся обучать наших сотрудников, ведь если ты не пробовал вино и не разбираешься в нем, то не можешь его продать и не отличишь вино стоимостью 500 рублей от вина за 5 000 рублей. За последние лет пять в общепите в отношении персонала произошли перемены: если раньше

работать приходили студенты, то сейчас они не особенно хотят устраиваться в общепит — университеты начали предлагать работу, например, в студотрядах, можно получать повышенную стипендию. Сейчас бармен — это серьезная профессия, которая стала модной у людей более зрелого возраста. Можно участвовать в конкурсах, профессионально расти, мы это поддерживаем. Мы активно сотрудничаем с питерскими винными школами и раз в год или полгода отправляем наш персонал на учебу. Это и для самого сотрудника приятно, и профессионально человек растет. В нашем ценовом диапазоне — около 2 тысяч рублей —



в Томске все более-менее усредненно, не сказать, чтобы какое-то из заведений сильно выделялось по кухне или по общему уровню. Поэтому к нам идут не только из-за кухни и вина, но и «на конкретного человека». Когда все плюс-минус одинаково, то люди больше обращают внимания на персонал.

Наш сомелье устраивает винные вечера, мы проводим дегустации, на которых напитки презентуют сами производители вин. Это всегда интересно — послушать информацию от первоисточника.

Думаю, в целом посещаемость и спрос не становятся ниже, потому что многие наши клиенты — состоятельные люди, на доход которых внешние экономические факторы влияют слабо. Но мы подбираем подходящие позиции не только для тех, у кого доход выше среднего, но и для любого гостя.



Алексей
СУТОРМИН

совладелец и директор
The Burger Lab

— Про снижение индекса потребительской активности не слышал, у нас никакие показатели не упали. Естественные спады, связанные с сезонностью, я не беру во внимание. Сейчас цены растут на все — от продуктов до коммунальных услуг и налогов, мы предполагаем, что к концу года в этом плане ситуация только усложнится. В связи с этим фудкост увеличивается, но мы стараемся его сдерживать в разумных пределах, в крайней ситуации просто обновляем позиции в меню. За счет того, что у нас меню меняется 4 раза в год, мы можем спокойно это контролировать и работать с ценами на закуп.

За последний год у нас немного изменилась возрастная категория клиентов, стало больше пар с детьми, к нам приходят целыми семьями. Приятно наблюдать за этими переменами: допустим, пару лет назад к нам приходили с друзьями на вечеринки по выходным, а сейчас те же гости при-

ходят на обед с детьми, а вечером уже возвращаются пропустить по бокальчику с друзьями.

Сегодня средний чек составляет 800 рублей, посещаемость — порядка 4 тысяч человек в месяц. За счет чего мы удерживаем аудиторию? Мы даем городу то, чего не было, новый продукт, новый подход и, конечно, сервис, с которым в городе большая проблема. На сервисе мы делаем большой акцент. Например, ежегодно мы возим свою команду на Сибирский чемпионат бариста. Наши управляющие — чемпионы Сибири разных годов, в мае этого года мы ездили в Москву представлять Сибирь в финале чемпионата страны. Мы постоянно растем, следим за

трендами и даем Томску что-то новое — начиная с черных булок в бургерах, смузи-боулов и заканчивая Пикником Burgerlab, который уже становится полноценным городским праздником.

Мы замечаем, как другие заведения вводят какие-то схожие блюда, способы подачи, проводят подобные нашим мероприятия, и в этом нет ничего плохого, это только подталкивает нас быть на шаг впереди.

В этом году мы открываем в Томске четыре концептуально новых заведения. Сейчас одну концепцию «обкатываем» на летних городских мероприятиях, недавно были на дне рождения ТГУ, в конце августа будем на Празднике топора, а в сентябре — на фестивале Street vision. Наша задача — не плодить сетевые заведения и за счет этого увеличивать показатели, а открывать для города новые форматы.

Вопреки общему тренду экономии среди россиян, реже посещать заведения общепита томичи не стали.

текст:
Алексей ЦОЙ

Пока карты рассрочки предлагают четыре российских банка: «КИВИ Банк» (карта «Совесть»), «Совкомбанк» («Халва»), «Банк Хоум Кредит» (карта рассрочки) и «Альфа-Банк (#вместоденег). Пополнять их можно разными способами: через межбанковские переводы, родные терминалы и отделения, а также без комиссии с карт других банков (кроме «Хоум Кредита»).

Проблемы наступают, если не вносить транши ежемесячно, и здесь у каждого банка — своя тактика. Разберемся с каждой из них.

Как это работает?

Все упомянутые карты можно заказать онлайн, однако доставка курьером возможна лишь у трех банков — у «Хоум Кредита» «пластик» придется получать в отделении. Выдаются карты рассрочки бесплатно, а вот за СМС-обслуживание плата взимается у трех банков: у «Хоум Кредита» — 99 рублей в месяц, у «Альфа-Банка» — 59 рублей, у «Совкомбанка» — 99 рублей или бесплатно при авторизации на сайте или в мобильном приложении более трех раз в месяц, а также если вам больше 50 лет или по карте не было расходных операций (отключить СМС-информирование нельзя). Приобретать товары и услуги можно в торговых точках партнеров — так работают «Халва» и «Совесть», карты «Альфа-Банка» и «Хоум Кредита» принимают везде.

Суммы кредитных лимитов по картам рассрочки у банков существенно разнятся. Обычно банки одобряют кредитный лимит в одну или полторы зарплаты, но его можно увеличить, приложив справку 2-НДФЛ.

Самое важное, на что нужно обратить внимание при выборе карты рассрочки, — период этой самой рассрочки. Иначе есть риск влезть в серьезные долги. Без дополнительных опций у карт «Халва», «Совесть» и «Хоум Кредита» период рассрочки составляет до 12 месяцев, у «Альфа-Банка» — до 24 месяцев. При этом для оплаты покупок или услуг в организациях, не являющихся партнерами, у «Хоума» есть возможность рассрочки на 2 месяца, у «Альфы» — на 1 месяц.

Преимущество карт рассрочки в том, что они позволяют постепенно рассчитаться за покупку, сумма ежемесячного платежа получается путем деления стоимости покупки на число месяцев рассрочки. При этом клиент не переплачивает — проценты вместо него платит магазин. Магазины



ПОЛЕЗНО

Стоит ли доверять картам рассрочки?

КРЕДИТНЫМИ И ДОХОДНЫМИ КАРТАМИ СЕГОДНЯ НИКОГО НЕ УДИВИШЬ, ПОЭТОМУ БАНКИ ПОШЛИ ДАЛЬШЕ И ВЫПУСТИЛИ ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ КАРТЫ РАССРОЧКИ. ОНИ ПОЗВОЛЯЮТ ПРИОБРЕТАТЬ ТОВАРЫ И УСЛУГИ В РАССРОЧКУ, А ЗАТЕМ ГАСИТЬ ОБРАЗОВАВШИЙСЯ КРЕДИТ КАЖДЫЙ МЕСЯЦ РАВНЫМИ ЧАСТЯМИ. ОБСЛУЖИВАНИЕ КАРТ — БЕСПЛАТНОЕ. НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД, ВЕСЬМА ЗАМАНЧИВО. ОДНАКО, **не зная нюансов, можно нажать серьезные долги.**

ЦИФРЫ

Кредитный лимит у разных карт рассрочки



«Халва»
100 – 350 000 руб.



«Совесть»
5 000 – 300 000 руб.



Карта
«Хоум Кредита»
10 000 – 300 000 руб.



Карта
«Альфа-Банка»
3 000 – 100 000 руб.

важен приток покупателей, а банку спокойнее иметь дело с торговыми сетями, ведь они расплачиваются быстрее рядовых заемщиков. В итоге довольны все. Если бы не одно «но» — просроченные платежи.

Еще один нюанс — два банка из четырех позволяют снимать кредитные средства с карты рассрочки. При снятии денег с «Халвы» комиссия составит 2,9 % от суммы плюс 290 рублей. При этом клиенту предоставляется рассрочка в три месяца на сумму снятия и сумму комиссии. Снять средства с «Совести» обойдется в 499 рублей за операцию. Пользователю карты дается рассрочка в два месяца на снятую сумму. В обоих случаях при нехватке кредитных средств расчет производится из собственных денег клиента.

Система кэшбека предусмотрена только у «Халвы»: баллы в размере 1 % начисляют за покупки за счет заемных средств в магазинах-партнерах карты и 1-12 % — за покупки за счет собственных средств с использованием Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay. Нюансы:

- 1 баллы начисляются только при ежемесячном совершении 5 и более покупок совокупной стоимостью от 10 тысяч рублей;
- 2 баллы могут не начислить, если в отчетный период образуется просроченная задолженность, вы несвоевременно внесете минимальный обязательный платеж, а также если вы частично или полностью вернете сумму за покупку;
- 3 за расчетный период можно накопить 5 тысяч баллов. Сами баллы «живут» 12 месяцев с даты начисления при условии, что в течение этого периода не было расходных операций по карте.

Получается, что карта рассрочки — это по сути обычная кредитка, которая увеличивает вашу кредитную нагрузку. Даже если просто лежит на полке. Поэтому прежде чем спешить оформлять карту рассрочки, стоит несколько раз подумать: нужна ли она вам, если вы не собираетесь часто ею пользоваться? Возможно, из-за нее не получится оформить кредит на хороших условиях или получить более выгодную кредитку другого банка. А если вы уже пользуетесь карточкой, то четко соблюдайте график платежей.

«Карточные фокусы»

Каковы же последствия «вылета» из периода рассрочки? Тут у всех банков по-разному. С владельцев «Халвы» взимают за первый «прокол» по ежемесячным платежам 590 рублей, за второй — ту же сумму плюс 1 % от всей задолженности, за третий — 590 рублей и 2 % от суммы покупки. Кроме того, при просрочке ежемесячного платежа возникает неустойка 19 % годовых начиная с шестого дня.

Обладатель карты «Альфа-Банка» #vme-stodener за пропущенный платеж наказывается штрафом в 500 рублей, а по окончании периода рассрочки ему «прилетают» 10 % годовых на оставшуюся сумму задолженности.

«Совесть» наказывает клиента за пропуск ежемесячного платежа штрафом в 290 рублей, а по окончании периода рассрочки — еще и 10 % годовых на оставшуюся сумму задолженности.

У «Хоум Кредита» все немного сложнее. По условиям банка заемщик вносит минимальные 7 %, при этом рассрочки он лишается — устанавливается ставка 29,8 %. Следующие покупки по карте можно делать в рассрочку без процентов. Если же клиент не внес минимальный платеж, ему грозит ежедневный штраф в 0,055 % от суммы всей просроченной задолженности. Проценты начисляются со следующего дня после пропуска минимального платежа и плюсятся к сумме долга.

ДЕТАЛИ

Что будет за просрочку платежа?

За первый пропуск платежа банки обычно начисляют штраф, за повторный — штраф плюс определенный процент от суммы задолженности. Помимо этого могут быть неустойки или лишение периода рассрочки с повышением ставки кредита.

Долговая башня Александра Лунева

САША ЛУНЕВ ШИРОКО ПРОСЛАВИЛСЯ 5 ЛЕТ НАЗАД, КОГДА ЗАЛЕЗ В ДОЛГИ, ЧТОБЫ КУПИТЬ СТАРУЮ ВОДОНАПОРНУЮ БАШНЮ И КУЧУ ПРОБЛЕМ ВМЕСТЕ С НЕЙ. ТЕПЕРЬ ОН СО СВОЕЙ БАШНЕЙ — ЖИВАЯ ВСЕРОССИЙСКАЯ И ДАЖЕ ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНАЯ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЬ ТОМСКА. ВО СКОЛЬКО ОБОШЛАСЬ ТАКАЯ ПОПУЛЯРНОСТЬ, ЧТО ПОТЕРЯЛ И ПРИОБРЕЛ РАДИОДИДЖЕЙ, А ТАКЖЕ **зачем мечте бизнес-план** — РАССПРАШИВАЛ АНДРЕЙ ОСТРОВ.

текст:
Андрей
ОСТРОВ



— У всех есть странные желания, но не все их реализуют. Жить в башне из 6 этажей, конечно, интересно, но довольно неудобно. Откуда взялась эта идея? Из детства?

— Все мы родом из детства, это правда. Я вырос рядом, за железнодорожным переездом на улице Мокрушина, в обычном многоквартирном доме. Это мой район, но башня все-таки возникла в моей жизни случайно в 2012 году, когда мэрия Томска в очередной раз попыталась сдать в аренду свое имущество хотя бы за 20 тысяч рублей в месяц. Это сооружение строилось вместе с Транссибом: паровозы должны были подходить сюда по железнодорожной ветке и заправляться водой. Башня давно стала не нужна железнодорожникам и ее передали городу. Путь к ней так и не проложили, насколько я знаю, так что она осталась стоять одна на берегу Томи: вид с шестого этажа просто шикарен.

Какое-то ИЧП «Голубой огонек» в 90-е взяло башню в аренду и построило на месте угольного склада рядом с ней чебуречно-шашлычную, но «Огонек» потух и башня оказалась никому не нужна. А я тогда как раз искал себе жилье. Надо еще понимать, каким юным и сильным я был в то время...

— Синдром Бени Крика? «Если бы к небу и к земле были приделаны кольца, вы схватили бы эти кольца и притянули бы небо к земле?»

— Да! В 23 года я, выпускник никому не нужной и потому исчезнувшей специальности «Государственное регулирование национальной экономики», купил себе свою мечту — красную Audi TT — и гонял на ней по Томску. Я был уверен, что могу всё! Мои бизнес-проекты были успешны, к концу нулевых я продал ТОМТЕЛ созданную на Телецентре домашнюю компьютерную сеть DaNet за очень вменяемые деньги. Скажем так, мой партнер смог купить две хороших квартиры после выхода из бизнеса. А я поехал в Италию, куда-то еще. Рассчитывались с нами поэтапно, в течение года, но я все равно чувствовал себя богатым человеком, начинал новые проекты, все получалось, и вот в этом состоянии всемогущества я нашел башню или она нашла меня... Мне казалось, я все посчитал: надо вложить в башню миллион рублей и можно начинать жить. Но вкладывать такие деньги в арендуемое имущество было бессмысленно. Я захотел стать собственником.

Вложился в мечту

— Выяснилось, что это долгая дорога: требовалось решение Городской думы, потом аукцион... Но я же был всемогущ и очень торопился. Мне казалось, что охотников на такой лакомый объект будет очень много... В



конце концов чтобы провести аукцион, мне пришлось договориться со своим товарищем, чтобы он тоже в нем поучаствовал. Он поднял цену, я перебил — и всё! Башня моя! 1 января 2013 года я пришел к ней с лопатой и потратил день, чтобы откопать ее от снега...

— Нашел «мое сокровище»...

— Почти. Я, конечно, понимал, что башня в не очень хорошем состоянии, но действительность оказалась еще хуже. Памятник регионального значения «ремонтировался» один раз — в 1982 году застеклили окна. За прошедшие годы провалился один из 8 сегментов шатровой кровли. Труха вместо досок, грибок на гниющих балках, разруха полная. Денег к тому времени у меня уже было не так много. Но я ничего не боялся. В молодости мы же часто говорим себе: я что-нибудь придумаю! Иногда придумывается, иногда нет... В общем, тогда я начал занимать деньги. Теперь рассказываю, как не надо поступать ни в коем случае.

Полтора миллиона рублей для покупки башни были полностью заемными. К тому времени я уже закрыл в банках порядка 7-8 кредитов, у меня была безупречная кредитная история и мне с удовольствием давали в долг. К тому же у меня было словесное обещание одного из томских банков открыть мне кредитную линию под залог башни: если в ходе ремонта растет стоимость башни — растет объем кредитования. Я был полон самых радужных надежд и даже не задумывался иногда, где и на каких условиях беру потребительские кредиты: 30 %, 40 %...

Уже осенью 2013-го «что-то пошло не так». Все мои доходы уходили на выплаты по кредитам, а ремонт в башне резко затормозился. Я много чего делал сам: выгреб отсюда 8 тонн мусора, поднимал наверх двухтавровые балки, бетон для перекрытий, кирпичи для стен...

ИНСТРУКЦИЯ

5 советов из башни

- 1 Не берите потребительских кредитов: проценты по ним слишком высоки, а отсутствие залога порождает иллюзию, что вы ничего не потеряете, если внезапно не сможете отдавать долг банку.
- 2 Никогда не берите кредиты на погашение кредитов. Необходимо рассчитывать на свои финансовые возможности.
- 3 Разделите в вашем сознании деньги и личную жизнь. Не позволяйте деньгам портить ваши отношения с близкими. Никто не обязан вам помогать деньгами, как бы хорошо человек к вам ни относился.
- 4 Не спешите, когда принимаете финансовые решения, как бы вас ни торопили и как бы ни торопились вы сами.
- 5 Советуйтесь со специалистами. Когда вам кажется, что вы правы, в 9 случаях из 10 вам это кажется. Действительность сложнее.

Я был худой, сильный, но и затраты росли как снежный ком: только стоимость проекта восстановления выросла в 10 раз, не говоря уже об инструментах и материалах. Я прибежал в банк, который обещал дать мне кредит под залог собственности, но кредитный специалист банка потребовала документы. «Памятник? — спрашивала она. — Подписывали обязательство восстановить? Ну... Нам, конечно, надо его посмотреть... Тысяч 400 сможем вам дать». Я надеялся как минимум на 2 миллиона.

— То есть никакого бизнес-плана не было. Но расходы же ты считал?

— У меня все записано: в компьютере висит такой огромный чудо-файл. За 5 лет расходы на восстановление башни и пристройки к ней на месте угольного склада и бывшей шашлычной составили около 3,5 миллионов рублей. А в 2014 году я заистерил и стал брать кредиты на погашение кредитов: так нельзя делать абсолютно точно. В 2015-м состоялся мой личный дефолт: отказ платить по обязательствам. Это очень сложно пережить. Тяжело сказать себе накануне возраста Христа: ты неплатежеспособен и загнал себя в такую ситуацию, из которой надо выбираться годами. Хорошо, что нашелся частный кредитор, который выдал мне 2 миллиона рублей под 12 % годовых под залог башни. Фактически он меня спас. Потому что башню могли отобрать в любой момент, и тогда все пошло бы прахом.

Моя цель делает меня счастливым

— Возможно, стоило бросить эту затею и жить дальше? Нельзя же быть рабом башни и положить на нее жизнь.

— Я так не могу. Прежде всего потому, что не могу подвести людей, которые меня спасли. Но главное — оглядываясь на свою 35-летнюю жизнь, я понимаю, что башня — это самое значительное, что я сделал и делаю до сих пор, и бросить ее — означает лишиться цели, каких-то ориентиров по жизни. Когда занимался провайдингом в «нулевые», я немало видел людей, которые начинали успешный бизнес и на каком-то этапе им казалось, что жизнь уже удалась, можно ею наслаждаться и в этом и заключается смысл существования. Они переставали работать над собой, просто переставали работать, а рынок стал меняться, трансформироваться, и сегодня эти люди смотрят на себя, как ослик Иа: жалкое зрелище. Они употребляют алкоголь каждый день на осколках империи, их еще пока зовут старые заказчики, но и они заканчиваются.

У меня есть коллега, у которой сбылись все девичьи мечты: она вышла замуж за обеспеченного москвича, живет в столице, родила ребенка, у ребенка няня, она ездит по морям-волнам, а счастья нет. Вон идет мой сосед снизу — глубоко несчастный человек. Он бесцельный алкоголик, и некоторое время назад мы спасали его от тюрьмы, потому что он нашел чужие кредитные карточки и за три дня пропил 120 тысяч рублей. Причем не помнит, как он это сделал. Я не хочу туда, вниз, к нему. На самом деле я богатый и счастливый человек, потому что у меня есть цель, мечта.

— То есть ты поддерживаешь мысль о том, что богатый человек не тот, у которого много денег, а тот, у кого много долгов?

— У меня действительно нет денег, это сильно облегчает мое общение с кредиторами, банка-



Я заистерил и стал брать кредиты на погашение кредитов: так нельзя делать абсолютно точно.

ми, коллекторами. Когда они приходили, звонили, пугали, писали ужасы с фейковых аккаунтов — я просто разводил руками. Все, что у меня есть, — это башня, и она в залоге до 2023 года. Меня пугали уголовным преследованием за финансовое мошенничество: якобы я нарочно брал кредиты, зная, что не смогу их отдать. Я отвечал: ок, посадите меня, но быстрее деньги к вам от этого не вернутся.

— Но ты же не банкрот официально?

— Нет, я не банкрот. Мой личный дефолт наступил раньше, чем было узаконено банкротство физических лиц. В один ужасный день я не смог платить банкам и честно им признался в этом. Они подали в суд и, естественно, выиграли иски ко мне. Как только решения судов о взыскании с меня долгов вступили в силу, я сам пришел к своему районному приставу. С тех пор у меня нет своей машины, нет кредитных карт, закрыт выезд за границу, а многие банки вообще отказываются открывать мне счета. Башня к тому времени уже была в залоге у частного лица и осталась со мной.

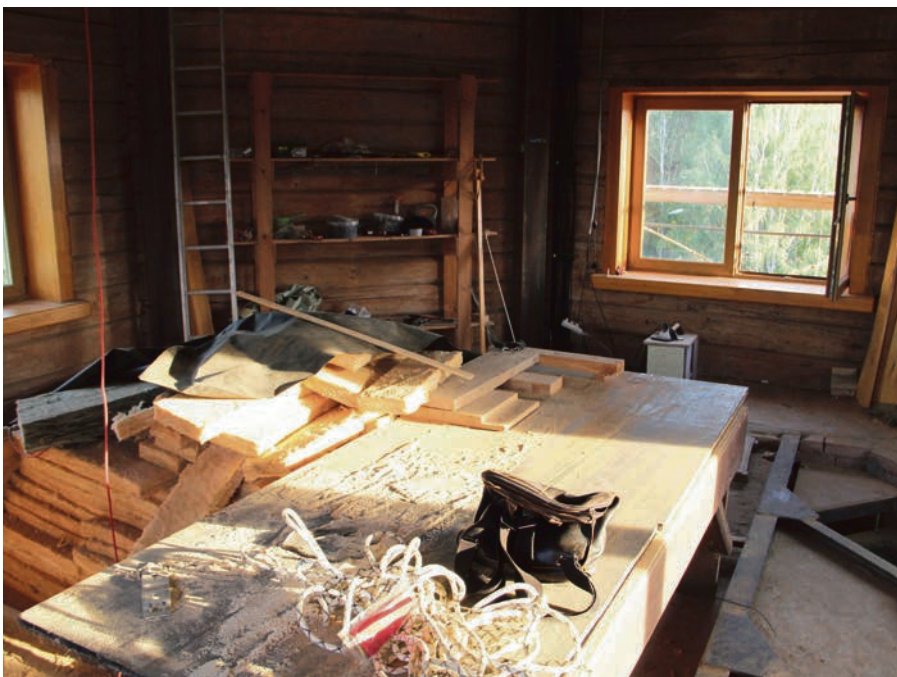
— Ты очень спокойно об этом рассказываешь...

— Если ты честно признался себе в собственной несостоятельности, проговорил это вслух, становишься спокойнее. Правда, если бы у меня была заначка, я бы прятал ее, думал, не отдать ли часть особо настырным коллекторам, — я бы с ума сошел. Я знаю таких негибаемых людей, которые рассыпались в один миг. Они, как ежик в анекдоте, были сильные, но хрупкие. Однажды коллекторы поняли, что у меня правда ничего нет. После всех наездов, угроз позвонила очень вежливая женщина и спросила, не хочу ли я купить свой собственный долг за 10 % от его величины. Я сказал, что это великолепное предложение, но денег у меня, правда, нет. Тогда она сказала, что у меня, возможно, есть друзья, которые могут купить мой долг и сочтут это инвестицией. Такие друзья нашлись. Но даже после таких дружественных инвестиций мой суммарный долг — около 4,5 миллиона рублей. При оптимистичном сценарии я, работая фактически завхозом в фирме, выкручусь года за 3-4.

Кто, если не я?

— Расскажи, каким будет твой первый день без долгов?

— Вряд ли такой день вообще теперь наступит, чтобы я проснулся и подумал: ха! Я никому и ничего не должен. Когда я закончу с башней, начну заниматься улицей 19-й Гвардейской Дивизии, потому что рядом со мной переполненная мусорка, водоколонка без канализации и грунтовая дорога в непросыхающих лужах. Никто кроме меня этим заниматься не будет — окрестные жители атомизированы:



На самом деле я богатый и счастливый человек, потому что у меня есть цель, мечта.

один живет за 3-метровым забором, дальше — метеостанция, вокруг которой ничего делать нельзя, и детская спортивная школа. Никому, по большому счету, этот участок улицы не нужен. А мне нужен. Я продолжаю ходить по кабинетам. Мне сейчас предлагают замостить улицу плиткой, снятой во время реконструкции площади Ново-Соборной. Но плитку надо на что-то класть, нужна спецтехника и бордюры по 300 рублей за погонный метр, а это минимум 90 тысяч рублей... Кроме того, история с башней стала катализатором совершенно других вещей. Я начинаю новый проект на радио «Сибирь». Ко мне приезжают люди из других городов и стран и иногда не просто посмотреть. Сейчас вызревает проект с Екатеринбургом, и уж там точно будет бизнес-план, а кредитов не будет.

— Все-таки я так и не понял: жизнь взаимы — это зло или добро?

— Пистолетом и добрым словом можно добиться, как известно, гораздо большего, чем одним добрым словом. Вот кредиты — это пистолет. Можно убить себя, а можно пса, который нападает на твою девушку. Каждый решает сам, и это решение должно быть взвешенным. Нельзя брать кредит просто потому, что банк прислал вам СМС-ку.

ЦИФРА

4,5 млн рублей

столько на сегодня составляет долг Александра Лунева



ЧЕМ ОПАСНЫ ПОПУЛЯРНЫЕ ЛЕКАРСТВА ИЗ ДОМАШНЕЙ АПТЕЧКИ



рубрику ведет:

Эвелина
ЗАКАМСКАЯ

главный редактор
телеканала
«Доктор»



Если у вас есть вопросы, связанные со здравоохранением, направляйте их на адрес электронной почты red@VLFin.ru

Капли в нос

Капли — пожалуй, самое популярное средство при насморке. Наибольшим спросом среди них пользуются сосудосуживающие или деконгестанты.

При насморке слизистая носовой полости отекает и дышать становится трудно. Вещества, которые содержатся в каплях-деконгестантах, вызывают спазм сосудов за счет воздействия на рецепторы. В носовую полость поступает меньше крови и уменьшается отек слизистой оболочки. Человек может дышать через нос. Но эффект длится только несколько часов.

Больше четырех дней применять сосудосуживающие капли нельзя! Дело в том, что деконгестанты вызывают привыкание, а затем развивается зависимость. Чем дольше прием, тем слабее лечебное действие. Стоит отказаться от капель, как начинается насморк... из-за их отсутствия! Возможен и парадоксальный эффект: после закапывания препарата насморк становится еще сильнее. Пациенту плохо и с лекарством, и без него.

Успокоительные средства

Успокоительные или седативные препараты есть практически в каждой домашней аптечке. И это подтверждает статистика: только с января по апрель 2017 года россияне приобрели 965 миллионов упаковок антидепрессантов и почти 3 миллиарда упаковок успокоительных. Но далеко не каждое нервное состояние требует приема таких препаратов. Поэтому не спешите прибегать к лекарствам «от нервов», пока не установлена истинная причина выхода из равновесия.

Иногда быстрая утомляемость и раздражительность вызваны дефицитом некоторых витаминов и микроэлементов. В этом случае прием успокоительных проблему не решит. Нервное напряжение, повышенная утомляемость и расстройства сна могут быть следствием многих хронических заболеваний. Например, если не в порядке сердце, кровеносные сосуды, печень или эндокринная система.

Во всех перечисленных случаях седативные препа-

раты улучшат самочувствие ненадолго. А истинная причина депрессии останется. Заболевание будет прогрессировать, а в нагрузку человек получит еще и побочные эффекты лекарств. Диарея, тошнота, набор веса, головная боль, нарушения сна и раздражительность — все эти побочные эффекты способны вызывать прием антидепрессантов.

При этом отказаться от медикаментов будет сложно: они вызывают привыкание и зависимость. А при передозировке порой приводят к летальному исходу.

Антибиотики

Многие считают антибиотики панацеей при простуде, забывая о том, что назначение антибиотика — бороться с бактериями. Если же заболевание вызвано вирусом, то принимать антибиотики просто бесполезно.

Острые респираторные инфекции (именно их в быту называют простудой) в девяти случаях из десяти вызваны именно вирусом. В половине случаев антибиотики, назначенные при бронхите или фарингите, пациенту

просто не нужны! Не годятся они и для профилактики. К тому же могут вызвать побочные эффекты.

Когда мы применяем антибиотики без показаний, болезнетворные микробы приспосабливаются к ним. Возникает так называемая резистентность — лекарственная устойчивость.

Лечить «простуду» антибиотиками можно только в одном случае — если начались осложнения и вызваны они бактериями.

Лекарства от кашля

Препараты от кашля делятся на противокашлевые и отхаркивающие. Первые подавляют кашлевой рефлекс на уровне нервной системы, а вторые — помогают откашляться и вывести мокроту. Противокашлевый препарат можно принимать, если кашель сухой. Влажный кашель с мокротой подавлять нельзя!

Отхаркивающие средства следует принимать с четким соблюдением рекомендованной дозировки. При передозировке происходит «заболачивание» легких, что очень опасно. Особенно для маленьких детей, так как они

не умеют откашливаться.

Кашель, который не проходит неделями, может быть признаком сердечной недостаточности или гастроэзофагеальной рефлюксной болезни, при которой содержимое желудка попадает в пищевод, развиваются тонзиллит или синусит. И кашель может не проходить неделями. Если кашель длится более месяца — обязательно посетите врача!

Средства от отравлений

Эти препараты непременно должны быть в каждом доме. При пищевом отравлении очень важно как можно быстрее принять лекарство.

Ни в коем случае нельзя принимать средства от диареи — как правило без нее не обходится ни одно отравление. Таким способом организм старается вывести токсины. Закрепляющие препараты тормозят работу кишечника и мешают этому, в результате чего яды всасываются в кровь!

Антибиотики тоже принимать нельзя! При отравлении они «добьют» печень и почки, которые сейчас работают изо всех сил, чтобы

очистить организм. При пищевом отравлении лучше всего помогут сорбенты и регидратационные соли.

Сорбенты, как губки, впитывают в себя токсичные вещества и выводят их из организма. Чем раньше примете лекарство, тем быстрее будут нейтрализованы токсины.

Регидратационные соли спасают от обезвоживания и восстанавливают водно-солевой баланс. В этих препаратах есть соли натрия и калия, а при отравлении организм теряет их вместе с водой. Натрий и калий регулируют работу сердца! Их нехватка опасна для жизни.

Если отравление тяжелое, необходима госпитализация. И капельница.

Болеутоляющие

Говорят, боль — это сторожевой пес здоровья, сигнал о болезни, которую необходимо вылечить. Например, при ОРВИ помимо общей слабости и разбитости часто бывают головные боли. Голова может разболеться и на фоне утомления. Мы тут же открываем аптечку и ищем таблетку «от головы».

Важно помнить, что самые распространенные обезболивающие имеют еще жаропонижающий и противовоспалительный эффект. И называются нестероидными противовоспалительными средствами — сокращенно НПВС. Они уменьшают выработку простагландинов — особых веществ, благодаря которым мы чувствуем боль.

Но простагландины входят в состав защитной слизи, которая покрывает желудок изнутри и не дает соляной кислоте разрушать его. Отсюда серьезные побочные эффекты. Уже через неделю приема обезболивающих у каждого пятого пациента будет язва желудка. У одного из 70 — начнется желудочно-кишечное кровотечение.

От разового приема НПВС ничего плохого не случится, но если требуется курсовой прием, то самым правильным решением будет уменьшить до минимума дозу обезболивающего. И попросить врача порекомендовать средство, которое снижает выработку соляной кислоты, а значит, защищает желудок от язвы и кровотечений.

Доктор
ТЕЛЕКАНАЛ

ВСЕ ОТВЕТЫ
НАЙДУТСЯ
НА ТЕЛЕКАНАЛЕ
ДОКТОР

что делать если **болит голова**

- что делать если **болит спина в пояснице**
- что делать если **болит зуб**
- что делать если **болит живот**
- что делать если **болит горло**
- что делать если **болит ухо**
- что делать если **болит сердце**
- что делать если **болит десна возле зуба мудрости внизу**
- что делать если **болит живот ниже пупка у ребенка 12 лет**

@doctorchannel doc-tv.ru 12+



ВЫБОР РЕДАКЦИИ

Это работа одной из участниц межрегионального конкурса литературных и исследовательских работ «Я – ФИНАНСЫ – МИР». Стиль и пунктуация автора сохранены.

Мечты сбываются!

Меня зовут Шалабода Елизавета, мне 9 лет, учусь в третьем классе. Так сложились семейные обстоятельства, что я живу с бабушкой и дедушкой в небольшом селе с красивым названием Малиновка, что расположено в Кривошеинском районе.

Бабушка и дед — пенсионеры, и доходы нашей семьи состоят из их не очень больших пенсий, поэтому я знаю, что тратить деньги надо с умом. Наш главный семейный финансист, конечно же, бабушка. Она ведет тетрадь, в которой учитывает все расходы и планируемые покупки. Туда же записывается и сумма выделенных мне на карманные расходы денег. Поначалу я, не раздумывая, тратила их на всякую мелочь — шоколадки, мороженое, спиннеры, и была довольна.

Мне нравится смотреть по телевизору передачи о зоопарках, аквапарках, которые находятся в городах, и в которых я не бывала ни разу. Однажды осенью 2016 года я увидела сюжет о Новосибирском аквапарке и у меня возникла мечта непременно побывать в нем, о чем я и сказала бабушке. Моя мудрая бабуля ответила: «Копи денешки на свою мечту!» Я поняла, что деньги, даже небольшие,

нельзя тратить бездумно. Недаром русская пословица гласит: «Копейка рубль бережет».

И вот я начала копить деньги: бабушка с дедушкой выделяют, папа, дядя Алёша, тетя Оля, тетя Галя, бабушка Аня подарят — всё до копеечки я откладывала в кошелек. Иногда были порывы потратить часть накопленных на какие-нибудь безделушки, я доставала заветный кошелек, пересчитывала их и решительно говорила себе: «Нет! Скоро лето, каникулы и осуществление моей мечты все ближе и ближе». Когда у дедушки случались непредвиденные расходы, он занимал у меня небольшие суммы и говорил: «Я обязательно их тебе верну. И ты, Лиза, помни, что долги надо всегда возвращать». Для меня это важный урок финансовой грамотности.

Наконец наступило лето 2017 года. В моем кошельке скопилась приличная сумма — пять тысяч рублей. В июле мы с бабушкой и двоюродным братом Сашей поехали в Новосибирск. Моя мечта сбылась — я в аквапарке! Вот тут-то и пригодились мои сбережения, я смогла посетить все понравившиеся аттракционы. Восторгу моему не было предела! Еще мы побывали в знаменитом Новосибирском зоопарке, парке Славы, в детском парке развлечений, на Обском море. В общем, отдохнули на славу.

Я понимаю, что накопленных мною средств не хватило на всю поездку, но все же бабушка преподала мне отличный урок разумного распоряжения финансами. Сейчас я вновь коплю деньги, правда с мечтой пока не определилась. Очень хочется побывать в Диснейленде! А что, я теперь знаю — на мечту можно накопить!

автор:

Елизавета
ШАЛАБОДА

9 лет
Томская область,
Кривошеинский район,
с. Малиновка

Иногда были порывы потратить часть накоплений, но я решительно говорила себе: «Нет! Скоро лето, и осуществление моей мечты всё ближе».

Поговорите с ребенком... о деньгах

7 советов родителям

ТО, ЧТО ЗА ДЕНЬГИ В МАГАЗИНАХ ДАЮТ МНОГО ИНТЕРЕСНЫХ ВЕЩЕЙ, ДЕТИ УСВАИВАЮТ БЫСТРО. А ВОТ ПОЧЕМУ НЕЛЬЗЯ КАЖДЫЙ ДЕНЬ ПОКУПАТЬ ВСЁ, ЧТО ХОЧЕТСЯ, — ЭТО ИМ ПОНЯТЬ ГОРАЗДО СЛОЖНЕЕ. КАК ОБЪЯСНИТЬ РЕБЕНКУ СУЩНОСТЬ ДЕНЕГ И ЗАЛОЖИТЬ ОСНОВЫ ГРАМОТНОГО ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ В БУДУЩЕМ — В ИНСТРУКЦИИ ЖУРНАЛА «ВЛФ».

текст:

Светлана ВЕРШИНИНА

1 Начиная с 5 лет

Подходящий возраст для начала первых бесед о деньгах — 5 лет. В этом возрасте ребенку уже можно объяснить, что такое деньги, что они появляются в семье благодаря труду мамы и папы. Для ребенка будет легче, если вы подадите эту информацию в игровой форме.

2 Подавайте пример

Дети копируют поведение взрослых — это научный факт. Поэтому бессмысленно внушать ребенку правила грамотного обращения с деньгами, если родители сами их не придерживаются. Если ребенок видит, как папа или мама, получив зарплату, совершают покупки, без которых семья может легко обойтись, а потом экономят деньги на продуктах, он «впитает» именно эту модель финансового поведения.

3 Объясните ребенку, что такое семейный бюджет

Расскажите ребенку, что такое бюджет семьи и из чего он складывается. Посчитайте вместе с ним, сколько в сумме зарабатывают родители, какие обязательные ежемесячные расходы есть у семьи. Объясните на понятном ребенку примере, почему важно ежемесячно планировать расходы. Например, он просит подарить ему на



день рождения iPhone. Найдите вместе с ребенком в интернете, сколько стоит гаджет. Потом распишите обязательные расходы семьи — ЖКУ, проезд, питание и прочее. Посчитайте, сколько останется денег в семейном бюджете после вычитания суммы на эти расходы. Пусть ребенок поймет, что не всегда есть возможность совершать дорогие покупки. Здесь самое время посоветовать ребенку завести копилку.

4 Научите ребенка копить

Какая-то желанная для ребенка покупка — отличный повод научить его разумно экономить и копить деньги на свои мечты. К тому же покупка на «свои» средства всегда приносит больше удовольствия. Позвольте ребенку, например, оставлять себе небольшую сдачу, когда он ходит в магазин за продуктами, и складывать ее в копилку. Объясните, как можно сэкономить карманные деньги: к примеру, не покупать чипсы и шоколадки в ближайшем к школе магазине, а брать с собой перекус из дома — банан или яблоко.

5 Проведите эксперимент «Финансовая самостоятельность»

Выдайте ребенку сразу месячную сумму карманных денег и никак не ограничивайте его в тратах. Но предупредите — это на целый месяц. Пусть попробует сам распорядиться этой суммой по своему усмотрению. Если истратит быстро и придет просить еще, объясните, что свой лимит он исчерпал. Обсудите с ребенком, почему ему не хватило денег. Скорее всего он не контролировал свои траты.

6 Поручите ребенку вести бюджет домашнего питомца

Если у вас есть домашнее животное, вы можете на практике научить ребенка грамотно распоряжаться деньгами и контролировать расходы. Поручите ребенку вести все расходы на содержание питомца — покупать ему корм, витамины, аксессуары. Для этого выдайте сыну или дочке сумму ежемесячных «зooрасходов» и поясните, что если деньги будут истрачены не по назначению, то питомец рискует остаться без корма.

7 Дайте ребенку заработать первые деньги

Платить ребенку за хорошие отметки или выполнение домашней работы — плохой вариант, ведь никто не платит маме за приготовление обеда или уборку. У каждого в семье должны быть хозяйственные обязанности. А вот за какие-то «особые поручения» можно ребенку выплатить «зарплату». Например, поручите ему разобрать вещи на балконе и навести там порядок. Заранее обговорите срок выполнения работы и размер оплаты. Подростки уже могут сами найти себе работу на лето — помогите им в этом, посоветуйте, как это сделать.

РОССИЯ **1**

ПО ПОНЕДЕЛЬНИКАМ

ВИДЕОУРОКИ

5:35 7:35

ТЕЛЕПРОЕКТ



ваши личные

финансы

ТЕЛЕЖУРНАЛ

19:35

ПО ВТОРНИКАМ

РОССИЯ **24**

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



Банкнота-марка образца 1915 года с портретом царствующего императора Николая II.
Длина — 24 мм, ширина — 30 мм.

ИСТОРИЯ

Почтовые марки вместо денег

ПЕРВАЯ МИРОВАЯ ВОЙНА УНИЧТОЖИЛА СТАБИЛЬНЫЙ РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ. ЗОЛОТО И СЕРЕБРО УХОДИЛО НА ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕГАКОНФЛИКТА. НА ВНУТРЕННИХ РЫНКАХ ГОСУДАРСТВ НЕ ОСТАЛОСЬ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ДЕНЕГ. ТОГДА В РОССИИ ВПЕРВЫЕ ПОЯВИЛИСЬ КОПЕЙКИ ИЗ БУМАГИ — В ВИДЕ ПОЧТОВЫХ МАРОК.

В конце XIX века в Российской империи окончательно утвердился золотой стандарт. Российский рубль стал стабильной валютой, конкурентной на внешнем рынке. Однако начало XX века принесло революции и войны, которые охватили большую часть Европы, в том числе Российскую империю. Это разрушило старую социально-экономическую систему.

В 1914 году с началом Первой мировой войны прекратился размен бумажных денег на золото. Драгоценные металлы уходили на оплату воен-

ных расходов за границей. Российская империя в 1914 году за сутки войны тратила 16 миллионов рублей. 2,5 миллиарда рублей золотом ушло на продовольствие для русской армии за три года войны. Обмундирование и обувь закупили в невиданных количествах — ими можно было одеть целую страну. Российская империя за три военных года приобрела 5 миллионов овчинных полушубков, 38 миллионов «ватников», 75 миллионов комплектов нижнего белья, 86 миллионов пар сапог и ботинок, больше 6 миллионов пар валенок.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



Пётр Львович Барк

Государственный банкир, последний министр финансов Российской империи, занимал пост до февраля 1917 года. Предложил Николаю II прекратить торговлю водкой до окончания войны и ввести подоходный налог. Реформу приняли, хотя Госдума была против этих изменений. Арестован во время революции. После освобождения уехал в Крым, там использовал свои связи, чтобы финансировать Белое движение.



1
Лист марок



2
Лист марок с перфорацией



Банкноты-марки образца 1915 года — первый выпуск.

10 копеек с изображением царствующего императора Николая II, 15 копеек — императора Николая I, 20 — императора Александра II. Эти марки соответствовали серебряной монете.

На военные нужды уходили не только драгоценные металлы. Латунь, бронза, медь и другие стратегические материалы требовались для изготовления оружия. К 1915 году в России уже не осталось свободного сырья, из которого можно было чеканить новую разменную монету. Начал ощущаться недостаток мелких денег. Старые серебряные и даже медные монеты люди не пускали в обращение, предпочитали прятать до лучших времен. Люди верили, что металлические деньги всегда будут иметь ценность в отличие от бумажных, к которым не было доверия. В итоге население оказалось в ситуации, когда на рынке остались только крупные бумажные купюры и больше ничего.

Почтовые деньги

28 октября 1915 года министр финансов Пётр Барк представил проект о выпуске марок-денег. Он предложил выпустить в обращение бумажные деньги-суррогаты — почтовые марки достоинством 1, 2, 3, 10, 15 и 20 копеек. Совет Министров принял проект. За образец взяли юбилей-

ные марки к трехсотлетию дома Романовых. На обратную сторону не наносили клей, а писали: «Имѣть хождение наравнѣ съ размѣнной серебряной» или «мѣдной монетой».

1 Марки-деньги печатали в типографиях листами по 100 штук на тонком картоне, сначала хорошего сорта, а позже — все худших сортов. В разменных пунктах марки выдавали населению не поштучно, а листами. Эти «деньги» имели перфорацию, как обычные почтовые марки, поэтому от одного листа легко можно было отделить нужное количество копеек.

2 Перфорация или зубцовка — ряд отверстий на бумаге по линии отрыва. Ее наносили на листы и рулоны перфорационными машинами, чтобы облегчить отделение марок друг от друга.

3 Использовать марки-деньги для франкировки писем официально разрешал начальник Главного управления почт и телеграфов. При этом рекомендовалось разъяснять людям, что эти знаки служат разменной монетой и использовать их как обычные марки не следует.





3 Конверт местного заказного письма, отправленного в 1919 году в Риге, франкированного марками-деньгами Российской империи.



В 1916 году серию дополнили марками меньших номиналов. 1 копейка с портретом Петра Великого, 2 копейки — Александра II, 3 копейки — Александра III. Эти марки соответствовали медной монете. Некоторое время общественность негодовала по поводу того, что марка с изображением Петра Великого соответствует всего одной медной копейке.



ПОДРОБНОСТИ

«Марать штемпелем лица царей»

К 300-летию Царствующего Дома Романовых началась подготовка серии юбилейных почтовых марок. В подготовке участвовал и сам император Николай II. Работа над «царской серией» длилась почти десять лет. Российские мастера живописи и графики Рихард Зариньш, Иван Билибин и Евгений Лансере сделали семнадцать почтовых миниатюр: четырнадцать с портретами императоров и императриц и три с архитектурными сюжетами.

Когда юбилейные почтовые марки ввели в обращение в 1913 году, их начали преследовать серьезные неприятности. Часто сотрудники почтовых отделений отказывались ставить на них штемпеля, чтобы не пачкать портреты монархов, изображения кремлевских церквей и государственные символы.

Уголовное Уложение 1903 года говорило, что любой, кто надругается над изображением царствующего императора, оскорбит память деда, родителя или предшественника государя, будет наказан. Наказания различались в зависимости от тяжести преступления — от заключения в крепость до восьмилетней каторги. Согласно этому закону любой чиновник, наложивший штемпель на юбилейную марку, становился преступником. При этом, отказываясь выполнять свои прямые обязанности, чиновники рисковали остаться без работы.

В течение 1913 года не переставали ходить разнообразные слухи о том, что юбилейные марки могут изъять из обращения и о том, что на самом деле марок «царской серии» напечатано на 350 000 рублей, поэтому вскоре они заменят марки старого образца. При всей неоднозначности своего положения марки использовались для отправки писем еще два года.

Петербургский коллекционер Р. В. Николаев писал: «Трудно не согласиться с тем, что марать штемпелем лица царей России было делом не совсем пристойным. Вместе с тем невольно возникает вопрос: разве неизвестно было почтовым работникам, что при пересылке корреспонденции все почтовые марки должны штемпелеваться? Эта ситуация предопределила все последующие недоразумения, связанные с этими марками».

По мнению некоторых современников, царская власть сама приучила народ небрежно относиться к портретам императоров. Этим «можно многих и многих толкнуть в объятия давно их заманивающих социалистов и анархистов», — писал один из правых публицистов под псевдонимом В. Оксанин. Сторонники монархии считали тревожным знаком превращение портретных марок «царской серии» в суррогат мелкой разменной монеты.



В 1917 году, перед самой революцией, впервые выпустили мелкие номиналы с надпечаткой на портретах императоров. Дело в том, что банкноты-марки очень быстро изнашивались. В процессе хождения единица и двойка стирались настолько, что начинали походить на 15 и 20 копеек. Поэтому на рынке их выдавали за более крупные номиналы. Цифры и портреты было не разобрать, а схожие цвета вводили в заблуждение.

ФАКТ

Российские марки из Германии

Германия пыталась воспользоваться финансовыми проблемами России. В императорской типографии в 1916 году отпечатали фальшивые образцы российских банкнот-марок номиналами 15 и 20 копеек. Это были марки высокого качества. Их печатали на хорошей бумаге, с искусно выполненными изображениями императоров. На обороте фальшивых денег были издательские надписи: «Имѣть хождение наравнѣ съ грабежомъ обманомъ правителей» и «Имѣть хождение наравнѣ съ банкротомъ серебряной монеты».

Марки-агитки хотели распространить на территории России, где люди страдали от нехватки разменных денег. Но в 1917 году произошла революция, и новое российское правительство выпустило другие деньги. Марки из германской типографии так и остались невостребованными. Только единицы этих поддельных банкнот волей случая попали на территорию России вместе с русскими военными, которые возвращались домой из плена.



Каждому городу по собственной монете

После Октябрьской революции 1917 года в стране началась инфляция. Главный эмиссионный центр находился в Москве — там выпускали деньги и рассылали по регионам крупные купюры. Но у местных властей не было мелких разменных денег. В регионах начался разменный голод, когда одну купюру выдавали на несколько человек и люди должны были сами решить, как им дальше жить на общие деньги. Появился особый вид спекуляции: с населения брали плату за обмен крупных банкнот на мелкие. Чтобы справиться с ситуацией, местные власти постепенно начали выпускать собственные денежные суррогаты.

Летом 1918 года началась гражданская война. Это окончательно разрушило единую финансовую систему. На территории бывшей империи возникли разнообразные государственные образования, их правительства придерживались разных политических и экономических взглядов по отношению к советской власти и друг к другу. Трудно посчитать все образования, которые в это время выпускали собственные марки-деньги.



Марки Минераловодского городского самоуправления

В 1918 году Пятигорское и Кисловодское Самоуправления совместно выпустили для Минеральных Вод свои банкноты-марки. Сейчас среди коллекционеров стоимость этих марок номиналом в несколько копеек превышает 7 000 рублей.



Марки Бакинской городской управы

В 1918 году Бакинская городская управа (Азербайджанская Республика) выпустила марки с гербом города Баку. Эти деньги использовали всего полгода, пока на этой

территории не произошел переворот. Городская управа сменилась на Совет народного хозяйства. Новое правительство выпустило новые купюры — крупные. При этом о разменных деньгах Совет не позаботился.



Марки Донского Войска

Донское Войско тоже выпускало собственные деньги. В 1917 году войсковое правитель-ство созвало Особое совещание из предста-вителей местных бан-ков. Участники решили, что создание собствен-ных донских денег не отразится на казне, если Донская область будет строго ограничи-вать выпуск в соответ-ствии с потребностями торгового оборота.

В течение 1917 года в области изготовили разнообразных купюр на 25 000 000 рублей.

Среди донских сур-рогатов была всего одна мелкая размен-ная банкнота — марка номиналом 20 копеек. На ее лицевую сторону поместили портрет Ермака в шлеме и кольчуге. Хотя основным назначением этих мар-рок была замена монет, в области их использо-вали и для пересылки писем.



Марки крымского правительства

В 1919 году Крымское краевое правитель-ство выпустило особые многоцелевые марки. Это были одни из немногих марок, которые отпечатали на плотной качествен-ной бумаге и без зубцов. Марки выступали в качестве разменного денежного знака. При этом они официально служили еще и для почтовых отправлений и были фискаль-ными марками — квитанциями, которые подтверждали передачу денег от населения в казну. Обычно фискальные марки ис-пользуют для оплаты налогов на товары и пошлин за операции с документами.



Марки Одессы

В 1918 году в Одессе нача-лась нехватка наличности. Зако-номерным решением стал выпуск собственных денег — в обороте поя-вились городские разменные марки. На лицевой стороне изображали герб Одессы, на оборотной печатали номинал и надпись: «Размѣнная мар-ка г. Одессы поддѣлка преслѣдуется закономъ».

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



Иван Яковлевич Билибин

Художник и книжный иллю-стратор. Учился в рисовальной школе Общества поощрения художеств, потом занимался под руководством Ильи Репина. В 1899 году иллюстрировал пер-вую книгу «Сказка о Иван-царе-виче, Жар-птице и о Сером волке». Рисовал иллюстрации для сказок Александра Пушкина и братьев Grimm. После Февраль-ской революции создал эскиз двуглавого орла, который стал временным символом Россий-ской республики.



Рихард Германович Заринш

Родился в Лифляндской губер-нии, окончил училище техниче-ского рисования в Санкт-Пе-тербурге. Получил право на ко-мандировку в Западную Европу для повышения мастерства, где изучал гравюру и литографию. Автор пяти марок «царской серии». После революции пе-реехал в Ригу, руководил Лат-вийской академией художеств. Рисовал первые революционные марки Советской России «Осво-божденная Россия».



Марки Амурского областного земства

В Амурской области к 1919 году полностью ис-чезли монеты небольших номиналов и разменные денежные знаки. Област-ная управа выпустила собственные земские марки-деньги: 50 копеек, 1, 3 и 5 рублей. За обра-зец взяли общегосудар-ственные гербовые мар-ки — они были крупнее почтовых, обычно такими оплачивали государствен-ные сборы. На земских банкнотах-марках изо-бражали герб области, на

обороте вместо клеевого слоя цифрой проставляли достоинство марки. Эти банкноты широко распро-стрились по области и даже пользовались спросом у торговцев из Китая. Но существовали они недолго. Уже в 1920 году при девальвации эти марки изъяли из обраще-ния. Однако люди принес-ли для обмена на новые бумажные знаки только 4 952 070 рублей марка-ми, еще 13 000 000 были частично уничтожены, а все остальное осталось у населения.



*Рыба ищет, где глубже,
а человек, где лучше*

VLFin.ru ТВОЙ ориентир в мире финансов

Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

