

ТРЕНДЫ

На ламборгини хватит?

Стоит ли ждать прибыли от вложения в криптовалюту и чем опасно ICO // С. 22

ИНСТРУКЦИЯ

Жизнь после отпуска — как не сесть на финансовую мель по возвращении с отдыха // С. 10



ваши личные

№4 (93)
АПРЕЛЬ 2018

финансы

семейный
журнал

С первой
зарплаты купил
подарок маме
и велосипед
«Орленок»

Иван
Кляйн

С.12



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.

Учредитель, издатель ООО «Р-консалт»,
634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401.
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. СЕРГЕЙЧИК
Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет
Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Максим ВАГАНОВ
Редакция Юлия СОЛОВЕЙ,
Екатерина МИРЕЦКАЯ,
Сергей ЕЛИЗАРОВ,
Екатерина КРИВОЛАПОВА,
Яна МАКСИМОВА,
Екатерина ПОГУДИНА,
Елена РЕУТОВА, Павел ПАХОМОВ.

Издается при поддержке
Некоммерческого партнерства
по развитию финансовой культуры
«Финансы Коммуникации Информация».

Отпечатано в типографии
ОАО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 28.04.2018.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 27.04.2018,
фактически — 20.00, 27.04.2018.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.



НАЛОГОВЫЙ КОМПАС

**На детях
экономить
нельзя,
а на вычетах —
нужно!**

С. 18

НОВОСТИ

ВОПРОС-ОТВЕТ

С. 8

ИНСТРУКЦИЯ:

Как не превратить жизнь после отпуска в квест на выживание — готовимся к выходу из отдыха

С. 10

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Иван Кляйн о своем отношении к деньгам и о том, почему ему удобно быть консерватором

С. 12

ТРЕНДЫ:

ICO — мыльный пузырь или прибыльный инвестиционный проект?

С. 22

ПОЛЕЗНО:

Дорогостоящие ошибки — действия, угрожающие вашему финансовому благополучию

С. 26

МЕДЛИКБЕЗ:

Виды медпомощи людям, попавшим в сложную жизненную ситуацию

С. 28

ИНВЕСТСОВЕТ:

**Главные правила
успешного трейдера** —
советы Павла Пахомова

С. 30

ИСТОРИЯ:

Дворянство при Екатерине II — слепящая роскошь и кричащее неравенство

С. 33

ДЕНЬГИ В ЛИТЕРАТУРЕ:

Дачная жизнь — от привилегии аристократов до всеобщего тренда

С. 37



Пеня на налоговую задолженность не сможет вырасти больше долга

Правительство России поддержало законопроект об **установлении максимального размера пени на налоговую задолженность**: пеня не сможет быть выше самой недоимки, на которую она начисляется, пишет «Коммерсантъ».

В Государственную Думу будет внесен законопроект об установлении максимального размера пени на налоговую задолженность: пеня не сможет превысить размер самой недоимки, на которую ее начисляют.

На данный момент за нарушение сроков уплаты налога, сбора или страховых взносов за каждый календарный день просрочки начисляется пеня.

«Начисление пеней будет останавливаться в тот день, когда их сумма достигнет размера налоговой задолженности», — пояснил премьер-министр России Дмитрий Медведев. По его мнению, такая мера обеспе-

Налогоплательщики все же стараются погасить задолженность как можно скорее, поэтому эти нововведения актуальны будут не для всех.

чит «более устойчивое» положение бизнеса и «создаст ситуацию, когда такого рода пению можно взыскать — когда эта неустойка является исполнимой, а не превышает в десятки раз размер основного долга», — сказал Дмитрий Медведев.

Как отмечает руководитель департамента налогового консалтинга АКГ «МЭФ-Аудит» Виктория Смирнова, иногда налогоплательщики долгое время не могут рассчитаться по обязательствам, из-за чего следуют штрафные санкции. Если пеня уже начисляется пять лет, то тогда мера будет иметь положительный эффект.

 **СОВКОМБАНК**

КРЕДИТЫ НАЛИЧНЫМИ
от 11,9% годовых

до **10 000 000** рублей
для владельцев недвижимости



ГАРАНТИЯ МИНИМАЛЬНОЙ СТАВКИ

звонок по России бесплатный
8 800 200 6240
www.sovcombank.ru

ДК под залог недвижимости. Сумма 300 тыс. – 10 млн руб. на срок 60/120 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: оформление финансовой защиты, отсутствие просрочек и досрочного погашения кредита. Пересчет процентов при закрытии договора, разница уплаченных и рассчитанных процентов возвращается на счет. Без услуги – 18,9% годовых. Документы: паспорт, СНИЛС, док-ты подтверждающие доход, свидетельство о гос. регистрации права, документ-основание из свидетельства. Обязательное страхование имущества. ПАО «Совкомбанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №963. На правах рекламы.

ДОЛЖНИКИ ПОЛУЧАТ «МЕТКУ» НА ДВЕРЬ КВАРТИРЫ

Томские судебные приставы клеят на двери квартир должников наклейки с объявлением, в котором указано, что если долг не будет выплачен в трехдневный срок, то квартиру вскрыют для описи имущества без участия должника, сообщает «РИА Томск» со ссылкой на главу УФССП по региону Ивана Конгарова.

Поясняется, что по ФЗ «Об исполнительном производстве» приставы могут проникать в любое помещение, принадлежащее должнику, для описи имущества без его согласия. Сейчас приставы начали наклеивать на двери должников извещения, сообщающие о долге и предупреждающие о возможности вскрытия квартиры.

Как отмечает «РИА Томск», наклейки уже размещены на дверях квартир пяти должников, чьи долги за коммунальные услуги превышают 30 000 рублей. В дальнейшем планируется использовать этот метод и для других категорий должников. Для вскрытия квартир должников будут привлекаться сотрудники поисково-спасательной службы. Процедура описи имущества будет фиксироваться на фото и видео.

Верховный суд разъяснил, когда наследник не должен погашать долги умерших родственников

Верховный суд России **отменил постановления местных судов для мужчины, который должен был расплатиться за долги умершей матери его ребенка**. Причиной такого решения стало отсутствие имущества, за счет которого наследники могли бы нести ответственность по долгам, написала «Российская газета».

По действующему законодательству финансовые долги умерших родственников гасят их близкие, принявшие наследство скончавшегося. В рассматриваемом случае наследницей умершей женщины оказалась ее дочь младенческого возраста, поэтому банк обратился в суд с просьбой о замене должника. Суд решил, что расплатиться за долги перед

банком должен отец девочки. Мужчина решение суда оспорил, но проиграл как в первой, так и во второй инстанции.

Уже в Верховном суде изучили, привлекались ли граждане к наследованию и как они реализовали свои права наследников. Оказалось, что два гражданина обратились к нотариусу с заявлением о принятии наследства, о котором идет

речь, но получили отказ в выдаче свидетельства о наследстве — за отсутствием такового. В связи с этим Верховный суд счел необоснованной замену должника и сделал вывод: если отсутствует имущество, за счет которого наследники могут нести ответственность по долгам умершей гражданки, то перенести их на ее наследников нельзя.

Дорожной разметке добавят красок

1 июня 2018 года в силу вступит **новый ГОСТ, регламентирующий дорожную разметку**: к привычному белому цвету добавятся желтый и синий.

Желтым цветом ГОСТ предлагает наносить сплошную разметку, разделяющую потоки и полосы движения, а также линию, обозначающую обочину. Желтый цвет в дорожной разметке — это не ноу-хау, но до сей поры его использовали только для обозначения мест, где запрещена стоянка и мест остановки общественного транспорта. Желтая осевая разметка, считают эксперты, будет более заметна водителям, что особенно актуально в снежное зимнее время.

Синий цвет будет использоваться для разметки перекрестков — прерывистыми синими линиями обозначат полосы движения на перекрестке. Для предупреждения образования заторов на перекрестки нанесут разметку «вафельница» — выезд на нее будет запрещен, если сразу за перекрестком образовался затор.

К новой разметке будут переходить постепенно, поэтому привычная водителям белая разметка остается в силе.

РОССИЯ **1**

ПО ПОНЕДЕЛЬНИКАМ

ВИДЕОУРОКИ

5:35

7:35

ТЕЛЕПРОЕКТ



ваши личные
финансы

ТЕЛЕЖУРНАЛ

19:35

ПО ВТОРНИКАМ

РОССИЯ **24**

Прекратить ЖИТЬ В ДОЛГ

В АПРЕЛЕ «ОБЩЕРОССИЙСКИЙ НАРОДНЫЙ ФРОНТ» (ОНФ) И РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ (РЦФГ) ПРОВЕЛИ **круглый стол на тему «Как избавить томичей от кредитной кабалы»**. ПО ИТОГАМ ВСТРЕЧИ БЫЛА СОСТАВЛЕНА РЕЗОЛЮЦИЯ С ПЛАНОМ СОВМЕСТНЫХ ДЕЙСТВИЙ И МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ.

ОНФ, РЦФГ, Департамент финансов, Роспотребнадзор, Пенсионный фонд, Центральный банк РФ, региональные СМИ и представители крупных банков обсудили ситуацию с закредитованностью населения в регионе. Второй вопрос, поднятый на круглом столе, касался уровня финансовой грамотности жителей Томской области.

Можно не отдавать!

Координатор проекта ОНФ «За права заемщиков» в Томской области юрист Мария Родченко отметила, что в марте на территории региона проводился мониторинг уровня финансовой грамотности населения. Опрашивались посетители банков и микрокредитных организаций (МФО). На вопрос «Нужно ли повышать финансовую грамотность?» 80 % ответили утвердительно: да, надо. Опрос показал, что горожан интересуют законные способы избавления от долгов, а также доходные инвестиционные инструменты.

«При этом 60 % опрошенных заявили, что можно не возвращать кредит при ухудшении своего финансового положения, — рассказывает Мария. — На данный момент в Томске очень актуальна проблема высокой закредитованности граждан. У основной массы населения низкий уровень финансовой грамотности, что толкает их в кредитную кабалу, они оформляют множество



кредитов и микрозаймов».

Неутешительные данные приводит и руководитель управления Федеральной службы судебных приставов по Томской области Иван Конгаров: в работе находятся около 43 тысяч исполнительных производств в отношении потребителей финансовых услуг на сумму более 9 млрд рублей. Так, с января по апрель 2018 года возбуждено 9 тысяч исполнительных производств на сумму задолженности более 2 млрд рублей — на 51 % больше, чем за аналогичный период прошлого года.

«Если смотреть ситуацию в динамике, из года в год у нас идет увеличение исполнительных производств в данной категории. Люди среднего и пожилого возраста не всегда способны правиль-

но рассчитать семейный бюджет. Поэтому и появляются ситуации, когда люди не могут соблюсти финансовые обязательства», — отмечает Конгаров.

Глава областного управления ФССП добавил, что более 10 лет назад ведомством создан банк данных с информацией о задолженностях физических лиц. Поэтому кредитные организации, в том числе и МФО, могут обращаться к этому реестру при выдаче кредита.

«Пока банка данных не было, бывали ситуации, когда человек брал по 5-10 кредитов сразу. Из практики: приходим к должнику, забираем в рамках закона имущество, — делится опытом эксперт, — возвращаемся через месяц, а у него снова дорогая бытовая техника. Спрашиваем: „Откуда взял? Ты же

долги банку не вернул“. Он говорит: „Так я в другой пошел, мне выдали и я опять купил“. Желание жить красиво сочетается с отсутствием понимания, что надо жить по средствам».

Кредит за кредитом

Сколько же денег уходит у людей на погашение кредитов? Заместитель управляющего Томским отделением Сбербанка № 8616 Виталий Щуренков со ссылкой на Томскстат уточняет, что на февраль 2018 года емкость рынка ипотечного и потребительского кредитования в регионе делится примерно в равных пропорциях и составляет в общем 90 млрд рублей. По информации самого банка, у жителей Томской области на потребление уходит приблизительно 50 % заработков, на обязательные платежи и взносы — 16 %, на сбережения — 14 %.

«У нас в банке ведется скоринг и оценка платежеспособности заемщика. Подается запрос в Национальное бюро кредитных историй. Если там нам говорят, что у клиента есть негативные моменты в истории, то отказываем. Поэтому банк не борется с заемщиками, а предотвращает будущие негативные ситуации. По ипотечному кредитованию аналогично. Безусловно, просрочки есть, но они как правило связаны с тем, что клиенты вовремя не получили зарплату и не могут внести платеж в установленные сроки. Но за много лет были единичные случаи, когда обращались за взысканием на недвижимость. Лучше не выдать кредит сейчас, чем потом служба судебных приставов будет требовать с должника возврат», — пояснил специалист.

Заместитель управляющего томским отделением Сибирского ГУ Банка России Михаил Кибиткин привел следующие цифры: общий объем кредитов, предоставленных населению области за январь-февраль 2018 года, составил более 10 млрд рублей, превысив прошлогодний уровень на 37 %.

Как позже уточнили журналу «Ваши личные финансы» в пресс-службе ЦБ РФ, за январь 2018 года в регионе выдано 6 300 микрозаймов, что больше на 80,5 %, чем в январе 2017 года. Вместе с тем кредитная нагрузка населения находится на уровне 2012 года, имея в дальнейшем потенциал для роста (в 2013-2014 гг. — 33-35 %). Пик роста просроченной задолженности, наблюдавшийся с середины 2014 года, для

СТАТИСТИКА

Как устроены траты томичей?

По данным Сбербанка, который анализирует расходы своих вкладчиков для оценки платежеспособности, половину заработков «средний» житель области тратит на текущие расходы и лишь 14 % — на сбережения.



50 % — текущее потребление: в основном это продукты питания

16 % — обязательные платежи и взносы, в том числе выплаты по кредитам

14 % — откладывает на сбережения

ЦИФРА

60%

считают, что можно не возвращать кредит при ухудшении своего финансового положения — такие печальные результаты зафиксировал мартовский мониторинг финансовой грамотности

большинства банков остался позади. Тем не менее, в регионе зафиксирован рост числа потенциальных банкротов: со ссылкой на данные НБКИ представитель ЦБ добавил, что с декабря 2017 года по март 2018 года их стало на 1 % больше, на данный момент в области 7 477 кандидатов в банкроты.

«Отталкиваясь от проблем, о которых мы слышим и которые анализируем, можно говорить о том, что российскому рынку микрокредитования очень далеко до цивилизованного. В стране также развито активное ростовщичество, где нет никакого регулирования ставок, — отметила руководитель РЦФГ Елена Кузьмина. — По данным Единого федерального реестра сведений о банкротстве, на текущий момент на территории Томской области 475 человек — банкроты-физические лица и 116 — индивидуальные предприниматели. Звучит, может, не так страшно, но 475 банкротов — это 475 семей и трагедий, которые там произошли».

Как резюмировал руководитель проекта повышения финансовой грамотности «Ваши личные финансы»

Михаил Сергейчик, в начале 2000-х годов начался бум кредитования. Люди не были готовы к правильному использованию заемных денежных средств, шла активная реклама, граждане не соизмеряли свои возможности и желания, а финансовые организации были готовы давать кредиты всем желающим. Теперь надо переломить этот устой.

«В моей практике нередко были случаи, когда должники с тяжелыми случаями на вопрос, как они будут гасить кредит, отвечали: «Перекредитуюсь». Должно быть понимание того, что если ты не можешь финансово позволить себе ездить на ламборгини, то тебе пока и не надо. Не в плане отсутствия стремления к лучшей жизни. Нужно внушить людям, что за все необходимо платить. И если зарплата не может покрыть кредит на дорогую машину — ее рано или поздно заберут. Банально, но нужно научиться жить по средствам. А пока в семье нет культуры финансовой безопасности и она никак не культивируется, проблема должников останется на повестке», — подвел итог Михаил Сергейчик.



ВОПРОС-ОТВЕТ

КАК НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ МОШЕННИКОВ ПРИ АРЕНДЕ КВАРТИРЫ?

? Я вместе с одноклассником планирую с сентября учиться в томском вузе. Мы хотим вместе снимать жилье. Цены посмотрели и примерно прикинули, что нам нужно. Но есть большой страх нарваться на мошенников или попасть в ловушку арендодателя. Или, что еще хуже, возьмут деньги и «кинут», оставив без средств. Как правильно составлять договор с хозяином квартиры, какие гарантии можно требовать и как вычислить мошенника?

— Роман

Отвечает Татьяна Исакова,
эксперт-юрист РЦФГ:

Схемы мошенников при сдаче квартир могут быть разнообразными. Рассмотрим некоторые способы обмана.

1 Сдача в наем одного объекта нескольким лицам

Такую схему мошенники часто проводят с квартирами, сдающимися посуточно. Они арендуют квартиру и затем под видом владельцев сдают ее на долгий срок сразу нескольким людям. Таким образом, мошенникам удается подписать со всеми нанимателями договоры найма или аренды и получить оплату за первый и за последний месяц. После этого мошенники исчезают. В следующие несколько дней наниматели заселяются в новую квартиру и обнаруживают там таких же нанимателей, у которых тоже есть и договор, и ключи от квартиры. При этом настоящий хозяин квартиры, который сдал ее посуточно, узнает о том, что его квартирой воспользовались мошенники, последним.

2 Сдача квартиры лицом, которое не имеет на это права

Чаще всего это происходит путем сдачи квартиры без правоустанавливающих документов или по поддельным документам.

Вы подписываете договор найма, оплачиваете за первый и последний месяц и получаете ключи от квартиры. При этом вам показали только копии правоустанавливающих документов на квартиру, т. к. оригиналы находятся «в другом месте, в другом городе, у родственника, который сейчас уехал за границу» и т. д. На следующий день вы обнаруживаете, что не можете попасть в квартиру, а телефон «хозяина» недоступен.

3 Обещание за небольшую плату подобрать варианты или оплату за просмотр

Есть мошенники, которые представляются риелторами и предлагают посмотреть квартиру за деньги или же предлагают вам купить базу собственников, сдающих квартиры — тогда вы сможете заключить договор напрямую и не придется платить комиссию риелтору. Естественно, после оплаты услуг таких «риелторов» вы никого не можете найти.

Зачастую информационные услуги по поиску квартиры для нанимателя позиционируют как плату за наем. Потенциальный наниматель сразу же подписывает договор с агентством недвижимости, не вдаваясь в подробности. Позднее оказывается, что еще нужно заплатить собственнику за аренду.

4 Сдача квартиры одним из сособственников без согласия остальных

Собственники, владеющие квартирой совместно, должны распоряжаться ею по общему согласию. В противном случае сособственник может потребовать вашего немедленного выселения, т. к. не давал согласия на сдачу квартиры.

Что проверить перед тем, как снять квартиру?

■ Посмотреть паспорт хозяина квартиры.

■ Проверить документы на квартиру — свидетельство о собственности или выписку из ЕГРПН, квитанции об оплате коммунальных услуг. Необходимо выяснить, является ли лицо, сдающее квартиру в наем, ее собственником. Если собственников несколько, то необходимо требовать письменное согласие от всех владельцев на сдачу квартиры в наем. Если сдает квартиру не собственник, то нужно уточнить, кто является собственником, имеется ли у наймодателя нотариальная доверенность от него или договор найма, где указана возможность сдачи имущества в поднаем. Кроме того, желательно узнать, кто зарегистрирован в помещении и фактически проживает.

■ С собственником квартиры необходимо заключить договор, в котором должны быть прописаны основные обязанности сторон. При подписании договора должен присутствовать сам арендодатель (либо все участники собственности). К договору найма жилого помещения обычно прилагается акт его приема-передачи. В договоре нужно проверить ФИО и паспортные данные владельца жилья, адрес квартиры, указать срок аренды и стоимость, условия пересмотра платы за жилье, условия и порядок досрочного расторжения договора и штрафные санкции. И даже количество визитов собственника. Важно определить, кто и в каком объеме оплачивает коммунальные услуги.

**Если вы все же стали жертвой
мошенников** — заплатили за аренду, а фактически квартиру в наем не получили — то вам необходимо подать заявление в полицию по факту мошенничества.



ГАЗПРОМБАНК



9,2%

Мы снизили ставку
по ипотеке

САМОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ВАЖНОГО ШАГА

ИПОТЕКА ПО АКЦИИ

8-800-100-07-01 | www.gazprombank.ru

*0701 | Услуга доступна абонентам МТС, Билайн, Мегафон, TELE2 и МОТИВ
Звонок на территории РФ бесплатный

Ипотечная акция по заявкам, поданным до 30 апреля 2018 года (включительно). Целевое назначение: приобретение квартиры в строящемся жилом доме. Ставка по кредиту: 9,2 %. Ставка действует при оформлении полиса / договора личного страхования заемщика (в добровольном порядке). Валюта кредита: рубли РФ. Минимальная сумма кредита: 500 000 руб., но не менее 15% от стоимости недвижимости. Максимальная сумма кредита: 60 млн руб. – при приобретении объекта в г. Москве и г. Санкт-Петербурге; 45 млн руб. – в остальных субъектах РФ. Срок кредита: до 30 лет. Погашение кредита ежемесячными аннуитетными или дифференцированными платежами. Возможность досрочного погашения кредита частично или полностью без комиссий. Требования к обеспечению: залог имущественных прав (до оформления в собственность) / залог (ипотека) приобретенной с использованием кредитных средств недвижимости (после оформления в собственность). Требования к заемщику: гражданство РФ, возраст от 20 до 65 лет. Подробная информация на www.gazprombank.ru и по тел.: 8-800-100-07-01. Информация приведена на 01.03.2018 и не является офертой. Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Реклама.

Жизнь после отпуска

КОРРЕСПОНДЕНТ «ВЛФ» СОБРАЛА ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ, **как избежать финансовых сложностей после отпуска.** ЧТОБЫ, ВЕРНУВШИЕСЯ С ПУСТЫМ КОШЕЛЬКОМ, ВЫ БЫЛИ ГОТОВЫ К ВСТРЕЧЕ СО ВСЕМИ НАКОПИВШИМИСЯ СЧЕТАМИ И ТАКЖЕ — К ВОЗМОЖНЫМ ВНЕЗАПНЫМ ТРАТАМ.



Когда речь заходит о выходе из отпуска, можно найти множество советов, связанных с преодолением психологических проблем возврата к трудовым будням. Но очень мало кто задумывается о том, что грамотно выходить из отпуска нужно и с финансовой точки зрения. Когда после долгого рабочего года мы уезжаем отдыхать, то нередко расслабляемся настолько, что не считаем траты и спускаем все, что у нас есть, за пару недель: гулять так гулять. Однако после возвращения домой нам нужно дожить как минимум до аванса, а то и продержаться целый месяц.

Не рой себе яму

Отдых отдыху рознь. Кто-то мечтает весь отпуск проваляться на теплом пляже, другой не мыслит себя без экстремальных видов отдыха: тарзанка, горные лыжи, сплавы по горным рекам — способов повысить уровень адреналина в крови с каждым годом все больше. И если для поездки за рубеж большинство туристов оформляют медицинскую страховку, то любители экстрима в своей стране о страховании задумываются редко. А зря.

Конечно, если вы получите травму при прыжке с парашютом в России, по-

мощь вам окажут по полису ОМС в любом регионе страны. Но вряд ли сразу после этого вы сможете вернуться на работу. А в период лечения и реабилитации нужны средства на лекарства, продукты, да и другие обязательные расходы никто не отменял. Страховая выплата окажется очень кстати.

Страховка для туристов стоит не так дорого и зависит от времени, которое вы собираетесь потратить на экстремальный отдых, вида спорта, возраста туриста и некоторых других факторов. Конечно, лучше бы она не пригодилась, но правильно предусмотреть и этот вариант, чтобы не остаться один на один с проблемами.

От последствий форс-мажоров в виде залива соседей (или соседями), краж и других неприятных ситуаций, которые могут произойти в ваше отсутствие, тоже может спасти страховка.

Думать на шаг вперед

Дома вернувшегося отпускника чаще всего первыми встречают стопка счетов за услуги ЖКХ, пустой холодильник и необходимость минимум две недели продержаться до аванса. Все уже не раз слышали совет от экспертов по финансовому планированию — нужно иметь сбережения как минимум в размере суммы трехмесячных расходов. Наличие такой финансовой подушки безопасности само по себе решит проблему выхода из отпуска. Но что делать, если накопить такую сумму не получается? Можно открыть накопительный счет и отложить на него хотя бы свой персональный прожиточный минимум. Каждый знает, сколько ему надо, чтобы продержаться месяц: какая сумма нужна на коммунальные услуги, на еду, на проезд. Именно эта сумма должна остаться в неприкосновенности. Особенно это актуально для тех, кто в отпуске рассчитывается картой, на которой хранятся все средства. Даже если вы потратите все, что есть на банковской карте, останется неприкосновенный запас.

Ревизия расходов

Если вы не сделали этого раньше, то время после отпуска — самое подходящее, чтобы начать вести личную бухгалтерию и следить, куда же уходят деньги. Возможность уменьшить расходы есть всегда. Много денег, на самом деле, уходит на ненужные вещи. Это не значит, что надо отказываться от всего. Просто нужно найти здоровый баланс. Простой пример. Летом мы тратим много средств на прохладительные напитки. Но ведь можно приготовить лимонад и дома из настоящих лимонов или сделать холодный чай из настоящего зеленого чая, налить в бутылочку и взять с собой. И вкусно, и полезно, и экономно.

Если избежать финансовых сложностей в «жизни после отпуска» все же не удалось, то придется решать их по мере неотвратимости проблем. Чтобы с этим разобраться, нужно выписать

все ближайшие расходы и рядом указать последствия, которые ждут при их неоплате до зарплаты. Например, просрочка выплаты по кредиту приведет к штрафам и порче кредитной истории, неоплата услуг ЖКХ — к начислению пени, про отсутствие продуктов уже и не говорим, а кино — его и вовсе можно посмотреть дома.

Все затраты, которые можно отложить без тяжелых последствий, нужно отодвинуть до зарплаты. На все остальное — найти деньги. Плюс финансовой ревизии в том, что теперь вам известна точная сумма, которая необходима. Осталось найти, где ее взять.

Крайний случай

Точно не стоит делать одного — идти за деньгами в микрофинансовую организацию. Если не удалось договориться об авансе с работодателем или занять у близких, остаются еще несколько вариантов. У некоторых есть возможность подработать — надо этим пользоваться, не задумываясь. Крайний вариант — взять кредит в банке. Однако привычка латать дыры в семейном или личном бюджете таким образом до добра не доводит. Если вы пони-

маете, что без заемных средств не обойтись, то лучше заранее оформить кредитную карту с грейс-периодом. При грамотном использовании карты она позволит решить финансовые проблемы и не платить проценты. Главное — внимательно изучить условия использования карты. Например, при ее оформлении уточните, с какой даты начинается грейс-период (с даты расчета картой, с начала календарного месяца или другие варианты). Неукоснительно соблюдайте срок платежного периода (кстати, некоторые банки предлагают услугу по автоматическому информированию о наступлении даты платежного периода с помощью СМС или по электронной почте). Не забудьте и то, что все покупки необходимо осуществлять через терминал в магазинах: если будете снимать наличные с кредитки через банкомат, заплатите комиссию, плюс грейс-период может не распространяться на обналчивание.

Готовясь к отпуску, не забывайте, что жизнь на нем не заканчивается. Чтобы она после возвращения домой не превратилась в квест по выживанию, важно грамотно подготовиться к выходу из отдыха.

ПАМЯТКА ОТПУСКНИКА

- Откладывайте средства на отпуск на специально открытый счет в течение года — это значительно выгоднее, чем брать на отдых кредит.
- По возможности погасите перед отъездом все текущие платежи. При наличии кредита сделайте дополнительный, «отпускной» платеж. Это даст возможность вернуться из отпуска к работающему телефону и/или интернету и отсутствию задолженностей и штрафов с пенями. Если платить заранее не в ваших правилах и вы успеете вернуться к дате платежа, отложите нужную для погашения долгов сумму.
- Купите заранее необходимые лекарства и продукты с длительным сроком хранения, чтобы не оказаться по возвращении поздно вечером с пустым холодильником и аптечкой.
- Отложите денежный резерв на время «от отпуска до зарплаты» (желательно, чтобы резерв был побольше). Лучше оставить его на таком счете в банке, до которого в отпуске нельзя будет дотянуться.
- Если у вас есть дети школьного возраста, а отпуск выпал на июль-август, не забудьте предусмотреть траты на сборы ребенка в школу или купите все необходимое до отъезда.
- Распланируйте бюджет отпуска: сколько потребуется на проживание, питание, перелет и т. д. Во время отпуска не выходите за рамки. Продумайте заранее сувениры и подарки родственникам и знакомым, чтобы не покупать их в спешке в аэропорту по завышенным ценам.

интервью:
Екатерина
МИРЕЦКАЯ



Мэр Омска

Иван Кляйн

Как Иван Григорьевич в детстве зарабатывал на кроликах, почему десять лет ездит на одной и той же машине и за что его называют консерватором.

МЭРА ТОМСКА ИВАНА КЛЯЙНА МНОГИЕ СЧИТАЮТ КОНСЕРВАТОРОМ. В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТОТ, КТО НЕ СТРЕМИТСЯ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРАЩИВАТЬ, ВЫБИВАЕТСЯ ИЗ ОБЩЕГО ТРЕНДА. НО ЕСЛИ ТЕБЕ УДОБЕН КНОПЧНЫЙ ТЕЛЕФОН, ЕСЛИ В ТЕЧЕНИЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ ТЫ НЕ МЕНЯЕШЬ МАШИНУ НА НОВУЮ, ЗНАЧИТ, ТЫ ПРОСТО ДОВОЛЕН ТЕМ, ЧТО У ТЕБЯ ЕСТЬ. НО ЧТОБЫ ПРИЙТИ К ЭТОМУ, НЫНЕШНЕМУ МЭРУ ПОТРЕБОВАЛСЯ ДОЛГИЙ ПУТЬ: **от зарабатывания первых собственных денег в детстве до защиты своего производства** ОТ ВНЕШНИХ ПОСЯГАТЕЛЬСТВ В СУРОВЫЕ 90-Е. ОПЫТ ПОЗВОЛИЛ СДЕЛАТЬ ВЫВОД: ВАЖНО УМЕТЬ ЖИТЬ ПО СРЕДСТВАМ.

Иван Григорьевич, многие знают, что вы состоялись как бизнесмен. А как вы заработали свои первые деньги?

— Первые деньги я начал зарабатывать еще в школе. Это было на каникулах после 7-го класса, я устроился на завод первичной переработки скота и птицы, чтобы колотить ящики для упаковки тушек и продукции производства этого комбината. Сейчас уже не помню размер своей первой зарплаты, но это были приличные деньги! Сначала я купил подарок своей маме, и у меня осталось еще довольно много денег. На них я купил себе велосипед «Орленок». Вообще мой самый первый велосипед подарили мне родители. Мы жили в Казахстане в частном доме. Ни дома, ни дворы не закрывались, и вот через две недели велосипед у меня «увели». И я был вынужден сам заработать себе на новый. Дальше так и пошло: мы все с братьями зарабатывали сами (нас было трое). Со старшим братом купили первый мопед, потом и мотоцикл. Чтобы зарабатывать, мы завели кроликов, это был именно наш проект, не родительский. Кроликов сдавали на мясо, на шкурки — так и зарабатывали.

Денги дают возможности

— Родители вам что-то советовали в отношении денег?

— Родители всегда говорили одно: сынок, учись! Так получилось, что они из-за войны были совсем без образования, даже без среднего. И вот нас, троих братьев, родители всегда наставляли на учебу и на труд.

— Ваше детство проходило во времена, когда деньги хоть и были всем нужны, но не являлись «кумиром», как сегодня для многих. Согласны ли вы с этим?

— Это очень непростой вопрос. Конечно, можно красиво говорить, что деньги в жизни не главное. Но в сегодняшних рыночных отношениях без денег тоже никуда. Образование, качественные медицинские услуги — всё за деньги. Так сегодня устроен мир. Вроде как деньги и не главное, но их должно быть достаточно, чтобы человек себя чувствовал человеком и имел качественную жизнь. Безусловно, есть такие вещи, которые деньгами не измеряются — здоровье, любовь. Их и не купишь, и не измеришь. Но все же можно приложить усилия, сделать вклад в себя же: с детства заниматься физкультурой, спортом, чтобы потом меньше тратить на лекарства. Казалось бы, простые истины, но их с детства нужно соблюдать, нужно это объяснять и воспитывать в детях.

Любовь — тоже нематериальное понятие. Но ведь есть и практическая сторона жизни: создал семью — нужно купить квартиру, семью содержать. Как это можно сделать без денег? Поэтому коммунистический посыл прошлого о ненужности денег — это не про сегодняшнее время.

— Зная ситуацию с городской средой и средним уровнем жизни, оцените, какая сумма в месяц на одного человека нужна для комфортной жизни?

— У каждого своя мера, многое зависит от того, как человек (или семья) привык жить. Привыкли люди иметь определенные расходы, а завтра, к примеру, у одного из членов семьи доход становится ниже — он испытывает дискомфорт, начинает себя ограничивать — доля свободы, которую он имел прежде в повседневной жизни, теряется.

Если говорить о конкретных суммах, то минимальная сумма ежемесячного дохода на человека, думаю, должна составлять 20 000 рублей. Сейчас средняя зарплата по Томску по итогам 2017 года — 32 000 рублей. Если человек один, это нормально, но если на нем еще два-

Для меня погоня за чем-то новым не интересна. Некоторые меня считают консервативным и не таким модным, ну и ладно — мне комфортно, удобно.



Иван Кляйн
на стройплощадке
школы для
одаренных детей
на улице Никитина

три члена семьи, то это уже плохо. Хорошо, что на федеральном уровне принят, наконец, закон о минимальной заработной плате, которая должна равняться прожиточному минимуму. Три-четыре минимальных уровня — та зарплата, которая позволит человеку хоть как-то жить. Мы не говорим сейчас про развитие или про роскошь... А все остальное зависит от аппетитов каждого отдельного человека.

■ За модными трендами не гонюсь

— У вас нет дорогих гаджетов, вы не меняете каждый день дорогие костюмы, машина уже много лет одна, хотя в финансовом плане все это вы можете себе позволить. Это ваш принцип? Сейчас в мире все «заточено» на потребление, мы потребляем гораздо больше, чем нам нужно. С одной стороны, мы развиваем экономику, с другой — гробим ресурсы.

— Вы сами сказали, что потребление сегодня чрезмерно. Когда мы учились в советское время, нам говорили: надо быть бережливыми. А на деле мы что видели? Мы видели, как нерационально и небрежно относимся к ресурсам, причем к главным ресурсам — еде, хлебу. Хлеб выбрасывали булками, кормили им скот, так как зерно стоило копейки. Сегодня крен в рыночной экономике — потребление, погоня за всем новым. С точки зрения производителя понятно: он заманивает все новыми ка-

чествами, свойствами товара, чтобы удержать потребителя, получить свой доход. Моя личная позиция такова: всегда должен присутствовать разум, для меня погоня за чем-то новым не интересна. Некоторые меня считают консервативным и не таким модным, ну и ладно — мне комфортно, удобно. Я езжу десять лет на одной машине и пользуюсь кнопчным старым телефоном, который уже давно не выпускается. Меня все устраивает. Если мне не будет хватать чего-то для работы, я это буду решать. У меня на столе есть компьютер, машина хорошая и ездит — что еще нужно? Зачем гнаться за новой моделью?

— Своим детям вы прививали такое же отношение? Сейчас спорите с ними?

— Спорю. У них не было такой нужды, как у меня, — с детства зарабатывать. Слава богу, они с самого детства были обеспечены, мы с их мамой работали на трех и четырех работах. Ведь и в советское время денег не хватало. Если сейчас говорить, что тогда было хорошо и теми деньгами, которые получали, все были довольны — то это не так. И в студенчестве нам финансов не хватало, поэтому приходилось работать в стройотрядах, и другими способами зарабатывали. Свойство денег такое, что их всегда не хватает, сколько бы у человека их ни было. Появляются деньги — появляются и новые проекты — снова не хватает. У нас так и было. Трое детей, многодетная семья, конечно, нам приходилось много трудиться. Сейчас все наши



ДОСЬЕ

Иван Кляйн

Родился в 1959 г. в Казахстане, в селе Ромадан. Окончил с отличием два вуза: Томский политехнический институт в 1984 г. и Томский государственный университет в 2000 г. Первая специальность — автоматика и вычислительная техника, вторая — менеджмент. В годы учебы в политехническом был секретарем комсомольской организации факультета, руководил студенческим стройотрядом. После учебы год работал мастером на Приборостроительном заводе имени 50-летия Киргизской ССР в городе Фрунзе. С 1985 года — главный механик на Томском пивоваренном заводе, а с 1987-го — главный инженер. В 1991 году был назначен директором завода. С 1997 года — депутат Госдумы Томской области. В октябре 2013 года был избран мэром Томска.

Деньги — не главное, но их должно быть достаточно, чтобы человек имел качественную жизнь.

трое дочерей выросли. Конфликта как такового с ними нет, но я им постоянно напоминаю о рациональности, умеренности. Они послушные и прилежные: слушают, но делают все равно свое. А я им диктовать не могу, упрекнуть тоже не могу, потому что они самостоятельные, состоявшиеся.

Во всем нужен взвешенный подход и умеренность

— Какими инструментами сбережения и инвестирования вы пользуетесь?

— Поскольку я довольно консервативен, то пользуюсь всегда самыми надежными, хотя и менее доходными инструментами. Например, покупаю облигации, использую банковские депозиты. Когда работал на предприятии, мы вкладывались в инвестпроекты, которые приносили доход. Но я все больше понимаю, что сегодня из всего обилия финансовых инструментов можно, не желая того, воспользоваться инструментами с высоким риском. И тогда, несмотря на то, что сегодня ты на коне, завтра можешь все свои накопления и сбережения потерять. Это часто бывает с бизнесом. Поэтому я стараюсь и в личной жизни, и в работе ве-

сти взвешенную, умеренную инвестиционную деятельность: чтобы не потерять, но при этом достаточно заработать.

— С приходом на пост мэра как изменился ваш взгляд на финансы? Вы пришли со своим представлением и привили какие-то элементы своей финансовой культуры вашей команде или восприняли существовавшую до вас культуру?

— Я не мог воспринять то, что здесь творилось! Жить надо по средствам! Когда я пришел на должность мэра, муниципальный внутренний долг был более 3 млрд рублей, дефицит бюджета был максимальный — 10%. Кредиторская задолженность за выполненные объемы работ перед предприятиями составляла 1,6 млрд рублей. Прошло четыре с половиной года (я беру данные на 1 января 2018 года): кредиторской задолженности нет — мы ее погасили. Кроме того, за счет аккуратной политики заимствований, применения различных финансовых инструментов, привлечения более дешевых облигационных займов нам удалось сэкономить более 1 млрд рублей на обслуживании внутреннего долга. В течение четырех лет размер городского бюджета практически не менялся (сегодня он чуть больше стал) и составлял 13 млрд рублей. Но мы стали более ответственно относиться к эффективности бюджетного рубля, вместе с городскими депутатами пересмотрели ориентиры в развитии. Мы рассчитались с долгами и продолжаем развиваться, выполняя все обязательства.



— До прихода в мэрию у вас был большой опыт руководства предприятием, в том числе финансовыми потоками. Наверняка были сложности, как вы их преодолевали?

— Конечно, было много трудностей! Были 90-е годы, были попытки отъема бизнеса. Мы всегда опирались на четкое понимание своей цели: куда мы идем. И на поставленные задачи для достижения этой цели. Задачи выполняли. К цели шли. Важно, что мы опирались на собственные, а не на заемные ресурсы — опыт 98-го года нас этому научил. Тогда мы потеряли на курсовой разнице и два года работали, чтобы отдавать всю чистую прибыль на эту курсовую разницу. С того момента мы стали жить по собственным средствам, научились использовать разные финансовые инструменты, перестали деньги держать в одном банке (было такое, что один банк нас подвел). Предприятие стало работать минимум с тремя банками, финансировать проекты за счет собственных средств и собственной прибыли.

— Вы применяли ваш прошлый опыт в текущей работе?

— Несмотря на то, что в городском бюджете все работает иначе, тем не менее сокращение внутренних издержек касается всех — и предприятий, и учреждений. Это же касается и бюджетной сферы. Мы всегда должны искать внутренние резервы. Конечно, это должна быть не зарплата и не социаль-

ные обязательства — есть другие варианты сокращения издержек. Я имею в виду применение разных финансовых инструментов, аккуратную работу с должниками. Например, мы каждый год приглашаем руководителей предприятий на комиссию по доходам, взыскиваем долги прошлых лет с предприятий, хотя и нарастают новые долги, но баланс, разница по долгам не увеличивается, а сокращается. На сегодня, я считаю, мы уже практически исчерпали этот источник для поступления доходов.

— Какие задачи сейчас стоят перед городским бюджетом?

— Сегодня нужно ставить абсолютно иные задачи. Первое — повысить доходы. Без увеличения доходной базы муниципального образования мы дальше не сможем развиваться и даже существовать. А это значит, необходимо создание новых производств, новых рабочих мест и условий для открытия предприятий в Томске. Второе: муниципальные предприятия не очень эффективны по сравнению с коммерческими, их нужно отпускать на рынок, продавать. Третье: нужно обучать финансовой грамотности все наши подразделения, чтобы муниципальные служащие стратегически могли понимать систему муниципального образования и развития той или иной отрасли. Должно быть единое понимание именно с точки зрения всего города. Если это реализовать — будет огромная экономия бюджетных средств.

Вернуть налоговый процент

КАК БЫ МЕРКАНТИЛЬНО ЭТО НИ ЗВУЧАЛО, НО ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ СЕГОДНЯ ОБХОДИТСЯ НЕДЕШЕВО. ЭТО ПОДТВЕРДИТ ЛЮБОЙ РОДИТЕЛЬ. ПОЭТОМУ ЗНАНИЕ СПОСОБОВ ЭКОНОМИИ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА АКТУАЛЬНО ДЛЯ КАЖДОЙ СЕМЬИ. И ОДИН ИЗ ТАКИХ СПОСОБОВ — ПРИМЕНЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ. **Какие налоговые вычеты и льготы положены семьям с детьми** — В МАТЕРИАЛЕ «ВЛФ».

Пожалуй, уже все семьи, даже самые молодые, знают о налоговых льготах, которые предоставляет государство. Если вы родитель одного или нескольких детей, официально трудоустроены, а следовательно платите налог на доходы физических лиц (НДФЛ), вы имеете право на налоговый вычет. Какими видами вычетов можно воспользоваться и сколько при этом сэкономит ваш семейный бюджет — разбираемся вместе.

Стандартные вычеты

Стандартный налоговый вычет предоставляется независимо от количества детей: уже сам факт их наличия позволяет освободить часть вашего дохода от налогов. Поэтому каждый родитель ежемесячно может получить возврат части уплаченного подоходного налога. Для этого есть два пути: напи-

сать соответствующее заявление в бухгалтерию своего работодателя, либо обратиться в налоговую инспекцию по месту проживания.

Если родители живут раздельно, все равно каждый из них может воспользоваться правом на стандартный налоговый вычет на детей. Если же родитель всего один, то он имеет право на двукратное увеличение вычета. Один из родителей может письменно отказаться от вычета, тогда второй получит право на его двукратное увеличение. Правом на применение двукратного вычета также пользуются усыновители и опекуны.

Социальные вычеты

Сэкономить деньги семейного бюджета позволит и вычет с расходов на образование или лечение ваших детей. Например, ребенок посещает платные образовательные занятия в детском саду или вы отдали

текст:
Екатерина
КРИВОЛАПОВА



СПРАВКА

Тринадцать процентов с физлица

НДФЛ — это обязательный налог, который удерживается с доходов каждого официально трудоустроенного человека. Этим налогом облагаются практически все виды доходов (за небольшим списком исключений). НДФЛ удерживается одновременно с начислением заработной платы. В большинстве случаев его ставка составляет 13 %.

ПОДРОБНО

Перечень расходов на детей, дающих право на социальный вычет:

- на медицинские услуги и назначенные ребенку лечащим врачом лекарства (перечень услуг и препаратов утвержден правительством РФ);
- на дорогостоящие виды лечения (их перечень утвержден правительством РФ);
- на страховые взносы по договорам добровольного медицинского страхования детей;
- на пенсионные взносы по договорам негосударственного пенсионного обеспечения в пользу детей;
- на страховые взносы по договорам добровольного страхования жизни детей (срок страхования — не менее 5 лет);
- на обучение детей.

ВАЖНО

Организация, в которой вы получили услугу (например, лечили ребенку зубы или оплатили развивающие занятия), должна обязательно иметь соответствующую лицензию — на осуществление медицинской или образовательной деятельности. Если лицензии нет, получить вычет невозможно.

Ежемесячный размер стандартного вычета на детей

	Родители	Опекуны
1-й и 2-й ребенок	1 400 руб.	1 400 руб.
3-й и каждый последующий ребенок	3 000 руб.	3 000 руб.
Ребенок-инвалид до 18 лет	12 000 руб. на каждого ребенка	6 000 руб. на каждого ребенка
Ребенок-инвалид I/II гр. до 24 лет, учащийся очной формы		

ДЕТАЛИ

■ Обязательное условие получения вычета — наличие официальной заработной платы, с которой выплачивается налог на доходы физических лиц.

■ Налоговый вычет производится на каждого ребенка в возрасте до 18 лет, а также на каждого учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента, курсанта в возрасте до 24 лет.

его на подготовительные курсы к школе, или же тратитесь на платные уроки в школе. Ко всем этим расходам вы можете применить социальный налоговый вычет. Максимальная сумма социальных вычетов ограничена: 120 000 рублей в год на медицинские услуги и 50 000 на обучение каждого ребенка в общей сумме на обоих родителей. Не ограничена только сумма вычета на дорогостоящие виды лечения.

Для получения социальных налоговых вычетов необходимо подать в налоговую инспекцию декларацию о доходах за истекший год и к ней приложить документы, подтверждающие понесенные «социальные» расходы. Этот вид налоговых вычетов вы контролируете сами, а не бухгалтерия организации, в которой вы работаете.

Имущественные вычеты

Приобретение недвижимости, которая оформляется на вас, ваших детей или в том числе на детей, тоже дает вам право на вычет — имущественный. Вычет положен если:

■ вы строите дом или приобретаете на территории России за счет собственных средств жилую недвижимость, земельные участки или доли в них;

■ если вы выплачиваете проценты по целевым кредитам, взятым на все эти имущественные приобретения.

ЛАЙФХАК

Если заработные платы супругов значительно отличаются по сумме, выгоднее оформить вычет на одного супруга — того, чья зарплата меньше. Дело в том, что стандартные налоговые вычеты действуют ровно до того момента, пока ваш годовой доход не достигнет 350 000 рублей. Следовательно, налоговая льгота будет действовать дольше для того родителя, чей доход меньше.

КАЛЬКУЛЯТОР

Например, ваша зарплата без учета налогов составляет 30 000 рублей в месяц, у вас трое детей. Следовательно, ежемесячно вы имеете право не уплачивать НДФЛ с суммы 5 800 рублей:

1 400 руб. + 1 400 руб. + 3 000 руб. = **5 800 руб.**

30 000 руб. – 5 800 руб. = **24 200 руб.**

24 200 руб. – 13 % НДФЛ (3 146 руб.) = **21 054 руб.**

21 054 руб. + 5 800 руб. = **26 854 руб.** — на руки.

В обоих случаях государство вернет вам сумму уплаченного НДФЛ: но не более 2 млн рублей, если вы купили или строите жилье, и не более 3 млн рублей, если платите проценты по целевым кредитам.

Если недвижимость приобретается в долевую собственность детей и родителей, в имущественный вычет можно включить долю ребенка. Например, семья из четырех человек (один родитель и трое детей) покупает квартиру стоимостью 2 млн рублей и оформляет равные доли для каждого члена семьи. То есть доля каждого будет составлять 500 000 рублей. Но к вычету родитель может представить всю стоимость жилья — 2 млн рублей, так как это его дети. При этом дети не теряют права после достижения совершеннолетия воспользоваться имущественным вычетом на 2 млн, который предоставляется взрослому человеку один раз в жизни.

Томская специфика

Есть ряд льгот по налогам, которые не являются универсальными. Но право регулировать этот вопрос дано регионам и муниципалитетам. Так, из 20 муниципальных образований в Томской области полностью освобождены от уплаты земельного налога многодетные семьи в 10 муниципалитетах, неполные семьи (одинокое матери или отцы) в 5 муниципалитетах. В 19 муниципалитетах для многодетных и неполных семей снижена процентная ставка по налогу.

От уплаты НДФЛ в Томской области полностью освобождены многодетные семьи только лишь в 1 муниципалитете из 20. Также в одном муниципалитете освобождены от этого налога неполные семьи и в одном — дети-сироты. В 3 муниципалитетах для многодетных семей снижена процентная ставка по налогу.

НАДЕЖНЫЙ БАНК ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА



ЦЕНИМ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ, ПОМОГАЕМ УСПЕХУ



АКЦИЯ «ВРЕМЯ ОТКРЫТИЙ»

- БЕСПЛАТНОЕ ОТКРЫТИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА;
- БЕЗОПАСНЫЙ ИНТЕРНЕТ КЛИЕНТ-БАНК;
- **БЕСПЛАТНОЕ ВЕДЕНИЕ СЧЕТА ТРИ МЕСЯЦА.**



SOCIETE GENERALE GROUP

Организатор акции ПАО РОСБАНК. Финансовую услугу предоставляет ПАО РОСБАНК. Период проведения акции с 03.07.2017 по 30.06.2018. Организатор акции может изменить сроки проведения акции. Подробную информацию об организаторе акции, сроках и правилах ее проведения вы можете узнать во всех отделениях Банка, по телефону 8-800-200-54-34 (звонок по России бесплатный) или на сайте www.rosbank.ru. Плата за ведение расчетного счета не взимается в течение 3 месяцев, включая месяц открытия счета. Like (лайк) — нравится. ПАО РОСБАНК. Группа Сосьете Женераль. Реклама.

ТРЕНДЫ

На ламборги хватит?

ТИПИЧНЫЙ ВОПРОС ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТОКЕНОВ — «КОГДА МЫ ПОЛУЧИМ ПРИБЫЛЬ?» ЕЩЕ МОЖНО СПРАШИВАТЬ РАЗРАБОТЧИКОВ: «КОГДА ЛАМБО?» — «КОГДА МЫ КУПИМ LAMBORGHINI?» О ТОМ, ЧТО ТАКОЕ ICO, ТОКЕНЫ И **чего необходимо опасаться начинающим инвесторам в криптовалюты,** — В МАТЕРИАЛЕ «ВЛФ».

текст:
Яна
МАКСИМОВА



НИ



СПРАВКА

ICO (Initial Coin Offering, англ. — первичное размещение монет) — это форма привлечения инвестиций в криптовалюту, подразумевающая, что какая-либо команда выпускает фиксированное количество собственных монет (токенов) и продает их инвесторам за криптоденьги.



ДЕТАЛИ

Участники ICO финансируют развитие компании или выпуск какого-то продукта, чтобы получить выгоду в будущем. По принципу работы ICO похоже на краудфандинг. Только ICO работает в совершенно нерегулируемом с правовой точки зрения секторе — законов нет никаких.

Запускаются ICO под самые разные проекты: как под высокотехнологичные разработки типа защищенного от хакерских атак интернета, так и под идеи в сфере сельского хозяйства или личного развития.

Суровая статистика

Эксперты финансового рынка прогнозируют: до 95 % проведенных в 2017 году ICO окажутся провальными. Частично статистика прошлого года уже это подтверждает: по данным сайта bitcoin.com, из 902 проведенных размещений 142 не смогли собрать средства, 276 обанкротились, а 113 находятся на пороге банкротства. Данные по остальным ICO будут позже, ведь многие из них запустились только во второй половине года.

Для сравнения: в венчурных инвестициях тоже 80-90 % проектов разбиваются о реальность и не выживают. Разница лишь в том, что деньги вложившихся в ICO в России не защищены ничем и никем: процедура проведения не прописана, правовая ответственность за потерю денег клиентов — тоже. Еще одно отличие в том, что проекты, вышедшие на ICO, держатся только на одном слове разработчиков, и слово это не всегда честное.

— Мы отслеживаем все кейсы, связанные с откровенным обманом, по нашему убеждению, большая часть ICO-проектов — это мошенничество, — говорит Марат Сафиулин, управляющий Федеральным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров. — Организаторы ICO в большинстве случаев не собираются выпускать никакой продукт, а хотят просто собрать деньги, пользуясь отсутствием правового регулирования, развести руками — «что-то не получилось» — или просто «раствориться в небытии». Но это связано не с тем, что ICO как инструмент привлечения денег — плохой, а с отсутствием правового регулирования и некритичным подходом инвесторов, который проистекает из «всеобщего убеждения», что криптореальность — это источник супердоходов.

Как работает ICO

Механизм запуска ICO кажется непростым, но нюансов много, да и сама сфера развивается и меняется стремительно. Сначала команда предлагает идею или проект, под который планирует собирать деньги. Затем на специальной платформе регистрирует ее, заполняя два важных документа: «дорожную карту» (road map), в которой прописываются все знаковые точки развития, и white paper («белая книга»), где указаны финансовые моменты — предполагаемая стоимость монет, наличие у проекта фиатных (реальных) денег и прочее. Строгих правил заполнения этих документов нет, их основная задача — привлечь клиентов, поэтому там расписываются все достоинства проекта. Иногда прямо в white paper авторы проекта прописывают, что ничего не обещают вкладчикам и за свои деньги несут ответственность только их хозяева.

Когда ICO запущено, выпускаются токены — собственные монеты компании. Теперь любой инвестор, у которого есть кошелек с криптовалютой, может купить токены. Дальше токены компании выходят на общедоступные криптовалютные биржи, где их можно продать, дождавшись повышения цены, — это называется «сделать иксы». Второй вариант развития событий — ждать, когда же компания выполнит свои обязательства и вы как инвестор получите свои бонусы.

Купить токены с каждым днем становится все проще: новые технические решения позволяют без специальных знаний завести кошелек, купить «крипту» и вложить ее в будущее какой-нибудь компании с заманчивыми обещаниями. Для компании запустить ICO тоже несложно, была бы идея, под которую люди готовы инвестировать. Но именно эта легкость и привлекает мошенников, которые изначально не планируют ничего создавать, зато вкладываются в работу маркетологов и пиарщиков, чтобы те красиво представили проект инвесторам.

Одну такую «пустышку» уже поймали: вкладчик компании Vapapocoin обвинил организаторов в предоставлении недостоверной информации. Призывая вкладываться в развитие банановых плантаций в Лаосе, организаторы использовали фото чужих полей, а еще указали в white paper чужие регистрационные данные. Но дело на них не заведено.

Простота ICO-финансирования становится медвежьей услугой и для изначально добросовестных предпринимателей, которые вместо работы над проектом все силы отдают маркетингу самого размещения. В результате собранные деньги улетают в трубу из-за технической непроработанности проекта.



ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Илья Иванов в 2017 году занимался организацией ICO для высокотехнологичного проекта как маркетолог. Сейчас проект развивается более-менее в рамках своей «дорожной карты», но до реального выхода программы на рынок еще далеко.

«История любого стартапа — это необычная история, особенно если это высокотехнологичная сфера, в которой мало специалистов и сейчас все только налаживается. Силы мы, честно говоря, не рассчитали, не все учли, для всех нас это был первый опыт ICO. ICO — сфера новая, быстро развивающаяся, сейчас все больше проектов выходит на рынок, и, например, биржи стали заламывать цены за листинг одного проекта (внесение в базу) — вплоть до нескольких миллионов долларов.

На момент выхода на ICO у нас был прототип программы и профессиональная команда, и в этом плане мы выгодно отличались, ведь часто на ICO выходят только с одной идеей.

Бизнес-модель нашей команды была не в том, чтобы выйти на биржу и «сде-

лать иксы». Но вкладчики у нас разные. Есть те, которые хотели на хайпе словить выгоду: через месяц-два дождаться выхода на биржу и распродать токены. Такие вкладчики сейчас нами недовольны, что все долго тянется. Но другие вкладчики понимают, что наша бизнес-модель подразумевает под собой инвестиции — это как акция. То есть выгоду можно ждать лишь после того, как наша программа выйдет в свет и начнет работать.

На мой взгляд, ICO — это механизм, который дал свободу творчества разработчикам и позволил без лишней бюрократии получить деньги на развитие проекта. Но ему, конечно, нужно правовое регулирование.

А вкладчикам надо понимать, что даже на хорошем проекте не всегда получится заработать. Вы могли купить токены по одной цене, но условия рынка криптовалюты сложатся так, что выгоды никакой. Нюансов здесь больше чем достаточно, и просто так, с набега, даже профессионалы могут потерять деньги».

Можно ли выбрать достойный ICO-проект

Тем не менее, желающих вложиться в ICO немало. Людей привлекает обещание высоких доходов, а подогревает все это быстрый рост курса криптовалюты за последние пять лет. В погоне за выгодой и снижается бдительность: вкладчики закрывают глаза на то, что реального продукта у компании пока нет.

Непрофессиональному инвестору (а таких в этой сфере большинство, ведь вход на рынок очень простой) практически нереально определить, насколько перспективно ICO. Но базовые правила финансовой безопасности действуют и здесь:

■ за ICO должна стоять не только красивая идея, но и прототип или конкретная разработка;

■ в команде работают профессионалы, за плечами которых есть уже реализованные проекты в их сфере;

■ разработчики четко прописали свои планы и ведут диалог с вкладчиками.

Но даже при соблюдении этих условий результата никто не гарантирует, вы ведь помните статистику?

В том числе чтобы защитить права ICO-инвесторов, Минфин РФ и Банк России подготовили законопроект «О цифровых финансовых активах», где прописано и регулирование ICO. 20 марта проект закона был внесен в Госдуму. Согласно документу, если токены приобретает неквалифицированный инвестор, то решение по ограничению суммы покупки будет принимать Центробанк, чтобы защитить людей.

Президент РФ Владимир Путин поручил принять законопроект до 1 июля 2018 года. Для этого правительство и ЦБ должны описать в законодательстве статус криптовалют, технологии распределенных реестров (блокчейн), а также токена и смарт-контракта.

ФАКТЫ

Основные риски проведения ICO:

- Отсутствие гарантий для инвесторов и защиты их прав;
- Высокая доля мошеннических схем.

СЛОВАРИК

Краудфандинг

(от англ. crowd — толпа, funding — финансирование) — вид коллективного финансирования, основанный на добровольных взносах. Цель краудфандинга — реализация некоей идеи или проекта, создание какого-то продукта или же просто сбор средств для помощи нуждающимся. Взносы собираются через специальную интернет-площадку — краудфандинговую платформу. При этом спонсоры не получают в итоге ни часть прибыли, ни долю в реализованном бизнесе. В качестве бонуса им предлагается право первыми приобрести продукт, созданный на собранные средства, или, например, скидка на него.



Интересующие вас вопросы о рынке криптовалют вы можете задать по электронной почте редакции журнала «ВЛФ» red@VLFin.ru.



10 финансовых ошибок, которые совершают люди

ОШИБКИ В ОБРАЩЕНИИ С ФИНАНСАМИ ЧАЩЕ ВСЕГО ОБХОДЯТСЯ В ПРЯМОМ СМЫСЛЕ ДОРОГО. И ЭТО КАК РАЗ ТОТ СЛУЧАЙ, КОГДА ЛУЧШЕ УЧИТЬСЯ НА ЧУЖИХ, ЧЕМ НА СОБСТВЕННЫХ. О ТОМ, **чего нужно избегать, чтобы вашему финансовому благополучию ничего не угрожало**, — В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

1 Отсутствие «подушки безопасности»

Большинство людей считает, что делать накопления бессмысленно. А ведь есть непредвиденные расходы: срочный ремонт в квартире, оплата медицинских услуг, повышение квартплаты, задержка зарплаты и т. д. Важно помнить: накопления в размере 3-6 сумм ежемесячных расходов на непредвиденный случай обязательны.

2 «Матрасные» накопления вместо вклада в банке

Недоверие к финансовым инструментам приводит к тому, что ваши накопления показывают минус из-за инфляции. Не храните накопления в тумбочке — лучше разместите их на банковском депозите.

3 Неправильные параметры кредита

Кредит следует брать в той валюте, в которой вы получаете заработную плату. Иначе есть риск получить рост ежемесячных платежей по кредиту из-за падения курса рубля. Также помните, что каждые дополнительные 50 000 рублей кредита выливаются в итоге в 75 000 рублей и больше. При этом кредит по возможности должен быть не на длительный срок.

4 Погоня за доходностью

Доходности без риска выше, чем процент по депозиту, не существует. Доход выше 12-17 % в рублях и 5-9 % в валюте гарантированно связан с ри-

ском потери части или всех ваших сбережений. Если какая-то компания заявляет о гарантированной доходности выше процента по депозиту, лучше обойти ее стороной.

5 Инвестиции без срока

Грамотные инвестиции всегда имеют конкретную цель. Заработать — не цель. Если вы инвестируете с целью накопить, например, на машину через 1-3 года, то лучше предпочесть банковские депозиты и высоконадежные облигации. Если горизонт планирования составляет 3-10 лет, то можно добавить в портфель до 50 % акций или фондов акций. Если вы инвестируете на 10 лет и более, то можно увеличить долю акций до 70-80 %.

6 Недооценка реакции на риск

Если вы не готовы к значительным падениям стоимости ваших инвестиций, вкладывайте большую часть средств в депозиты и надежные облигации. Если готовы к резким колебаниям размера сбережений — можно значительную часть вложить в акции.

7 Пренебрежение страхованием

Расходы на ремонт квартиры, восстановление собственного здоровья в большинстве случаев неожиданны и требуют существенных сумм. Страхование имущества, ответственности и жизни является залогом уверенности в завтрашнем дне.

8 Начало накоплений на пенсию за пару лет до выхода на нее

Если вы хотите иметь к пенсии ежемесячную прибавку в 40 000 рублей, то вам нужно ежемесячно откладывать на банковский депозит не менее 25 000 рублей в течение 10 лет. Соответственно, если вы задумались о прибавке только за 3 года до выхода на пенсию, то уже потребуется 140 000 рублей.

9 Пренебрежение налоговыми льготами

Нужно уметь пользоваться всеми видами налоговых вычетов. Любой налогоплательщик может ежегодно получить на счет до 15 600 рублей, если он оплачивал обучение, лечение, инвестировал в свое пенсионное обеспечение или занимался благотворительностью. Кроме того, есть имущественные, инвестиционные и другие вычеты.

10 Отсутствие личного финансового плана

Человек хочет купить автомобиль через год, а покупку квартиры через 3 года и оплату образования своего сына через 10 лет он пока не планирует. Вполне возможно, что он накопит нужную сумму на автомобиль, но его нужно будет обслуживать — расходы вырастут и не позволят сделать первоначальный взнос по ипотеке. Всё — план уже идет под откос, потому что человек имел перед собой лишь одну цель, а не полноценный финансовый план, учитывающий цели вплоть до выхода на пенсию.



ГАЗПРОМБАНК



от **11,4%**

по онлайн-
заявкам
на сайте

КРЕДИТ НА ВЫСОКИХ СКОРОСТЯХ

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

8-800-100-07-01 | www.gazprombank.ru

*0701 | для абонентов МТС, Билайн, Мегафон, Теле2, Мотив

Минимальные ставки по кредиту при наличии обеспечения – 11,4% годовых (срок кредита до 5 лет вкл.) / 13,75% годовых (срок кредита от 5 до 7 лет вкл.). Минимальные ставки по кредиту без обеспечения – 11,9% годовых (срок кредита до 2 лет вкл.) / 12,9% годовых (срок кредита от 2 до 5 лет вкл.), 14,25% годовых (срок кредита от 5 до 7 лет вкл.). Процентная ставка увеличивается (надбавки суммируются): на 0,5 п. п. для не зарплатных клиентов Банка ГПБ (АО); на 1,0 п. п. без личного страхования; на 0,5 п.п. в случае подачи полной заявки не через сайт Банка ГПБ (АО). Валюта кредита: рубли РФ. Максимальная сумма кредита: 3,5 млн руб. Максимальный срок кредита: 7 лет. Требования к заемщику: гражданство РФ, возраст от 20 до 70 лет. Подробная информация на сайте www.gazprombank.ru и по тел.: 8-800-100-07-01. Информация приведена на 02.04.2018 и не является офертой. Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Реклама.



МЕДИЦИНА ОСОБЫХ СИТУАЦИЙ



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

Патронаж

Патронажная служба — организация, которая присматривает за людьми в сложной жизненной ситуации и помогает им. В нашей стране наиболее востребован уход за пожилыми людьми и патронаж беременных и младенцев.

Будущие мамы регулярно посещают врача в женской консультации, а дома их планомерно навещают акушерки и медсестры из детской поликлиники. В первые дни после выписки из роддома врач-педиатр и медсестра навещают маму с ребенком. Все эти услуги бесплатны.

Другая распространенная форма патронажа — оказание помощи инвалидам и людям преклонного возраста. Сиделка или патронажная сестра постоянно отслеживает самочувствие подопечного, измеряет давление, делает уколы, ставит капельницы, контролирует прием медикаментов, а также берет на себя решение некоторых бытовых вопросов.

В государственных организациях существуют квоты на бесплатное обслуживание. Чтобы претендовать на него, нужно написать заявление в социальные службы. Это может сделать родственник или социальный работник.

Оформление инвалидности

Необходимость в оформлении инвалидности возникает, когда человек полностью или частично теряет трудоспособность. Официально признать человека инвалидом и присвоить ему группу инвалидности может только медико-социальная экспертиза.

Если вы считаете, что оснований для оформления инвалидности достаточно — обращайтесь к своему лечащему врачу. Он поможет написать заявление и подготовить все необходимые документы для передачи в бюро экспертизы. Процедура эта долгая, ведь кандидату предстоит собрать убедительные свидетельства собственной нетрудоспособности. Нередко для этого врач отправляет его на дополнительные обследования и анализы. Сама экспертиза для пациента полностью бесплатна. По форме это консилиум врачей разных специальностей. Решение выносится после голосования всех членов экспертизы.

Если вас не устраивают выводы комиссии, вы имеете право обжаловать их в суде в течение месяца. Если же инвалидность оформлена, вам необходи-

мо регулярно ее подтверждать — проходить повторные обследования: инвалидам первой группы раз в два года, второй и третьей — ежегодно.

Производственные травмы

Производственная травма — это несчастный случай с сотрудником, произошедший во время исполнения им должностных обязанностей.

Если вы получили травму на рабочем месте, первым делом вызовите врача. Затем — представителей администрации. Не стоит покидать место происшествия самостоятельно, иначе травму могут признать бытовой. По закону акт о травме должен быть составлен в течение 3 дней.

Пострадавшему должны быть возмещены расходы на лечение. Выплаты по больничному составят 100 %, независимо от трудового стажа.

ЭКО

Экстракорпоральное оплодотворение (ЭКО) — вспомогательная медицинская технология, которую используют в случае бесплодия. Яйцеклетку извлекают из организма женщины и оплодотворяют в пробирке.

Полученный эмбрион развивается в инкубаторе, затем его переносят в полость матки.

Стоимость процедуры — от 150 000 рублей, без учета медикаментов. Однако сделать ЭКО можно и бесплатно, по полису ОМС. Принять участие в программе бесплатного ЭКО могут как семейные пары, так и одинокие женщины. Официальной регистрации брака не требуется. Одиноким нужно учитывать, что донорский материал для ЭКО не входит в программу и оплачивать его придется самостоятельно. Все пациенты должны иметь заключение о бесплодии.

Направление на ЭКО можно получить у гинеколога по месту жительства. Далее оба партнера проходят обследование более чем по 30 пунктам. Могут быть противопоказания — например, порок сердца или лейкоз. Если со здоровьем

все в порядке, скорее всего вопрос будет решен положительно. Количество попыток оплодотворения не ограничено. По статистике, с первой попытки беременность наступает у 64 % пациенток, со второй — у 90 %.

Паллиативная помощь

Паллиативная помощь — это медицинская помощь неизлечимо больным — пациентам с онкологией в терминальной стадии, СПИДом или другими тяжелыми заболеваниями. Главное показание к паллиативному лечению — развитие хронического болевого синдрома. В список первоочередных процедур входит обезболивание, снятие паталогических симптомов, таких, как интоксикация. Все это позволяет существенно улучшить качество жизни больного человека.

Паллиативная помощь финансируется из местных бюджетов, то есть вне рамок ОМС. Однако, чтобы оказать надлежащую помощь всем нуждающимся, бюджетных средств недостаточно. Поэтому создаются частные центры и хосписы, в которых паллиативная помощь предоставляется без квот и очередей.

Медицинская помощь иностранцам

Каждый год в Россию приезжают сотни тысяч граждан других стран. Какой объем медицинской помощи они получают в случае травмы или болезни?

Скорая медицинская помощь оказывается иностранцам бесплатно. Госпитализация и первичные мероприятия по устранению угрозы жизни также оплачиваются за счет средств

российского бюджета. Для этого не нужен медицинский полис или прописка. С момента, когда угроза жизни исчезает, медицинские услуги оказываются на коммерческой основе — за счет личных средств граждан или организаций, которые несут за них ответственность.

Иностранцы с видом на жительство и их дети имеют право получить полис ОМС. Исключение — граждане из стран СНГ, которые находятся в России в качестве рабочей силы. Граждане Республики Беларусь получают временный полис ОМС при наличии у них временной регистрации.

Иностранные туристы обычно оформляют медицинскую страховку еще у себя дома. При наступлении страхового случая помощь им будет оказана в размере суммы, предусмотренной страховым договором.

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+

Как не стать «высаженным пассажиром» на финансовом рынке

ВЫИГРЫВАЕТ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ ВСЕГДА МЕНЬШИНСТВО — ЭТО ФАКТ. ОСТАЛЬНЫЕ ЖЕ, СОВЕРШАЯ ОДНИ И ТЕ ЖЕ ОШИБКИ, ОСТАЮТСЯ НИ С ЧЕМ. ЕСЛИ ВЫ НЕ ХОТИТЕ ОКАЗАТЬСЯ В ЧИСЛЕ «ОСТАЛЬНЫХ», ТО ДОЛЖНЫ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ ДОСТАТОЧНО СТРОГИХ ПРАВИЛ ПОВЕДЕНИЯ. **Какие правила помогут трейдеру достичь успеха,** — РАССКАЗЫВАЕТ НАШ ЭКСПЕРТ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ ПАВЕЛ ПАХОМОВ.



эксперт:
Павел
ПАХОМОВ

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

В прошлый раз мы с вами начали рассматривать психологию торговли на финансовых рынках и говорили о типичном поведении людей, которые впервые начинают торговать и еще многого не знают, поэтому совершают ошибки. А далее, казалось бы, было бы логично предположить, что через какое-то время человек все же начинает приспосабливаться и вырабатывать определенные правила, которые по крайней мере позволяют не наступать на одни и те же грабли дважды. На самом деле — ничего подобного! Даже торгуя многие годы и прекрасно зная, чего ни в коем случае не стоит делать, вы все равно раз за разом наступайте на одни и те же грабли и после этого ругаете себя последними словами: «Ну какой же я дурак! Я же все прекрасно знал и вот опять...»

Правило 1: **ограничивайте свои потери**

Всегда ставьте «стопы». В переводе с трейдерского на общепринятый язык это означает, что в любой сделке еще до того, как что-то сделать, вы должны определить максимальный размер убытка. Даже если вы поку-

паете какую-нибудь акцию или иной актив (ну, например, золото) с инвестиционными целями на длительный срок (5-10 лет), то вы все равно должны себе сказать: если эта акция или актив обесценится более чем на 20 (30 или 50) процентов, то тогда вы берете и продаете его и таким образом фиксируете свой убыток. Причем здесь действует очень жесткое правило: первый «стоп» — самый правильный. И поэтому нельзя перевыставлять стопы. Как это работает? Очень просто.

Допустим, вы купили акцию и решили, что максимальный убыток по ней не должен превышать 20 %. Цена идет против вас (мы же помним — Баба-яга всегда против!) и вы начинаете терять деньги. 5 %... 10 %... 15 %... Цена медленно подходит к предельной отметке, где находится ваш максимально допустимый уровень потерь. Но очень часто ведь бывает и такой расклад: цена опускается, допустим, на 22 %, а потом разворачивается и идет вверх. И если вы закроете свою позицию (то есть продадите акцию) при достижении ею уровня убытка в 20 %, то фактически окажетесь обманутыми. Вы продали, а цена акции стала расти. На рынке такое достаточно часто случается, и такая си-





Ну какой же я дурак! Я же все прекрасно знал и вот опять...

туация даже получила немного обидное название — «высадка пассажиров».

Вы знаете об этом и думаете: «Э, нет! Меня не проведешь! Я не хочу быть «высаженным пассажиром» и поэтому не буду продавать акцию при достижении убытка в 20 %. Я немного подожду и в случае чего продам ее, когда мой убыток будет подходить, например, к 23 %». Согласитесь, в данном случае разница между убытком в 20 % и 23 % кажется уже не столь принципиальной. Но цена продолжает идти вниз и вы продолжаете нести убытки. Затем вы переносите свой «стоп» с 23 % на 25 %, потом на 30 % и так далее. И в какой-то момент вы понимаете, что потеряли уже половину всего капитала. А изначально делать вы этого не собирались, поэтому становится жутко обидно и... хочется отыграться! Чего делать ни в коем случае нельзя, и мы об этом уже говорили в прошлый раз. Вы начинаете себя «пинать ногами» и говорить: «Ну какой же я дурак! Я же готов был потерять только 20 %, а в итоге потерял 50 %». А иногда и всё — если начали все же отыгрываться! Поэтому всегда ставьте «стопы» и помните: первый «стоп» — самый правильный!!!

Правило 2: будьте последовательны

Многим может показаться, что главное в торговле на бирже — это предугадывание (понимание), куда пойдут цены в самом ближайшем будущем. Как будете предугадывать — с помощью технического анализа, с помощью наблюдения за звездами или же по кофейной гуще — это не важно. Главное — правильно. Так вот, это — глубокое заблуждение. Выигрывает на бирже не тот, кто правильно гадает, а тот, кто может следовать строго избранной стратегии. И поэтому на бирже, как показывают исследования, лучше всех торгуют спортсмены и военные. Дисциплина, дисциплина и еще раз дисциплина. Женщины, кстати, в целом тоже неплохо торгуют. Единственное, они не берут на себя слишком больших рисков, поэтому редко достигают каких-либо выдающихся результатов. Так что главное в биржевой торговле — это строгие, я бы даже сказал — строжайшие, правила. В принципе можно даже принимать решения подбрасыванием монетки (орел — покупаем, а решка — продаем), но тогда просто надо очень жестко фиксировать результат. Если цена

ФАКТ ИЗ ИСТОРИИ

Впервые словосочетание «черный вторник» вошло в обиход после обвала курса рубля 22 сентября 1992 г.: за день доллар вырос сразу на 35,5 руб. В 1994 г. «черный вторник» повторился: 11 октября за один день на ММВБ курс доллара вырос с 2 833 до 3 926 рублей за доллар.

идет против вас — тут же закрываем позицию, а если идет в вашу сторону — держим до тех пор, пока она приносит прибыль. Отсюда логично вытекает правило № 3.

Правило 3: дайте прибыли течь

На самом деле это правило надо бы поставить на второе место. Поскольку для успешной торговли на финансовых рынках необходимо придерживаться всего лишь двух главных правил: ставьте «стопы» и дайте прибыли течь. Если вы не будете их придерживаться, то «сольете» свой счет очень быстро и вряд ли чему-то научитесь. Если вы будете следовать только первому правилу, то будете «сливать» свой счет медленно и к моменту, когда на нем закончатся деньги, вы, может быть, чему-нибудь все же научитесь. Но вряд ли вы сможете в таком режиме зарабатывать. И только если вы будете ограничивать свои убытки и при этом давать прибыли течь, когда цены идут в вашу сторону, вот только тогда вы будете зарабатывать.

Опять же кажется, что это проще просто. Цена идет в вашу сторону, вы видите, как на ваш счет прибывают и прибывают деньги (ведь чертовски приятно, правда?), и надо только ничего не делать и продолжать следить за нарастающей прибылью. Но это только кажется, что все легко и просто. Вот если бы цена все время росла без пауз и коррекций, то было бы просто. Но ведь она идет вверх так, будто лезет по бурелому — два шага вверх, один шаг — вниз. А вдруг вниз — не один шаг, а четыре? И тогда от вашей большой прибыли может остаться совсем маленькая «прибылушка», а иногда ваши «брюки» очень быстро превращаются в совсем короткие «шорты». Прибыль тает на глазах, и возникает непреодолимое желание все продать и забрать то, что есть. И в конце концов вы делаете это и радостно кладете в карман честно заработанные 3 рубля. Но потом оказывается, что это было только начало роста и если бы вы ничего не продали тогда, то сейчас у вас было бы уже 3 миллиона. Опять обманули! Но кто в этом виноват? Только ваша жадность. Страх и жадность — вот главные ваши враги, именно они не дают вам стать миллионером и миллиардером.

Правило 4: рынок всегда прав

Однако кроме базовых правил, которые были перечислены выше и невыполнение которых влечет за собой полную и безоговорочную капитуляцию перед рыночной стихией, есть еще целый ряд важных моментов — о них надо всегда помнить и всегда учитывать при открытии позиции.

На рынке очень много самых разных мнений о том, что будет завтра, послезавтра и так далее. Причем это мнение могут высказывать как люди совершенно несведущие в рыночных делах, так и очень даже уважаемые специалисты. Последних обычно называют для пущей важности аналитиками. Представьте ваши чувства, когда перед вами выступает главный аналитик инвестиционного банка № 1 в России или в мире и говорит, что все плохо и будет еще хуже. Вы ему поверите или нет? Наверное, поверите — ведь он же очень умный, много учился во всех мыслимых и немыслимых Высших Школах Экономики, Сорбоннах и Кембриджах и скорее всего много чего знает такого, чего не знаете вы. И вы начинаете безоговорочно верить каждому его слову и на основании этого принимать инвестиционные решения. О сколько людей потеряли свои деньги, когда нас убеждали и давали руку на отсечение, что курс рубля будет стабильным («черный» вторник октября 1994 года), или когда уверяли всех и вся, что Россия — это островок стабильности (кризис 2008 года), или когда наглядно демонстрировали, что нам не страшны никакие внешние вызовы и санкции (март и декабрь 2014 года, апрель 2018 года). Вы думаете, это только Россия такая странная? Да ничего подобного. История каждой страны пестрит такими вот «странными» моментами, когда все думали, что будет ОДНО, а вышло совсем ДРУГОЕ. Отсюда вывод только один: никто, понимаете — НИКТО, не знает, что будет завтра. И поэтому надо всегда быть готовыми хотя бы мысленно к тому, что все может пойти не так, как говорят все вокруг и как думаете вы. Поэтому и доверять безоговорочно кому бы то ни было ни в коем случае нельзя. Нет, не потому, что все врут. Они просто не знают. И это принципиально.

Исходите из того, что на самом деле происходит на рынке, и руководствуйтесь прежде всего здравым смыслом. И, конечно же, ставьте «стопы». А посему — смотри пункт первый! Как говорится, наша песня хороша — начинай сначала.

Но сначала мы, конечно же, начинать не будем. А просто подведем жирную черту под этой частью. Но это еще не все, так что ждите продолжения.

Главное в биржевой торговле — это строгие, я бы даже сказал — строжайшие, правила.

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



Жалованная грамота Екатерины II «на права, вольности и преимущества благородного российского дворянства» 1785 года. Этот документ освободил дворян от обязательной службы государству. Две первые страницы с титулами императрицы и все упоминания ее имени написаны от руки золотом.

ИСТОРИЯ

Без земли и без крестьян

ПРАВЛЕНИЕ ЕКАТЕРИНЫ II НАЗЫВАЮТ ЗОЛОТЫМ ВЕКОВ РОССИЙСКОГО ДВОРЯНСТВА. АРИСТОКРАТИЯ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XVIII ВЕКА ЖИЛА В РОСКОШИ, ТРАТИЛАСЬ НА ДОРОГИЕ НАРЯДЫ, БАЛЫ, ЗАСТОЛЬЯ И ПРОИГРЫВАЛА В КАРТЫ ЦЕЛЫЕ СОСТОЯНИЯ. ЭТО МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ ВЫСШЕГО СОСЛОВИЯ?

В начале царствования Петра I оклады дворян были невелики по сравнению с теми, что они получали после воцарения Екатерины. Боярам и окольничим платили за службу 200 рублей в год, стольнику — 100, стряпчему — 80 рублей. Для сравнения: шуба на соболях стоила около 70 рублей.

Со дня смерти Петра открылась новая эра для придворных чинов. Милость императора и любовь государыни, командование армией, управление провинциями — это все стало средством для обо-

эксперт:

Елена
КОРЧМИНА

Кандидат исторических наук,
старший научный сотрудник центра источниковедения школы исторических наук факультета гуманитарных наук НИУ ВШЭ

гашения. На императорских любимцев сыпались награды: деньги, земли, крестьяне. Только в первый день правления Екатерина II раздала тысячи душ дворянам, которые помогли новой императрице совершить переворот и взойти на престол. За один этот день она отдала двадцати шести дворянским фамилиям 17 200 крепостных. С этого времени началась организация крупного землевладения и богатого дворянства в Российской империи. Для приближенных Екатерины милость императрицы стала едва ли не главным источником дохода.



ИЛЛЮСТРАЦИЯ

Петровские ассамблеи

«Ассамблея при Петре I», Станислав Хлебовский, 1858 год

Начало дворянским балам положил Пётр I Указом об ассамблеях от 26 ноября 1718 года. Во время ассамблей, по свидетельству Корниловича, «в одной комнате танцевали, в другой находились шахматы и шашки; в третьей — трубки с деревянными спичками для закуривания, табак, рассыпанный на столах, и бутылки с винами».

СЛОВАРИК

Однодворцы

Сословие землевладельцев. Потомки служилых людей, которые несли службу на южных границах, но в дальнейшем не приобрели права российского дворянства. Однодворцы не имели дворянских прав и привилегий, платили налоги и несли повинности, однако могли владеть землей и крепостными крестьянами. Их поместья состояли из одного двора — от этого и пошло название.

Люди и земли в дар

Братья Орловы, приближенные императрицы, с 1762 по 1783 год получили от Екатерины 45 000 крестьян. По количеству населения такой подарок равнялся одной трети Москвы XVIII века.

Князь Zubov, один из фаворитов, получил два уезда, Россиенский и Шавельский, и 13 000 душ. Потёмкину пожаловали 37 000 крестьян. Генерал-прокурор князь Вяземский приобрел 23 000 душ. Светлейший князь Безбородко в конце царствования Екатерины имел 16 000 душ, соляные озера в Крыму и рыбные ловли на Каспийском море. Васильчиков получил 7 000 человек, Завадовский — 9 800, Зорич — 14 000, Ермолов — 6 000 крестьян. Были и второстепенные любимцы, которые получали в собственность от 5 000 до 200 человек.

Однако на Екатерине все не закончилось. Когда Павел I вззошел на престол в конце XVIII века, он начал отменять привилегии дворянства, но система пожалования имений удержалась во всей своей силе. Император раздал ста пяти дворянам 82 330 крестьян.

При Павле князь Безбородко в придачу к своим вотчинам получил 30 000 десятин в Воронежской губернии и 6 000 душ на выбор из казенных селений Тамбовской губернии для освоения новых земель. Камердинер государя граф Кутайсов получил в Моршанском уезде 25 000 десятин, в Курляндии — 36 000, в Тамбовской губернии — 5 000 душ. Помимо этого ему пожаловали рыбные ловли на Волге, которые приносили 500 000 рублей в год.

Не забывали и о второстепенных секретарях, письмоводителях вельмож и т. п. Князь Потёмкин выпросил для своего секретаря Попова 1 800 крестьян. Секретарь князя Безбородко тоже получил 1 700 душ.

Дворяне, приближенные ко двору, действительно жили в роскоши. Потемкин только на свой стол ежедневно тратил 800 рублей — это 600 000 рублей в пересчете на современные деньги. Цены на продукты в то время были примерно следующими: за

ЦИФРА

800 000 душ

частные лица получили от Екатерины II за время ее царствования

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



Князь Григорий Александрович Потёмкин-Таврический

Создатель Черноморского военного флота и его первый главноначальствующий. Руководил присоединением к Российской империи Таврии и Крыма. Основал ряд городов: Днепр, Херсон, Севастополь и другие. Правил Молдавским княжеством в 1790-1791 годах.

Годовой доход: более 4 млн рублей.

Основные источники доходов:

■ **Подарки императрицы Екатерины II.** За два года, пока князь был фаворитом императрицы, он получил 9 млн рублей.

■ **Доходы от имений.** Князь владел колоссальными земельными наделами, особенно в Крыму. По словам современников, одни только соляные озера Крыма приносили Потёмкину 300 000 рублей в год.

■ **Винные откупа** в Ярославской губернии. Князь был откупщиком, то есть за плату собирал налоги для казны.

■ **Доходы от продукции** Императорского стеклянного завода в Петербурге. Потёмкин владел еще зеркальным заводом и суконной фабрикой.

■ **Займы.** Князь занял у главного придворного банкира 700 000 рублей, но так и не вернул долг. Помимо этого он занимал из казны, тоже безвозвратно. С 1787 по 1791 год он потратил 3,6 млн казенных рублей на платья и галантерейные товары. Стоимость только одного парадного камзола князя составляла 200 000 рублей.

■ **«Творческое использование»** императорских подарков. Екатерина II подарила Потёмкину Таврический дворец, постройка и мебелировка которого обошлись в 600 000 рублей. Потёмкин продал дворец казне и позже получил его обратно в подарок от императрицы.

400 грамм «говяжьего доброго мяса» платили 1,5 копейки, свиное сало стоило 5 копеек за те же 400 грамм. Фунт блинов стоил около копейки. За осетрину и белужину платили 5 копеек за фунт, а 16 кг «засольной» икры стоили не дороже 3 рублей.

«Вместе лапти ковыряли, а все-таки барами нас величали»

Дворяне, которые жили на широкую ногу, создают впечатление, что все представители высшего сословия купались в роскоши или как минимум — были богаты. Однако это не так. В конце XVIII века богатое крупнопоместное дворянство (более 500 душ во владении) составляло только 1 % от общего числа дворян. Среднепоместная аристократия (100-500 душ) составляла 12 %. Основная масса дворян была мелкопоместной и имела 20-100 крепостных, либо обедневшей — у таких не набиралось и 20 душ.

Дворянское сословие было крайне неоднородно. Невозможно поставить рядом графа Шереметева, которому принадлежали сотни тысяч гектар земли, с дворянскими семьями, у которых было пять десятин во владении. Для сравнения: крепостные имели 2-2,5 десятины. Жизнь малоземельных и просто обедневших дворян мало отличалась от жизни зажиточных крестьян и однодворцев. «Жили мы со своими крестьянами в од-



ной избе. Барин спал на лавке, а мужик под лавкой. Ели из одной миски, работали вместе, вместе лапти ковыряли, а все-таки барами нас величали».

В отличие от мелкопоместных дворян владельцы средних и крупных поместий могли обеспечить себе достойный уровень жизни на доход от своих земель. Средние землевладельцы как правило жили в имениях и принимали активное участие в делах местного дворянского общества. Крупные землевладельцы жили в собственных домах в

Усадьба среднепоместных дворян Костюшко в предместье Меречевщина



ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

Граф Николай Петрович Шереметев

Обер-камергер, тайный советник, сенатор. Директор Московского дворянского банка. Основатель Невской богадельни в Петербурге и Странноприимного дома в Москве — больницы-приюта для нищих и калек. Развивал деятельность крепостного театра Шереметевых.

Годовой доход:
более 1 млн рублей.

Основные источники доходов:

■ **Оставленное отцом наследство.** По словам современника, Николай Шереметев получил около 200 000 душ и более 700 000 десятин земли в 17 губерниях.

■ **Доходы от имений,** которые составляли около 600 000 рублей в год. Примерно 400 000 приносил оброк с крестьян, и около 200 000 накапливалось после реализации сельскохозяйственной продукции.

■ **Государственная служба.**



Усадьба Кусково, принадлежавшая графам Шереметевым

Санкт-Петербурге и Москве, проводя время в большом свете и в большой политике.

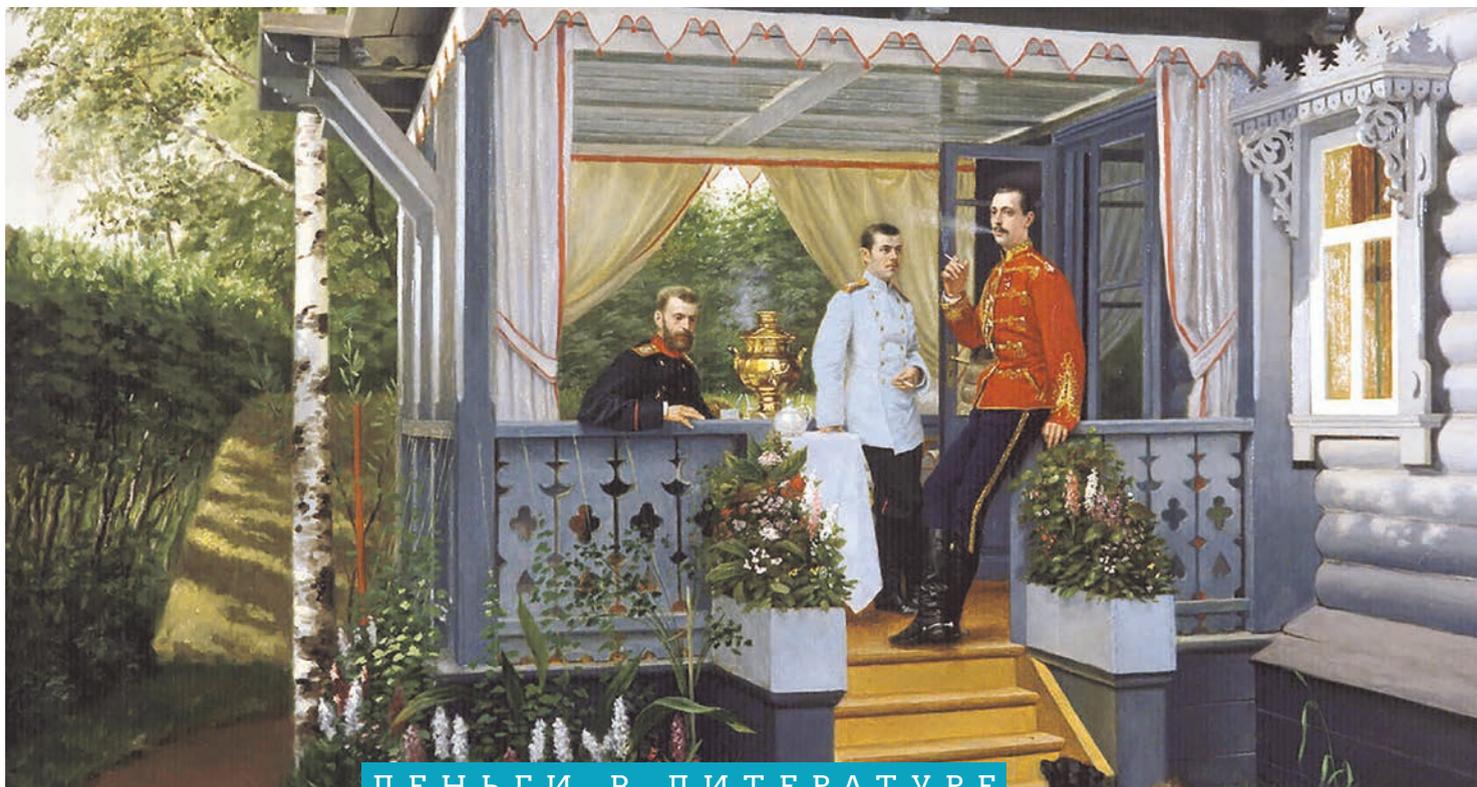
Некоторые дворяне не имели земли вовсе. Одной из причин этого было прекращение «верстания поместьями» за службу — мелким дворянам перестали жаловать земли и оплачивали службу исключительно в денежной форме. Землю в это время концентрировали в руках крупных землевладельцев. Отчасти появление безземельных дворян стало следствием Указа 1714 года о единонаследии, в соответствии с которым земля переходила к старшему сыну. Остальные сыновья отправлялись искать средства к существованию на государственной службе. В 1771 году в Сенат поступило доношение предводителя дворянства города Пронска Степана Тютчева. Он писал, что на собрание, на котором решался вопрос о «раскладке жребиев к поставке рекрут», явилось двести дворянских недорослей, которые «усердно желали вступить в службу Ее Императорского Величества», однако не имели для этой цели «ни платья, ни обуви».

Часть дворянского сословия не владела крепостными. Многие из них были по-

жалованы в личное дворянство за заслуги или в результате достижения определенного чина. У таких дворян зачастую не было денег на покупку крепостных и не было возможности их содержать. Помимо этого некоторые дворянские отпрыски просто не получали в наследство души от своих отцов, когда шла речь о многочисленных семействах.

Неравенство среди дворян проявлялось и в близости к императорскому двору. Придворные были совсем небольшой прослойкой среди аристократии. В подавляющем большинстве дворянство было губернским и проживало в провинции. Эти люди могли служить императору всю жизнь и ни разу не увидеть его.

Хотя дворянство было привилегированным сословием и переживало в XVIII веке свой расцвет, даже тогда внутри этого сословия наблюдалось кричащее неравенство. Между небольшим уездным чиновником в Тамбовской губернии, достигшим в конце карьеры определенного чина, и придворным дворянином, занимающим высшие государственные должности, была пропасть.



Д Е Н Ъ Г И В Л И Т Е Р А Т У Р Е

Жизнь за городом — современный тренд родом из прошлого

О ТОМ, **как зарождался дачный быт** В КОНЦЕ XVIII-НАЧАЛЕ XIX ВЕКА И КАК ОН БЫЛ ОПИСАН В ИЗВЕСТНЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ПРОИЗВЕДИЕНИЯХ, — ПОГОВОРИМ СЕГОДНЯ НА СТРАНИЦАХ НАШЕГО ЖУРНАЛА.

Слово «дача» было использовано в 1844 году в именном указе Николая I «О раздаче в г. Кронштадте загородной земли под постройку домиков или дач и разведение садов». Документ устанавливал регламент выделения земельных участков «предпочтительно жителям военного звания», постоянно проживающим в Кронштадте.

Участок выделялся после рассмотрения прошений, сначала во временное владение. Пользователь брал письменное обязательство «немедленно огра-

дить форменным палисадом» предоставленную землю; в течение трех лет построить дачу с утвержденным фасадом, обращенным к дороге; непременно разбить сад. Только после выполнения всех условий дача могла перейти в вечное и потомственное владение. У лиц, не выполнивших или отказавшихся выполнить условия, участок изымался и мог быть передан другим.

Еще одной важной вехой стало высочайше утвержденное мнение Государственного Совета (1847 год) об «устройстве» дач «красивых, удобных, вполне

соответствующих своему назначению», на «пустопорожних» землях в пределах 25 верст вокруг обеих столиц, на срок до 30 лет. До этого земли вблизи столиц разрешалось использовать только под промышленные цели.

■ **Мода на загородный отдых**

Постройка Петербуржско-Московской (с 1855 года — Николаевская) железной дороги сформировала большой спрос на столичные «дачные» земли, особенно вдоль железной дороги. Однако

СПРАВКА

Понятие «дача» произошло от глагола «давать». Еще в XV веке в Российском государстве сложилась поместная система — порядок землевладения, при котором служилая знать получала от князя или государя казенный участок земли — поместье. Его могли дать на время службы или пожизненно. Поместье служило и как награда за государственную службу, и как источник дохода дворянина. Дача в смысле, близком к современному, появилась в XVIII веке и более ста лет была привилегией исключительно аристократии. К концу XIX века дачу смогли себе позволить люди с разным достатком.



Дача купцов Торлецких. Сейчас особняк находится в запустении и доступ к нему закрыт.

вплоть до 80-х годов XIX века «дачами» в окрестностях столиц могла пользоваться преимущественно дворянская, военная и чиновничья элита.

Типичный литературный пример — крупный толстовский чиновник Каренин, семья которого летом живет на большой казенной даче в Петергофе: «Постоянная дача Алексея Александровича была в Петергофе...»

Именно на даче Карениных происходит одна из ярких сцен романа — свидание Вронского и Анны, на котором она сообщает о своей беременности. Толстой передает состояние Вронского перед встречей, описывая дождливый, но радостный дачный день: «...солнце опять выглянуло, и крыши дач, старые липы садов по обеим сторонам главной улицы блестели мокрым блеском, и с ветвей весело капала, а с крыш бежала вода». Этот эпизод позволяет уловить атмосферу дачной жизни высших кругов — роскошной, чувственной и утонченной.

Перенаселенность обеих столиц привела к появлению устойчивой потребности горожан проводить длительное время на природе, вдали от шума и су-

еты. Спрос не мог долго оставаться без предложения, а развитие железнодорожной сети предопределило массовость нового вида жительства и отдыха — загородного или дачного. По утверждению чеховского персонажа Лопухина, дачник готов был «размножиться до необычайности». А появление самих Лопухиных — предпринимателей, видевших большие перспективы в организации дачных поселков, было велением времени.

Дачный бум

В начале XX века Москва все более начинает напоминать крупный европейский или американский город, окруженный по периметру конгломератом пригородов. В процессе массовой дачной застройки железная дорога оказалась очень весомым фактором. Железную дорогу упоминает тот же Ермолай Лопухин в пьесе «Вишневый сад», излагая свой план спасения имения, которое вот-вот будет продано за долги: «Ваше имение находится только в двадцати верстах от города, возле прошла железная дорога, и если вишневый

сад и землю по реке разбить на дачные участки и отдавать потом в аренду под дачи, то вы будете иметь самое малое двадцать пять тысяч в год дохода».

К 1911 году общая протяженность железных дорог Московского уезда составляла 315 верст, удвоившись за 36 лет. Регион прорезали одиннадцать магистральных путей, а старые дороги — Николаевская, Ярославская, Курская, Нижегородская и Брестская — оснастились двойной колеей. Вторая колея позволяла организовать независимые потоки в обоих направлениях. Для оперативности перевозок на пригородных маршрутах это было критически важно. Существовала к этому времени и введенная в строй в 1908 году Окружная железная дорога (современное Малое кольцо Московской железной дороги).

Чехов верно оценивал важность транспортной доступности для дачного строительства. В первом десятилетии XX века на фоне бурного развития железных дорог процесс этот пошел с размахом. В ежегоднике «Поселковая жизнь» за 1911 год приводится статистика объектов строительства в Мо-

сковском уезде Московской губернии: с 1894 по 1911 год количество домов и дач увеличилось втрое и достигло 26 тысяч.

Яркой иллюстрацией того, что происходило с крупными частными (и не только) землями, служит пример семейства купцов Торлецких в их имении Гиреево. Советский театралный критик Ю. А. Бахрушин (1896–1973) в 1907 году ребенком жил на даче в их имении. В воспоминаниях он так описал действия А. И. Торлецкого, последнего дореволюционного владельца этих земель: «Молодой хозяин прорубил в вековом лесу просеки, нагнал плотников и стал спешно возводить дачи, дабы поправить финансовые дела. Старинная барская усадьба стала быстро превращаться в подмосковную дачную местность».

К этому времени молодой Торлецкий уже год рекламировал свой поселок Новое Гиреево — единственный на тот момент дачный поселок с водопроводом. А в 1908 году здесь весьма кстати появилась еще и железнодорожная станция Новогиреево. Проект Торлецкого не может не удивлять своим новаторством и уникальной для своего времени обстоятельностью. В поселке было электричество, водопровод, охрана, работала конка до станции Кусково, телефонная связь с городом. Такой благоустроенный по тем временам поселок вполне мог служить постоянным местом жительства.

Адресатами рекламной брошюры Торлецкого, судя по ценам домов в поселке (2–6 тыс. рублей), были москвичи с достатком выше среднего. Им предлагали весьма комфортные условия покупки — по сути ипотеку на десять лет под 5 % годовых с выплатой долга равными (аннуитетными) ежемесячными платежами. В момент покупки требовалось внести задаток (на современном языке — первоначальный взнос) — 10 % или 30 %. Недвижимость сразу оформлялась в собственность.

Статистика земельного оборота отражала простую закономерность: чем дальше от города, тем дешевле сама земля и крупнее объекты сделки. Популярностью пользовалась не только продажа, но и сдача мелких участков в аренду под застройку. На аренде неплохо зарабатывал хозяин земли. Выгодными были эти сделки и для арендаторов. На арендованных участках они строили дома, которые потом тоже сдавали. Стоило жильё здесь, конечно, дешевле, чем в Москве. Но в отдельных благоустро-

енных поселках (в том же Новом Гиреево) цены вплотную приближались к городским: 25–45 рублей за две-четыре комнаты в месяц. Пригороды Лондона с более высокими стандартами благоустройства по стоимости аренды жилья выглядели скромнее.

Дачным предпринимательством были заняты все: дробили свои крупные участки мещане и дворяне. Крестьяне на своих землях наскоро сколачивали избы либо расширяли имеющиеся перед наплывом дачников. Крупными операторами на этом рынке были государственные структуры.

Бум земельной торговли порой сопровождался довольно беспринципной рекламой. Пруд в Горенках (район современной подмосковной Балашихи) подавался в одной рекламе как замечательное место отдыха. А в другой, где речь шла о сдаче в аренду фабричных корпусов, — как место приема фабричных стоков.

Новые дачники

В 1904 году выходит пьеса М. Горького «Дачники», дающая представление о социальном образе дачника того времени. Это весьма разнородная публика: интеллигенция, служащие, разночинцы по происхождению, «дети прачек и кухарок». Речь здесь идет о «настоящих» дачниках — постоянно живущих в городе и арендующих дачу в сезон. Дачники Горького — это обеспеченные люди. У них есть прислуга, а адвокат Басов с молодой супругой хоть и жалуются на щели и сквозняки, живут в электрифицированном поселке. Жизнь в больших дачных поселках в конце первого десятилетия XX века была отмечена значительной активностью органов самоуправления. К 1911 году так называемые общества благоустройства были организованы почти во всех крупных дачных поселениях. Их деятельность затрагивала многие стороны хозяйственной жизни.

Дачная публика медленно, но верно шла к осознанию необходимости совместного решения вопросов быта. Взносы дачников на поддержание деятельности обществ могли колебаться от 3 до 15 рублей в год. Бюджет обществ составлял от 3 до 7 тысяч рублей. От 15 % до трети бюджета уходило на устройство и поддержание освещения поселков. Общества могли решать и другие вопросы: водоснабжение и устройство колодцев, вывоз отходов и починка до-

рог, отчасти устройство объектов культурного и спортивного досуга.

Тем не менее, вопрос благоустройства поселков стоял крайне остро. Очень часто из жадности владельцы дачных поселков злоупотребляли вырубкой леса для более плотной застройки. Поведение самих дачников в отношении природы порой сильно противоречило устойчивому стереотипу дачно-богемной идиллии.

Даже в дорогом Новом Гиреево «девственный лес начал беспардонно оскверняться клочками грязной газетной бумаги, пустыми консервными банками, яичной скорлупой, битыми бутылками и прочими следами человеческой культуры», а на тихих старинных прудах стал слышен визг купающихся и пьяные песни.

Под сенью ведомств

Дачный хаос, по мнению современников, можно было ввести в цивилизованное русло путем строительства ведомственного дачного поселка или «города-сада». Один из первых таких поселков построило для своих сотрудников правление Казанской железной дороги.

Уже на старте проекта ведомство получило значительную выгоду: покупка большого участка в 30 верстах от Москвы обернулась почти десятикратной экономией на опте. Ведомство взялось решить для своих служащих все вопросы быта: провело водопровод, канализацию, освещение, устроило артезианский колодец. И следило за тем, чтобы в образцовом поселке жилой сектор не занимал больше пятой части всего участка. Остальное должно быть оставлено под лес или парковую зону.

Для предотвращения спекуляции благоустроенной землей сотруднику компании разрешалось брать участок земли в аренду, но не покупать. На застройку дома выдавалась ссуда. Арендная ставка для участка с домиком составляла 10 копеек за квадратную сажень в год. На таком же удалении от Москвы за те же деньги можно было снять «голый» участок площадью 300–500 квадратных саженей без благоустройства и коммуникаций.

Таким образом, на смену «частникам» шли крупные ведомства или всемогущее государство. В пору становления советской дачной индустрии происходило нечто похожее. А наше время отмечено рождением и бурной деятельностью класса новых Лопахиных...



Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

Бесплатные юридические консультации по финансовым вопросам

(3822) **716 787**
сайт: VLFin.ru



Департамент
Финансов
Томской области



ваши личные

финансы