

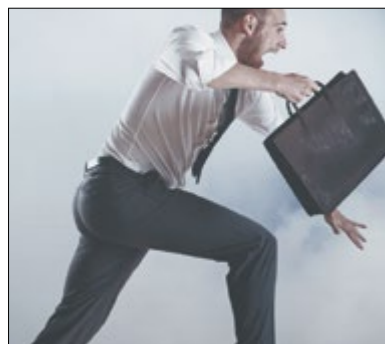


## Санкции санкциями, а «ФинВООМ» по расписанию!

В Томске уже в третий раз прошел праздник финансовой грамотности «Финансовый ВООМ»! С 20 по 30 октября 2014 года на разных площадках города были организованы интересные мероприятия, посвященные теме личных финансов. Насыщенная программа, рассчитанная на все слои населения - от школьников до предпринимателей, оказалась полезной каждому, принявшему в ней участие. ЧИТАЙТЕ НА **СТР. 6**



## Читайте в номере:

**УРОКИ ФИНГРАМОТНОСТИ  
ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ  
ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА**

СТР. 18

**ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ  
ЯСНОСТЬ ЛУЧШЕ  
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

СТР. 21

**БИЗНЕС-СТАРТ  
«ПЯТЬ КОШЕЛЬКОВ».**ЧАСТЬ 5  
СТР. 26**КОШЕЛЕК ТУРИСТА  
ДОЛЕТАЛИСЬ?**

СТР. 35

ЦИТАТА НОМЕРА:

| ПЛОХИЕ ВРЕМЕНА ЧАСТО ДАЮТ ПРЕКРАСНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ. ДОНАЛЬД ТРАМП

**2-е место в конкурсе «ВЫЗОВ-XXI ВЕК»!**

Статья «Долевые точки», опубликованная в Деловом вестнике «Ваши личные финансы» в выпуске № 7-8 (48-49) 2014 г., заняла 2-е место в номинации «Вызов — политика и экономика» в конкурсе молодых журналистов «ВЫЗОВ-XXI ВЕК» по Сибирскому федеральному округу.

30 сентября в Красноярске состоялось заседание круглого стола «Молодежная пресса XXI века: вызовы времени», на котором были оглашены победители Сибирского окружного тура X Всероссийского конкурса публицистических работ молодых журналистов, пишущих на социально значимые темы, «Вызов-XXI век». Конкурс ежегодно проводится Агентством печати и массовых коммуникаций России (Роспечать).

На окружной этап конкурса по СФО в 2014 году было представлено 28 работ, 13 из которых стали призовыми.

Всероссийский конкурс публицистических работ молодых журналистов «Вызов-XXI век» проводился среди журналистов (до 25 лет) — работни-



ков СМИ, а также внештатных авторов, чьи статьи были опубликованы в октябре 2013-августе 2014 г.

В 2014 году конкурс проводился в четырех номинациях: «Вызов — политика и экономика», «Вызов — Год культуры в России», «Вызов — Олимпиада, здоровье, спорт», «Вызов — межнациональные и межконфессиональные отношения».

Экспертный совет и жюри по Сибирскому федеральному округу возглавил Василий Нелюбин, председатель Красноярской региональной организации Союза журналистов России, директор Красноярского филиала телерадиокомпания «Россия 1» (ВГТРК).

**Центробанк поднял ключевую ставку**

31 октября 2014 г. Совет директоров Банка России принял решение о повышении ключевой ставки до 9,5% годовых. В сентябре-октябре внешние условия суще-

ственно изменились, в этих условиях происходило ослабление рубля, что наряду с введенными в конце лета ограничениями на импорт отдельных продовольственных товаров привело к дальнейшему ускорению роста потребительских цен. По оценкам Банка России, до конца I квартала 2015 г. инфляция останется на уровне выше 8%. Сохранение высоких темпов роста потребительских цен продолжительное время ведет к повышению инфляционных ожиданий, что создает дополнительные инфляционные риски. Банк России продолжит принимать меры, направленные на замедление роста потребительских цен до целевого уровня (4%) в среднесрочной перспективе. В случае улучшения внешних условий, формирования устойчивой тенденции к снижению инфляции и инфляционных ожиданий Банк России бу-

дет готов начать смягчение денежно-кредитной политики.

В сентябре-октябре инфляция увеличивалась более быстрыми темпами, чем ожидалось ранее. По оценке на 27 октября, годовой темп прироста потребительских цен составил 8,4%. Базовая инфляция в сентябре 2014 года повысилась до 8,2%. Увеличение инфляции происходило в основном за счет ускорения роста цен продовольственных товаров: с 10,3% в августе до 11,4% в сентябре. Темпы роста цен на непродовольственные товары оставались стабильными на уровне 5,5%. Основное влияние на динамику инфляции оказало ослабление рубля и внешнеторговые ограничения, введенные в августе 2014 года. По оценкам Банка России, совокупный вклад указанных факторов в годовой темп прироста потребительских цен по итогам года составит около 2,5 п.п. (из них 1,2 п.п. — вклад внешнеторговых ограничений, введенных в августе; 1,3 п.п. — вклад ослабления рубля с начала года). На фоне ускорения роста потребительских цен инфляционные ожидания населения и бизнеса продолжили расти, что оказывало дополнительное давление на цены.

**ваши личные  
финансы**

Деловой вестник «Ваши личные финансы» — ежемесячный журнал о финансовой грамотности. Издается с 2010 года.

Учредитель, издатель ООО «Р-консалт», 634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15  
Зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Томской области.  
Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

Руководитель проекта Михаил СЕРГЕЙЧИК

Редактор Наталия ВОЛКОВА

Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайнер-верстальщик Наталья ФЕСКОВИЧ

Редакция: Татьяна БОРОВСКАЯ, Александр КОЗЛОВ, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Юрий ГОЛИЦЫН, Елена ЗЕМЦЕВА, Павел ПАХОМОВ, Лера ТРУХАНОВА, Ольга УМБЕТАЛИНА.

Интернет-сайт газеты <http://VLFin.ru>  
e-mail: [info@VLFin.ru](mailto:info@VLFin.ru)

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

По вопросам размещения рекламы:  
тел. 716-797

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

Отпечатано в типографии  
ОАО «Советская Сибирь», 630048,  
Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104

Тираж 20 000 экз.

Дата выхода в свет: 6.11.2014

Время подписания в печать:

по графику — 23.00, 31.10.2014

фактически — 23.00, 31.10.2014

Подписной индекс 54215 в каталоге  
Межрегионального агентства подписки



## Предприниматели формируют будущую пенсию за счет ЕНВД и УСН!

ВСЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ ДОЛЖНЫ ПЛАТИТЬ ЗА СЕБЯ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ В ФИКСИРОВАННОМ РАЗМЕРЕ НА ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПЕНСИОННОЕ И МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ. ФИКСИРОВАННЫЙ РАЗМЕР СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ, ПОДЛЕЖАЩИЙ УПЛАТЕ ЗА 2014 ГОД, СОСТАВЛЯЕТ 20 727, 53 РУБЛЯ.

Фиксированный размер страховых взносов	ПФР	ФФОМС	Итого, руб.
	Сумма страховых взносов = МРОТ x Тариф в ПФР x 12, где МРОТ = 5 554 руб. (тариф страхового взноса — 26 %)	Сумма страховых взносов = МРОТ x Тариф в ФФОМС x 12, где МРОТ = 5 554 руб. (тариф страхового взноса — 5,1%)	
1	2	3	4 = 2 + 3
2014 год	17 328,48	3 399,05	20 727,53
I квартал	4 332,12	849,76	5 181,88
II квартал	4 332,12	849,76	5 181,88
III квартал	4 332,12	849,76	5 181,88
IV квартал	4 332,12	849,77	5 181,89

**С**тратовые взносы в фиксированном размере за 2014 год следует уплатить не позднее 31 декабря 2014 года. Единым платежом или частями — законодательством конкретный порядок уплаты этих фиксированных взносов не установлен. Поэтому предприниматель вправе самостоятельно определить, как удобнее платить — одновременно, ежемесячно, ежеквартально или с иной периодичностью.

Уважаемые предприниматели! Выбирая удобство, не забывайте о выгоде. Помните о льготах, которые вам предоставляет государство.

**Если вы предприниматель, который:**

- не производит выплаты физическим лицам и применяет ЕНВД, то вы можете уменьшить сумму ЕНВД, исчисленную за налоговый период, на уплаченные в этом налоговом периоде страховые взносы в ПФР и ФФОМС в фиксированном размере (ст. 346.32 НК).

Например, если исчисленная за квартал сумма ЕНВД составила 4 500 рублей, а вы в этом квартале уплатили страховые взносы в размере 5 181,89 рубля (4 332,12 рубля — в ПФР и 849,77 рубля — в ФФОМС), то за квартал сумма ЕНВД к уплате составит 0 рублей. Оцените выгоду!

- не производит выплаты физическим лицам и применяет УСН (объект — доходы), то вы можете уменьшить сумму налога (авансовых платежей по налогу), исчисленную за налоговый (отчетный) период, на уплаченные в этом налоговом (отчетном) периоде страховые взносы в ПФР и ФФОМС в фиксированном размере (ст. 346.21 НК РФ).

- не производит выплаты физическим лицам и применяет УСН (объект — доходы, уменьшенные на величину расходов), то вы при определении объекта налогообложения можете уменьшить полученные доходы на расходы в размере фактической уплаты страховых взносов в ПФР и ФФОМС в фиксированном размере (ст. 346.16, 346.17 НК РФ).

- производит выплаты физическим лицам и применяет ЕНВД, то вы можете уменьшить сумму ЕНВД, исчисленную за налоговый период, на уплаченные в этом налоговом периоде страховые взносы в ПФР и ФФОМС в случае их уплаты в пользу работников, занятых в тех сферах вашей деятельности, по которым уплачивается ЕНВД, но не более чем на 50% (ст. 346.32 НК РФ).

- производит выплаты физическим лицам и применяет УСН (объект — доходы), то вы можете уменьшить сумму налога (авансовых платежей по налогу), исчисленную за налоговый (отчетный) период, на уплаченные в этом налоговом (отчетном) периоде страховые взносы в ПФР и ФФОМС как за наемных работников, так и за себя, но не более чем на 50% (ст. 346.21 НК РФ).

- производит выплаты физическим лицам и применяет УСН (объект — доходы, уменьшенные на величину расходов), то вы при определении объекта налогообложения можете уменьшить полученные доходы на расходы в размере фактической уплаты страховых взносов в ПФР и ФФОМС как за наемных работников, так и за себя (ст. 346.16, 346.17 НК РФ).

Отделение Пенсионного фонда РФ по Томской области

## В МОЕМ БАНКЕ НОВЫЕ СТАВКИ!

**ВКЛАД «150 ЛЕТ НАДЕЖНОСТИ»**

Откройте вклад «150 лет надежности» в Росбанке и получите гарантированный доход по высокой процентной ставке.



ВМЕСТЕ МЫ СИЛЬНЕЕ

**РОСБАНК**

SOCIETE GENERALE GROUP



8-800-200-66-33  
звонок по России бесплатный  
[www.rosbank.ru](http://www.rosbank.ru)

\* Процентная ставка указана для вклада, открытого онлайн с помощью системы «Интернет-Банк» в рублях на срок 36 месяцев, при сумме вклада от 4 млн рублей. Ставки по срочному вкладу «150 лет надежности» составляют: для вкладов, открытых в отделениях Банка, в рублях — от 8,5 до 11%, в долларах США — от 1,75 до 3,90% годовых, в евро — от 1,15 до 2,75% годовых в зависимости от суммы и срока вклада. Для вкладов, открытых в рублях с использованием системы «Интернет-Банк» процентная ставка по вкладу увеличивается на 0,3% годовых. Минимальная сумма вклада — 15 000 рублей / 500 долларов США / 500 евро. Максимальная сумма вклада — 300 000 000 рублей / 15 000 000 долларов США / 10 000 000 евро. Срок вклада — 3, 6, 9, 12, 18, 24, 36 месяцев. В случае полного востребования вкладчиком суммы вклада или списания ее со счета по вкладу по иным основаниям до указанной в договоре даты возврата вклада проценты по вкладу выплачиваются исходя из фактического числа дней нахождения средств на счете по вкладу и из расчета ставки по вкладу «До востребования» — 0,01% годовых. Процентная ставка по вкладу «150 лет надежности» фиксированная и не подлежит изменению до указанной в договоре даты возврата вклада включительно. Выплата процентов производится в конце срока действия вклада. Автопродлонгация, пополнение/частичное снятие суммы вклада — не предусмотрено. Капитализация невозможна. Срок приема вклада — с 1 апреля по 31 декабря 2014 г.

ОАО АКБ «РОСБАНК». Группа Сосьете Женераль. Реклама.



# Санкции санкциями, а «ФинВООМ» по расписанию!



В ТОМСКЕ УЖЕ В ТРЕТИЙ РАЗ ПРОШЛИ МЕРОПРИЯТИЯ В РАМКАХ ПРАЗДНИКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ «ФИНАНСОВЫЙ ВООМ»! С 20 ПО 30 ОКТЯБРЯ 2014 ГОДА НА РАЗНЫХ ПЛОЩАДКАХ ГОРОДА БЫЛИ ОРГАНИЗОВАНЫ ИНТЕРЕСНЫЕ МЕ-

РОПРИЯТИЯ, ПОСВЯЩЕННЫЕ ТЕМЕ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ. ПО ТРАДИЦИИ ПОСЕТИТЬ ИХ МОЖНО БЫЛО СОВЕРШЕННО БЕСПЛАТНО. НАСЫЩЕННАЯ ПРОГРАММА, РАССЧИТАННАЯ НА ВСЕ СЛОИ НАСЕЛЕНИЯ — ОТ ШКОЛЬНИКОВ ДО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ОКАЗАЛАСЬ ПОЛЕЗНОЙ КАЖДОМУ, ПРИНЯВШЕМУ В НЕЙ УЧАСТИЕ. СЛЕДУЯ БЕССМЕННОМУ ЛОЗУНГУ «НЕСКУЧНО О ФИНАНСАХ», ОРГАНИЗАТОРЫ ПРАЗДНИКА ЗНАКОМИЛИ ТОМИЧЕЙ С ВАЖНОЙ И НУЖНОЙ ВСЕМ ИНФОРМАЦИЕЙ В ЛЕГКОЙ И НЕНАВЯЗЧИВОЙ ФОРМЕ.

**К** участию в мероприятиях проекта были приглашены финансовые эксперты из Москвы, преподаватели московских школ и ВУЗов, сотрудники Центрального банка, Пенсионного фонда, Налоговой службы, представители различных финансовых структур. Поделиться собственным опытом и результатами работы по повышению финансовой грамотности приезжали представители из Калининграда, Волгограда, Алтайского края. Семинар по реализации Программы повышения финансовой грамотности в Томской области стал единой диалоговой площадкой для всех участников этого общероссийского проекта.



Во вступительном слове **Александр ФЕДЕНЕВ, заместитель губернатора Томской области — начальник Департамента финансов Томской области** подчеркнул особый инновационный статус Томска как центра образования, исследований и разработок, огромный научный потенциал города, который дает все предпосылки органично влиться в программу повышения финансовой грамотности и сделать Томск межрегиональным центром в этой работе.

Он также заметил, что экономическое развитие страны зависит в том числе и от уровня финансо-



вой грамотности всего населения, а значит, повышение этого уровня является задачей и целью всех структур органов власти.

«В мире накоплен опыт разного рода — доступности финансовых услуг, защиты потребителей финансовых услуг, разработки образовательных программ, опыт в работе с проблемными кредитами. И цель нашей программы — этот опыт изучить и сформировать систему финансового образования и просвещения», — сказал замгубернатора.

Представляя образ финансово грамотного гражданина, Александр Феденев обозначил среди главных его качеств следующее: «это человек, который ежедневно, ежемесячно ведет учет расходов, не берет на себя неподъемные обязательства, живет по средствам, планирует свою перспективу, образует резервы, думает о пенсии и рационально выбирает финансовые продукты из очень большого пакета, который сегодня предлагается банковскими структурами».

Замгубернатора также напомнил, что в Томске работа по финансовому просвещению ведется уже давно. «Элементы этой работы появились еще в 2002 году, когда мы начали работу по регистрации, размещению и продаже облигационного займа Томской области для населения. Когда готовили этот заем, у населения в Томске на депозитах было 10 млрд рублей, а бюджет области составлял 14 млрд рублей. Сегодня вклады населения составляют 86 млрд, а бюджет — практически в 2 раза меньше, то есть ситуация изменилась. Но и кредиты у населения в Томской области на 90 млрд рублей. И вот эта проблема является острой».

«В ближайшее время мы приступим к обучению финансовой грамотности жителей самых отдаленных населенных пунктов области с использованием интернета. Томская область по доступности интернет-услуг на душу населения по разным исследованиям входит в первую пятерку регионов России, мы эту возможность попытаемся не упустить», — подытожил Александр Феденев.

В семинаре также приняли участие представители Министерства финансов РФ, представители федеральных, областных и муниципальных органов власти, выступающие партнерами в реализации программы. Большой интерес семинар вызвал у директоров общеобразовательных школ как Томска, так и других муниципальных образований Томской области.



**Елена ИЛЬИНА, эксперт Департамента международных финансовых отношений Министерства финансов Российской Федерации** в своем выступлении подчеркнула: «Вопросы повышения уровня финансовой грамотности остро стоят перед

всем мировым сообществом и все чаще в контексте решения других задач системного характера — таких, как обеспечение устойчивости экономического развития и преодоление последствий мирового финансового кризиса. Исследования в России и в мире показывают, что большая часть населения недооценивает свои риски и принимает неэффективные решения в области личных финансов. Финансовое образование необходимо начинать как можно раньше. Президентом РФ также активно поддерживается идея финансового образования в школах, но для этого нужно, чтобы преподавательский состав был к этому готов, необходима договоренность с профессиональным педагогическим сообществом о том, что данная тема является приоритетной».



**Анна ЗЕЛЕНЦОВА, координатор Проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»** отметила, что Томск

— это город, где человеческий капитал является одним из важнейших ресурсов. И одной из задач Проекта назвала помощь в наращивании этого человеческого капитала, так как важность состоит не только в том, чтобы люди были продвинутыми, но чтобы умели при этом пользоваться своими знаниями на благо страны и собственное благо. А сделать это без финансовой грамотности в современном мире трудно. «Финграмотность становится жизненно необходимым компонентом в 21 веке. Финансово грамотное население приобретает финансовые услуги на основе рационального выбора, имеет денежные запасы и ориентируется в финансовой сфере», — подчеркнула она.



В своем выступлении Анна Зеленцова признала, что со взрослым населением дела обстоят сложнее, чем с молодежью. Менее 1/3 взрослых россиян понимают важность наличия финансовой подушки безопасности. «Это значит, что если человек потеряет по любой причине работу или кормильца, то останется без финансовых запасов. Около 40% россиян имеют сбережения. Более 60% населения не готовы нести ответственность за собственные финансовые решения. То есть, если они отнесли свои деньги, к примеру, в какую-нибудь финансовую пирамиду, то готовы возложить ответственность за это на государство и рассчитывают на возмещения за эти потери. Только треть россиян справились с базовым тестом на финграмотность. Люди не сравнивают финансовые услуги, а идут в ближайший банк, в микрофинансовую организацию. Сколько стоит услуга и нужна ли она — таких вопросов они сами себе не задают. И особенно это характерно для малоимущих, для людей с низкими доходами. На практике для таких граждан последствия будут наиболее печальными. Усугубляется ситуация и тем, что наши люди не очень верят в справедливое разрешение споров с финансовыми организациями. Более того, чаще всего и не знают, что их права были нарушены», — пояснила Анна Зеленцова.



**Ведущий эксперт Всемирного Банка по финансовой грамотности Марчин ПОЛАК, автор программы повышения финграмотности в Республике Польша** в своем выступлении рассказал об опыте Польши. Он отметил, что плюсом для России видит то, что она может учиться на большом международном опыте, в том числе и примере Польши, так как наши общества очень похожи.

«В Польше нет национальной стратегии развития финансового образования, но работает программа, инициатором которой является Национальный банк Польши, он играет ключевую роль в образовательной финансовой стратегии и тратит 4–5 млн евро в год на разные образовательные программы. Плюс идет серьезная поддержка со стороны СМИ, неправительственных организаций», — подчеркнул Полак.

Одной из крупнейших инициатив, реализованных Национальным банком Польши, является внедрение Национального теста экономических знаний (National Test Of Economic Knowledge),

который прошел опробацию в 2006 г., а с 2012 г. проводится на регулярной основе каждые два года. Есть телевизионная программа, в которой каждый может принять участие и узнать о своей экономической подкованности. Эксперты утверждают, что после просмотра передачи экономическая осведомленность зрителей увеличивается на 6–10%.

В последнее время благодаря тесному сотрудничеству с телекомпаниями Национальному банку Польши удалось договориться о внедрении образовательных материалов в популярные сериалы. Для освещения некоторых финансовых вопросов в диалоги телегероев внедряются образовательные сообщения, более того, целые серии бывают направлены на раскрытие тех финансовых проблем, с которыми сталкиваются телезрители в повседневной жизни.

Глобальным инструментом повышения финансовой грамотности населения Польши является и портал экономического образования NBPortal, реализованный Национальным банком Польши, который обеспечивает широкий подход к развитию финансовой грамотности. На портале представлены курсы электронного обучения, онлайн-игры, направленные на принятие самостоятельных финансовых решений, интерактивные презентации, разнообразные статьи на финансовую тематику, а также финансовые словари.

Чтобы человек мог проверить различные последствия своих решений в безопасном имитационном режиме, была разработана игра-симулятор, которая помогает обучить финансовых потребителей надлежащему финансовому поведению. В рамках игры участники учатся работать, сохранять и инвестировать денежные средства, чтобы накопить миллион условных денежных единиц, при этом заботясь не только о процессе зарабатывания денег, но и о развитии своей личности.

Важный блок в финансовом образовательном процессе отводится обучению учителей и студентов. Так, одной из крупнейших программ повышения уровня финграмотности является программа «Мои финансы», внедряемая в польские школы с целью подготовки молодых людей в возрасте 17–19 лет к управлению личными финансами. Начиная с 2004 г. в программе приняли участие более 970 тысяч студентов и подготовлены более 200 тысяч учителей в качестве тьюторов по личным финансам.

В единый процесс вовлечены и младшие школьники (от 6 до 13 лет), а заодно с ними и их роди-



тели. С целью их обучения основам экономики и финансовой грамотности крупнейшим банком Польши была полностью адаптирована старейшая программа финансового образования в Европе «Школьные сбережения», которая работает в более чем 5 000 школ по всей Польше. В рамках данной программы у родителей появляется возможность открыть ребенку счет в банке, для того чтобы их дети учились распоряжаться своими личными финансами и делали первые шаги к самостоятельным накоплениям.

В заключение Марчин Полак отметил: «Мы всегда отслеживаем, насколько удачны были те или иные инициативы, какие наступили улучшения в области финансового образования, насколько более ответственным и финансово активным стало общество».

#### ЗНАНИЕ — СИЛА

Студенты, учителя и предприниматели получили возможность услышать ценные советы на мастер-



классов **Анатолия ГАВРИЛЕНКО — президента Российского Биржевого Союза, председателя Экспертной группы по финансовому просвещению при Банке России**, который, кстати, очень высоко оценил качество проводимой в Том-

ской области работы по повышению финансовой грамотности. «Знание — единственное, что может уберечь вас от провала. В настоящее время люди ежедневно теряют миллионы ровно потому, что не знают, как обращаться со всеми этими финансовыми продуктами, не знают реальных кредитных ставок, не знают реальных ставок по вкладам, — заметил он. Нередко бывает, что, подписывая договор с банком, человек даже не пытается вчитаться в него, понять реальные условия, на которых он отдает свои деньги. Финансовые мошенники активизировались. И самое верное средство для защиты от них — собственный разум. Финансовая грамотность — это ваша опора. Нужно понимать, если вам предлагают внести деньги под 20% или тем более 40% в месяц, то с вероятностью в 99% это мошенничество. Не будучи финансово грамотным сегодня, — добавил Анатолий Гавриленко, — вообще сложно быть успешным в жизни. Мы каждый день принимаем финансовые решения и во многом из них и складывается наша жизнь. Вот, например, вы получили зарплату, пошли и сразу купили себе две пары туфель, потому что захотелось, понравились.



Они вам, по сути, и не нужны, без них можно было обойтись, но вы все равно купили. Помимо этого, заплатили по долгам — кредиты, ипотеки и т. д. В результате на месяц у вас осталась в лучшем случае одна треть зарплаты. И как жить?

Финансовая грамотность — это в первую очередь финансовая безопасность. Я бы посоветовал таким зависимым от покупок людям вести дневник своих трат — записывать все расходы и в конце недели делать анализ: от чего вы могли бы отказаться и на чем сэкономить. Люди часто боятся заглянуть в свою финансовую жизнь, так сказать, посмотреть правде в глаза и все больше и больше загоняют себя в долги.

В Томске уже давно учат разбираться в уловках кредитных организаций. Проект «Ваши личные финансы» дает полный спектр возможностей для получения информации, организует курсы и мастер-классы для повышения уровня финансовой грамотности. Нужно просто прийти».

Рассуждая, что будет дальше с российской экономикой, в какой валюте лучше хранить деньги и как в принципе правильно распоряжаться собственными финансами в сложных экономических условиях, Анатолий Гавриленко успокоил: «Ничего страшного в ближайшем будущем, несмотря на все апокалиптические настроения, не произойдет. Это мое мнение. Наша страна с трудом, но будет продолжать развиваться. К сожалению, сегодня у России много обременяющих явлений, например, санкции. Мы все живем в глобальном рынке, мы туда стремились, туда попали и вынуждены в нем существовать. И если в условиях этого глобального рынка кто-то меняет правила игры, все участники будут чувствовать себя дискомфортно. Рубль, действительно, за последние два года подешевел на 10–15%, но вместе с тем в течение 13 предыдущих лет он укрепился в два раза. Заметьте, в 2000 г. доллар стоил 30 рублей, и еще год назад он стоил 30 рублей — об остальном судите сами».



Предчувствуя традиционный вопрос, особенно остро волнующий население в период финансовой нестабильности в мире и собственной стране, о том, есть ли смысл сегодня хранить деньги в валюте, Анатолий Гавриленко посоветовал: «Первое, что нужно сделать, — оценить свои траты на грядущий год. Если имеются планы, например, съездить в отпуск в Европу — поменяйте средства на евро заранее. Если собираетесь в Азию — Индию или Таиланд — купите доллары. Если связываете свои грядущие траты с рублями, например, планируете устроить банкет по значительному поводу или речь идет о покупке машины и у вас уже сейчас есть на это сумма в рублях, тогда следует обратиться к профессионалам. Например, к менеджерам ведущих банков, финансовых компаний. Изучите все предложения, оцените риски и просчитайте. Самый оптимальный вариант сегодня, как мне видится, — вложения в мультивалютные вклады. Еще вариант — ценные бумаги, но это не для новичков».

#### НА СТАРТ! ВНИМАНИЕ!...

Праздник «Финансовый ВООМ» по традиции объявил новый старт областным творческим конкурсам. Юные томичи уже могут подавать заявки на участие в конкурсах детского художественного творчества «Страна финансов» и литературного творчества «Я, Финансы, Мир», а также в конкурсе видеороликов «Азбука финансов».

Кроме того, стартовало народное голосование региональной премии «Финансовый престиж» за лучший банк, страховую и инвестиционную компанию, по результатам которого определяют победителей. Каждый может оценить качество услуг финансовых организаций региона на сайте финпрестиж.рф

#### И ДЕЛУ ВРЕМЯ, И ПОТЕХЕ ЧАС

По опыту своей работы организаторы проекта «Ваши личные финансы» уже давно изучили пристрастия томичей, в частности их неподдельную любовь к разного рода массовым гуляниям и праздникам! Как раз для тех, кому нравится со-



вместить приятное с полезным и была организована акция в Торговом центре «Изумрудный город» в воскресенье 26 октября. Более 1 000 посетителей «Изумрудного города» стали ее участниками! Все желающие могли оценить свой уровень финансовой грамотности, ответив на несколько несложных вопросов. А более 500 томичей в результате акции получили подарки, в том числе фирменные воздушные шары и шоколадки. Большой интерес вызвала выставка плакатов «Экономика советской России эпохи НЭП», развернутая у центрального входа в торговый центр.

А пока народ культурно-познавательного развлечения, в этот же день в загородном центре делового сотрудничества и отдыха «Томь» в с. Калтай состоялась вторая сессия Томской школы финансовой журналистики. Действующие журналисты, блоггеры и студенты общались с опытными экспертами — Алексеем Бобровским, начальником службы экономических новостей телеканала «Россия 24» и Марчином Полаком, ведущим экспертом Всемирного Банка, автором программы повышения финансовой грамотности в Республике Польша. Оба эксперта подчеркнули важность роли СМИ и журналистов в вопросах повышения финансовой грамотности населения.

Вторая сессия школы финансовой журналистики, в которой принимали участие как действующие журналисты, так и студенты журфака, проводилась в форме организационно-деятельностной игры. Подробнее об этом мероприятии читайте на стр. 11.

*Мероприятия в рамках Финбума еще не завершились. Для всех желающих проект «Ваши личные финансы» запускает бесплатные образовательные курсы по различным темам — сбережения, кредитование, финансовое планирование, добровольное медицинское страхование и др. Записаться на курсы можно на нашем сайте VLFin.ru.*

Наталья ВОЛКОВА, Юлия ФИЛОНЕНКО



## Жить в займы нельзя, но брать кредиты можно



Участники Томской школы финансовой журналистики, проходившей в рамках праздника финансовой грамотности «Финансовый ВООМ», сформулировали основы разумного кредитного поведения и вывели формулу счастья. Осенняя сессия Школы состоялась в воскресенье 26 октября 2014 года в загородном центре делового сотрудничества и отдыха «Томь» в с. Калтай, и ее тема была сформулирована так: «Жизнь в займы: кредитование физических лиц». Никаких скучных лекций, пара динамичных мастер-классов, но главное — действие разворачивалось с 9 утра до 10 вечера в микрогруппах, которые объединили действующих и будущих журналистов, студентов экономических специальностей ТПУ и ТГУ, пиарщиков и рекламщиков. Время пошло назад на один час, но каша в головах «школьников» оказалась такой густой, будто они не выспались.



**П**ервая установочная сессия Томской школы финансовой журналистики (ТШФЖ) была проведена в холодном июне 2014 года, когда ничто не предвещало, что лето будет жарким, а осень непредсказуемой, в том числе и финансово.

— Финансовая журналистика стала прослойкой между политической и погодой в выпусках телевизионных новостей, — говорил тогда Алексей Бобровский, главный по экономическим новостям в холдинге Всероссийской государственной телерадиокомпания (ВГТРК: каналы «Россия», «Россия 2», «Россия 24»). — В местных новостях о финансах — в лучшем случае курс валюты. А ведь деньги — это то, что волнует всех каждый день.

Жизнь решила доказать его правоту, не откладывая в долгий ящик. Переход от политических новостей к экономическим, слава Украине, случился быстро. Сначала — антироссийские санкции, потом курс рубля вместе с ценами на нефть решили упасть, и россияне вдруг стали меньше интересоваться вымышленные сериальные трагедии и гораздо больше — их личные финансовые драмы. Томичи — не исключение. 90 млрд рублей в общей сложности у жителей нашей области хранится «в чулках», на 85 млрд рублей набрано кредитов в коммерческих банках. Значит, надо быстро определиться: где, как и в чем хранить и сберегать сумму, почти в два раза превышающую годовые доходы областного бюджета? Торопиться ли отдавать краткосрочные потребительские и долгосрочные ипотечные кредиты и брать ли новые? Вопросы требуют быстрого и грамотного ответа, в том числе и через средства массовой информации. А журналисты отвечать не готовы, поскольку и сами не знают, и спросить часто не у кого, а кто готов ответить, иногда просто хочет порекламировать свой финансовый продукт.

Так что потребность в компетентных финансовых журналистах сформирована в обществе. Принимая это, факультет журналистики НИ Томского



государственного университета, ВГТРК «Томск», проект «Ваши личные финансы» Департамента финансов Томской области объединили усилия по скорейшему выходу на проектную мощность участников ТШФЖ.

#### КАК ЗАКАЛЯЛАСЬ СТАЛЬ

— Кредиты — это однозначно хорошо, — говорит паренек в свитерке. — У тебя нет машины, но ты взял кредит и уже едешь!

— Это если ты взял автокредит. А если потребительский кредит, чтобы не оформлять обязательное при автокредите КАСКО, не оставлять машину в залог банку? А вдруг ты, как неопытный водитель, разбил машину? КАСКО нет, машины нет, а кредит есть...

Юрий Шевченко улыбается в седую окладистую бороду. Он мастер задавать вопросы и вести дискуссии. Историк, философ, методолог, он стоял у



истоков Ассоциации дискуссионных клубов Томской области, которая проводит на осенней сессии ТШФЖ организационно-деятельностную игру. Эта интеллектуально-образовательная технология позволяет интенсифицировать процесс совместной мыследеятельности так, что вечером «школьники» удивляются: мы сами до этого додумались?

— Кредит — это зло! — прошел час и вот новый поворот событий в микрогруппах.

— Минуточку, — останавливает Шевченко. — Какой кредит — зло? Краткосрочный или долгосрочный? В условиях стабильности или в условиях кризиса? Будьте точны в определениях...

К обеду самооценка «школьников» на нуле. Они понимают, что они ничего не знают о кредитах, хотя правильно произносят словосочетание «аннуитетный платеж», а некоторые даже в курсе, как рассчитать кредитное плечо. Но по замыслу организаторов игры, самый быстрый интеллектуальный старт как раз и происходит с чистой площадки, свободной от стереотипов и рекламной шелухи.

Мастер-классы Алексея Бобровского «Рамочные компетенции финансового журналиста» и Марчина Полака из Польши о формах и методах информационных кампаний по повышению финансовой грамотности дарят участникам свежие идеи. Одна из микрогрупп, например, хохочет и готовит финальную презентацию в виде аудиосериала про семью, которая набрала 15 кредитов, у мужа 3 работы, 5 айфонов, а счастья нет.

В другом микроколлективе каждый готовит финальную презентацию сам за себя, но такое ощущение, что всем

привиделся один и тот же текст. Тишина такая, что слышно, как скрипят шариковые ручки. Когда начинают читать друг другу то, что написали, становится ясно: тексты разные, а смысл один. Совершенно незнакомые с утра люди вечером смогли сказать друг другу вещи, которые мы и родным-то иногда боимся озвучить.

— Я напишу методичку о счастье, — говорит Юля,

уже состоявшийся журналист. — Мы сегодня говорили о том, что бы мы делали в последний день своей жизни, то, что делает нас действительно счастливыми. Так вот, никто из нас не сказал, что в последний день своей жизни хотел бы приобрести какие-то материальные блага, тем более в кредит. Мы бы хотели обняться с любимыми, сидеть у воды, развести огонь, ехать в машине, куда глаза глядят, у некоторых были неприличные желания, но никто не собирался брать кредит...

В девять вечера начинаются финальные презентации микрогрупп.

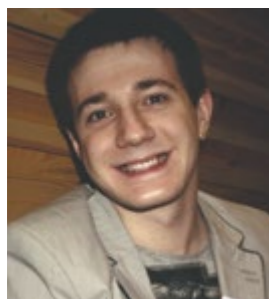
— Мы поняли, что брать кредиты нужно, — резюмирует третья микрогруппа. — Ведь когда речь идет, например, о дорогостоящем лечении родного человека, кредит может быть неизбежен. Но жить в кредит нельзя. Нельзя тратить свою жизнь на выплату кредитов.



**ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ**

Можно с уверенностью сказать, что все — начиная с глобальных структур, таких, как целые государства, их регионы и субъекты, корпорации и организации различного уровня, и заканчивая рядовыми гражданами — вовлечены в «кредитный маховик», который раскручивает современную социально-экономическую систему. Какую роль играет кредит в жизни каждого и как правильно пользоваться этим инструментом — на эти вопросы пытались ответить участники игры, проходившей в рамках Томской школы финансовой журналистики.

— Наш старт начался с тезиса «Кредит в современной финансовой ситуации», который каждый понимал по-своему. Конфликт мнений — первая из проблем, возникших перед нами, участниками группы.



В условиях, когда люди знали друг друга «5 минут», непростой задачей было выработать общую концепцию отношения к данному вопросу. Шли постоянные споры, были ошибочные мнения, искались компромиссы, все это способствовало развитию «теплого» внутригруппового климата и сплочению команды, — делится впечатлениями непосредственный участник Школы **Илья АВДЕЕВ**.

— На протяжении всего дня нас сопровождали игротехники, которые исполняли роль наблюдателей-аналитиков извне, а мы, участники, принимали реше-

ния и были полностью предоставлены сами себе. В течение всего дня отношение к нам разнилось. Сначала нас сбивали с толку своей аналитической информацией. Группа с большим трудом прокладывала себе колею понимания проблемы, а вмешательство игротехников выбивало из нее. Было ли это запланировано или нет — никто не раскрыл карт. По ходу игры отношение к нам изменилось: прежде путавшие участникам карты, игротехники стали вливаться в группу, и общение с ними стало более открытым, полезным и интересным. Теперь их аналитика воспринималась не в укор, а как повод для размышления. Подружились.

К концу игры силы уже были на исходе, но было и ощущение что время, проведенное вместе, не потрачено впустую. Расставаться не хотелось, каждый чувствовал себя нужным и полезным, сделав свой вклад в развитие команды и всего дня.

Понимание того, ради чего все это устроено и для чего всех собрали, пришло позже. Организаторы не пытались дать какие-то формализованные и теоретические знания. Здесь не было победителей и проигравших. Пробудить настоящие мыслительные процессы, которые в процессе обсуждения дадут возможность самостоятельно прийти к пониманию поставленной проблемы — это и был тот самый скрытый смысл, заложенный организаторами Школы, — подытожил Илья.

*Р. С. Жизнь, как известно, полна простых для понимания неправильных решений. Следующая, уже зимняя, сессия Томской школы финансовой журналистики будет как раз об этом.*

**Андрей ОСТРОВ**

# Самостоятельное управление своими деньгами

Что мы умеем делать с деньгами? Тратить... Вот это — всегда пожалуйста! Ну, еще, конечно, зарабатывать. Получается это, правда, далеко не у всех. И все же большинство из нас прилежно работают, чтобы прокормить себя и свою семью. Это нормально и естественно. А некоторым даже удастся после покупок в магазинах, затрат на учебу, здоровье, подарки, после всех этих бесконечных трат оставить еще «целых 3 копейки». Вот тут-то и возникает главная проблема — что же делать с этими деньгами? Держать дома? О самостоятельном управлении своими деньгами и возможностях заработать на инвестировании расскажем в нашей экспертной рубрике «ИНВЕСТСОВЕТ».

**Павел ПАХОМОВ**

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

**НЕ УВЕРЕНЫ — НЕ РИСКУЙТЕ!**

Хочется верить, что большинство российского населения уже более-менее понимает, что деньги дома держать нельзя — они достаточно быстро обесцениваются под воздействием инфляции. Кроме того, повсеместно и ежедневно на радио и на ТВ то и дело напоминают: деньги должны работать! Работать — это понятно. Но как? Конечно, можно (и нужно!) отнести деньги в банк. Там есть гарантия сохранности средств, по крайней мере в пределах суммы до 700 тысяч рублей, возврат которой гарантируется Системой страхования вкладов даже при банкротстве банка. К сожалению, иногда проценты по банковским вкладам нас не вдохновляют — они оказываются явно ниже, чем темпы инфляции. Но если не депозит, тогда что? С одной стороны, пред-

ложений вокруг великое множество — Форекс с сотнями процентов дохода, разные общества взаимного кредита и сбережений, сулящие чуть ли не десятки процентов в месяц, да и просто какой-то знакомый вашего знакомого готов взять у вас деньги в управление и обещает ну очень большую прибыль! Глаза просто разбегаются! А с другой стороны — ведь страшно! И правильно, что страшно. В 99 случаях из 100 — это прямой путь к потере ваших честным трудом заработанных денег. Можно ли заработать 30% за месяц? Можно. Но надо быть профессионалом. Можно ли получить доход в 1000% годовых? Тоже можно. Но опять-таки — надо быть профессионалом. А вы уверены, что те люди, кому вы отдаете свои деньги, — профессионалы? Нет? Тогда и не рискуйте понапрасну!

Но ведь все равно хочется денег больше! И заработать дополнительный доход действительно можно, причем самостоятельно! Возражение «на финансовых рынках работают профессионалы, а какой из меня профессионал» — на самом деле глубокое заблуждение. Миллионы людей по всему свету инвестируют свои средства в различные финансовые инструменты, не будучи профессионалами. Конечно, это не значит, что предварительная подготовка не потребуется. Каким-то базовым вещам





необходимо будет обучиться. Но сразу могу успокоить — на это уйдут не годы и даже не месяцы. Скорее всего, несколько недель. Да, именно так! Всего лишь несколько недель необходимы среднестатистическому человеку, чтобы понять, как устроен финансовый рынок и какие вообще бывают финансовые рынки и финансовые инструменты, что такое фундаментальный и технический анализ и определиться со сферой их применения. Кроме того, если вы решитесь выходить на рынок самостоятельно, то необходимо будет освоить биржевой торговый терминал (в России наиболее распространенной является информационно-торговая система QUIK), выбрать брокера — биржевого посредника, через которого вы будете совершать операции на бирже. Однако пусть вас это не пугает. Как показывает опыт, все эти «трудности» вполне преодолимы.

**«КУРС МОЛОДОГО БОЙЦА-ИНВЕТОРА»  
ПРОЙДЕН... ЗА РАБОТУ!**

Начиная свою деятельность в качестве инвестора, первым делом необходимо определиться с рынками и инструментами, которыми вы будете торговать, и в соответствии с этим выбрать биржевого посредника.

Рынков много — простых и сложных. Это рынки акций и облигаций, рынок фьючерсов и опционов, валютный рынок (FOREX), рынок РЕПО и внебиржевых форвардов и т.д. Но с точки зрения простого человека, который работает на основной работе и рассматривает эти рынки как потенциальный источник дополнительного дохода, многие из них надо отбросить сразу же. Перечислим те рынки и инструменты, которые доступны в первую очередь.

Во-первых, это рынок акций — самый распространенный и наиболее популярный среди частных непрофессиональных инвесторов всего мира. Вложения в акции принесли финансовое счастье многим инвесторам. Надо понимать, что, покупая акцию, вы покупаете часть бизнеса. И если он конкурентоспособен, то и сама цена акций будет расти, а дивиденды (доход от прибыли) будут периоди-

чески «падать» на ваш счет. Да, в экономике у нас сейчас все не очень хорошо, но ведь любые кризисы когда-нибудь заканчиваются. Здесь следует учесть, что очень многие российские и зарубежные аналитики говорят сейчас о глобальной недооценке российских компаний. Их акции должны стоить в разы дороже, но пока что на их цене сказывается прежде всего геополитическая обстановка, а не реальная стоимость их бизнеса.

Вторым по значимости, а для кого-то и первым, является рынок долговых инструментов или проще — рынок облигаций. Облигации — долговые бумаги, которые выпускает как государство, так и отдельные компании. По этим бумагам в течение всего срока их обращения начисляются проценты (купоны). Облигации бывают с разными сроками обращения — от 1 года до 30 лет — и являются прекрасной альтернативой банковскому депозиту. Если на рынке акций при сроках инвестирования 3–5 лет можно рассчитывать в среднем на 20-30% годовых, то на рынке облигаций доходность ваших вложений будет находиться на отметке в 8–15%.

Вот два основных рынка, где непрофессиональный инвестор может себя вполне комфортно чувствовать и реально зарабатывать деньги.

Есть еще один рынок, на котором непрофессиональные частные инвесторы имеют успех. Это срочный рынок или иначе — рынок фьючерсов и опционов. Но здесь сразу следует оговориться, что сам рынок и инструменты, обращающиеся на нем, гораздо сложнее и несут больше рисков по сравнению с двумя предыдущими. Он требует больших знаний и более жесткого риск-менеджмента при совершении любых инвестиционных операций.



**ЧЕРЕПАХА, ОБОГНАВШАЯ ЗАЙЦА**

Вот и все... Никакого FOREX, никаких супердоходных РАММ-систем, никаких «супернарезных» управляющих роботов... Забудьте эти слова! Это вам просто не нужно! Про любые краткосрочные операции — быстро вложил деньги и через день, неделю, месяц... вернул их со стопроцентной прибылью — просто забудьте раз и навсегда. И ни в коем случае не завидуйте тем, кто так зарабатывает — это делают буквально единицы профессионалов, а оставшиеся 97–99% проигрывают деньги. Приносят новые... и опять проигрывают. Вы хотите влиться в их ряды? Если нет, то ваш удел — никуда не спешить, совершать операции только на свои деньги (никаких кредитов и заемных средств!), работать, как говорят профессионалы, только от «лонгов», то есть сначала что-то покупать и потом, когда это вырастет в цене, — продавать. Запомните: вы — инвестор, а не спекулянт. Спекулянт спешит, спешит, спешит. Он спешит заработать свою зарплату, потому что если он не заработает сейчас, то завтра ему нечего будет есть. А вас, как инвестора, интересует прибыль для вашей дальнейшей жизни (на пенсию, на дом, на отпуск). Вам не надо



угадывать цену акции, которая будет завтра — все равно не угадаешь, вы инвестируете в бизнес, покупая акцию, и знаете, что он в любом случае будет расти. Не завтра, так послезавтра, не послезавтра — так через год. Главное — дождаться. И вы дождетесь, поскольку вам некуда спешить. А инвестирование — это процесс простой и совершенно неспешный. Помните об этом всегда! И хороших вам акций — прибыльных и быстрорастущих.

**Открой вклад «ВЫГОДНЫЙ»**

**с 1 ноября 2014 г. по 31 января 2015 г.**



<b>СТАВКА % годовых</b>	<b>10,00%</b>	<b>10,50%</b>
<b>СРОК ХРАНЕНИЯ</b> 370 дней включительно	<b>до 183 дней</b>	<b>от 184 до 370 дней</b>
<b>ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС</b> не менее (руб.)	<b>15 000</b>	
<b>ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЗНОСЫ</b> , не менее (руб.)	<b>5 000*</b>	
<b>НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ</b>	каждые 91 день от даты открытия вклада **	

\* С начислением процентов по ставке основного вклада со дня, следующего за датой внесения. \*\* По выбору вкладчика возможна капитализация процентов.

Вклад открывается сроком на 370 дней. По истечении срока действия вклада вклад не пролонгируется. Расходные операции по вкладу не допускаются. При досрочном расторжении договора вклада «Выгодный»: в течение 182 дней от даты открытия вклада начисленные и выплаченные проценты сохраняются. За текущий неполный период начисления процентов, проценты начисляются по ставке 0,10% годовых.

Все вклады оформляются при представлении документа, удостоверяющего личность (паспорта). Открытие счета вклада (оформление и выдача договора и книжки вклада) — бесплатно. Ведение и закрытие счета вклада — бесплатно.

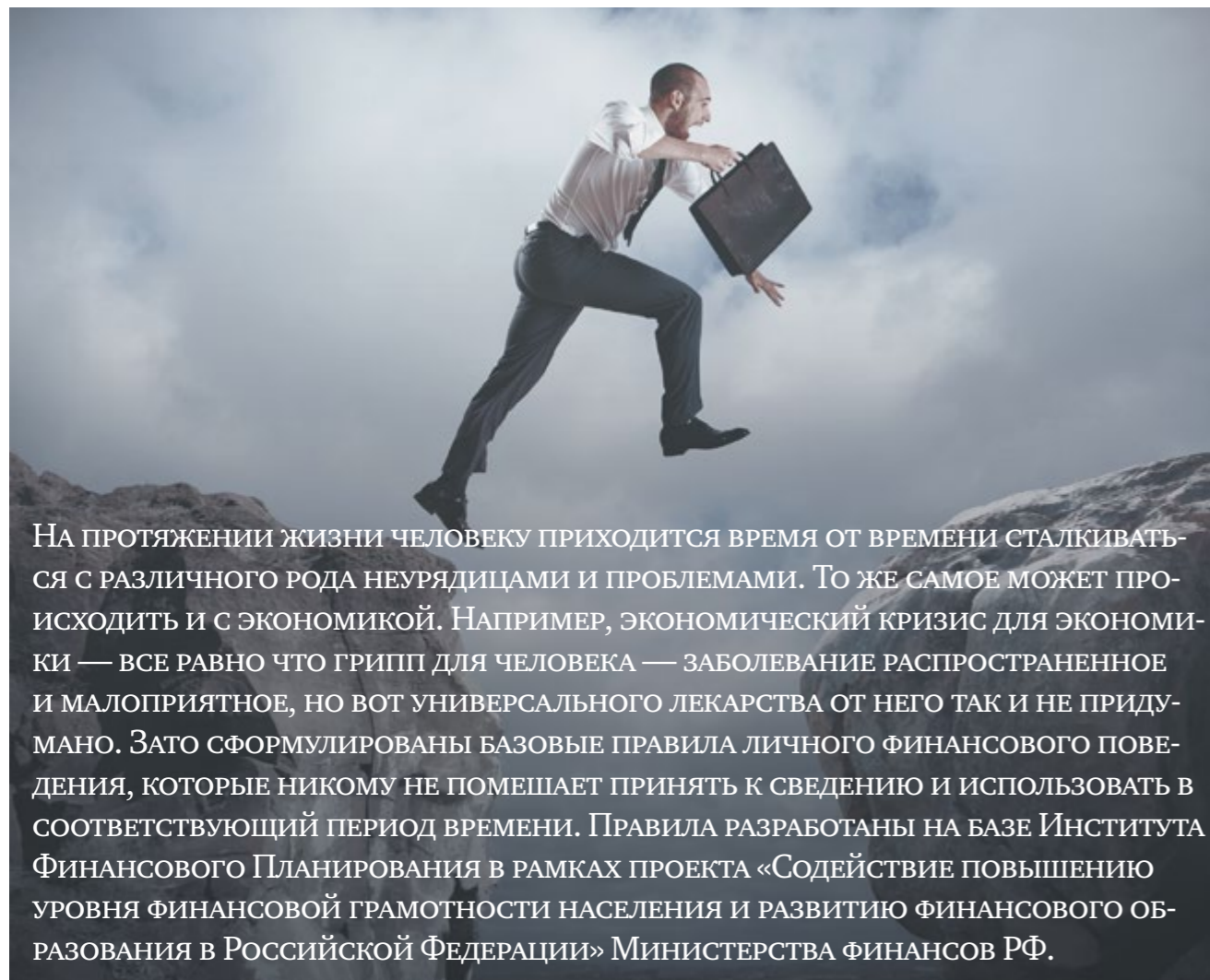
**ОАО «ТОМСКПРОМСТРОЙБАНК», г. Томск, пр. Фрунзе, 90, 26-68-98, 52-21-75**  
**Советский филиал, 634021, г. Томск, пр. Фрунзе, 132, 26-31-43**  
**Филиал № 17, г. Томск, пр. Ленина, 193, 40-08-02**  
**Филиал г. Северск, г. Северск, пр. Коммунистический, 103, (382-3) 52-36-73, 54-78-43**



ОАО «Томскпромстройбанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ от 07.09.2012 г. №1720



# Финансовое поведение во время кризиса



На протяжении жизни человеку приходится время от времени сталкиваться с различного рода неурядицами и проблемами. То же самое может происходить и с экономикой. Например, экономический кризис для экономики — все равно что грипп для человека — заболевание распространенное и малоприятное, но вот универсального лекарства от него так и не придумано. Зато сформулированы базовые правила личного финансового поведения, которые никому не помешает принять к сведению и использовать в соответствующий период времени. Правила разработаны на базе Института Финансового Планирования в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» Министерства финансов РФ.

**В**опрос финансовой грамотности в периоды кризисов встает особенно остро. Людям начинает интересовать, как же оставаться в ситуации кризиса финансово рациональным и прагматичным, как не поддаваться панике и не потерять собственные средства.

Попробуем сформулировать основные принципы личного финансового поведения в период экономического кризиса.

## • Спокойное рассуждение

В кризисной ситуации необходимо сохранять терпение, положительный настрой, трезвость рассу-

дений. Следует анализировать любую поступающую информацию без паники: спокойно, трезво, рассудительно. Кризисы были и будут, но любой кризис конечен. При возникновении кризисной ситуации важно думать о том, чего удастся достичь к ее окончанию.

## • Урезание расходов на товары не первой необходимости

Для минимизации рисков во время кризиса лучше отказаться от крупных покупок (если, конечно, это не вопрос первой необходимости) и максимально возможно сберегать деньги. Цель — бездефицитный бюджет, обеспечение финансовой без-



опасности. Нужно определить, какие траты могут подождать, а какие — нет.

## • Поиск дополнительных источников дохода

Этот принцип важен всегда, на период кризиса — особенно. Изучение налогового законодательства в целях поиска возможности получения налоговой льготы (налогового вычета), изучение рынка труда в целях поиска приработка и другие способы увеличения дохода, возможные в сложившейся ситуации.

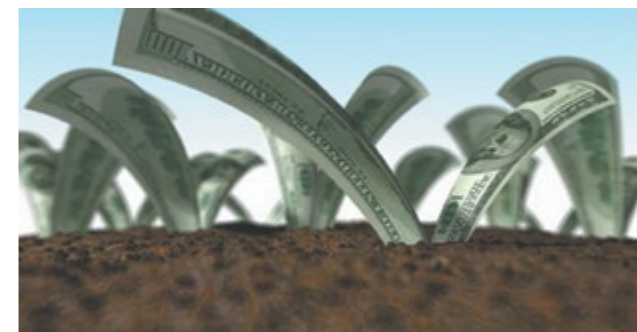
## • Разделение сбережений

Нужно распределять сбережения между разными «корзинами» — это позволяет уменьшить риск их потери.

## • Забота о ликвидности

Особенностью любого кризиса является малая предсказуемость развития событий. Поэтому вложение денег в недвижимость, золото/драгоценности и предметы длительного пользования может привести к дополнительным рискам. Дорогостоящие предметы в кризис малоликвидны — их трудно оперативно продать и получить наличные деньги. А вырученная сумма как правило меньше той, что имелась до покупки.

Универсального рецепта, как спасти свои деньги от кризисных явлений, нет. Сохранить и приумножить свои сбережения можно как в спокойное время, так и в периоды потрясений. Но что стоит покупать? Рассмотрим возможные варианты и уровень их «полезности».



## ВАРИАНТЫ ВЛОЖЕНИЯ ДЕНЕГ

### • Вложение в валюту

Элементарное разделение денежных средств на части — рубли, доллары и евро или на другую комбинацию валют — может спасти деньги от обесценивания, так как разделяет возможные риски. Такое разделение называется «создание портфеля из нескольких валют». Создание такого портфеля спасало многих от неминуемых потерь в кризисные времена.

### • Банковские вклады

В условиях кризиса банковский депозит является наименее рискованным вложением. В банке гражданин может получить проценты по вкладу, сопоставимые с реальным уровнем инфляции. Более того, депозиты в банках, входящих в Систему страхования вкладов, застрахованы — в этом случае риск сведен к минимуму.

### • Недвижимость

Вложение в недвижимость — один из возможных вариантов инвестирования, но только если это долгосрочное вложение. Недостаток его состоит в том, что при необходимости не всегда есть возможность быстро продать недвижимость по цене приобретения. В то же время недвижимость может обеспечить стабильный доход от сдачи в аренду. В качестве недвижимости может рассматриваться и дачный домик, и квартира, и комната.

### • Вложение в земельные участки

Рынок земли отличается от рынка недвижимости. При использовании такого варианта инвестирования важен выбор лучшего земельного участка при соответствующем соотношении «цена-качество».

### • Фондовый рынок

Вложение в ценные бумаги компании — традиционный способ инвестирования свободных средств. В период кризиса стоимость большинства ценных бумаг очень привлекательна для потенциального покупателя. Риск состоит в реальной оценке возможности роста стоимости приобретенной ценной бумаги.

### • Вложение в золото

Стоимость ценных металлов, как любого товара, подвержена взлетам и падениям. Однако рынок ценных металлов настолько велик, что в нем могут выигрывать только профессиональные участники.

### • Автомобиль и ремонт квартиры

Автомобиль как средство вложения также имеет низкую ликвидность — срочно продать имеющееся средство передвижения по цене приобретения вряд ли получится. Тем более, если покупка автомобиля или стройматериалов для ремонта квартиры затрагивает стратегически важные для семейного бюджета ресурсы, то от таких покупок в кризис стоит воздержаться.

### • Вложение в себя

Можно потратить деньги на себя: пройти лечение, приобрести абонемент в спортивный зал, выучить иностранный язык. Эти вложения рано или поздно принесут пользу.



### ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ

Будущее неизвестно. Но учитывать в собственном финансовом плане вероятность наступления кризисной ситуации можно и нужно. Людям свойственно надеяться на лучшее, часто происходит недооценка вероятности негативных событий. Например, человек может внезапно лишиться привычного дохода: потерять работу (увольнение, серьезная болезнь) и т.д., на этот случай у него должны быть средства, позволяющие в течение определенного срока сохранить прежний уровень жизни. Подобных ситуаций может возникнуть великое множество.

Личный финансовый риск-менеджмент — прочный фундамент подготовки к возможным кризисам. Прежде всего уместно задуматься о создании финансовых резервов и источников доходов, не связанных с основной трудовой деятельностью. Важнейшими составляющими личной финансовой устойчивости также являются оптимизация кредитных отношений и рационализация решения жилищного и других бытовых вопросов.

Личный (семейный) финансовый резерв — сумма денег, сформированная на случай возникновения непредвиденных обстоятельств.

Стабильность сменяется кризисом, затем снова приходит стабильность. План действий необходимо иметь как на повседневную, стабильную жизнь, так и на случай кризиса.

Например, на случай непредвиденных расходов необходимо иметь ликвидный резервный фонд.

*Ликвидность — скорость превращения активов в наличные деньги.*

Каков должен быть размер резервного фонда? Разумная его величина равна приблизительной сумме полугодичных расходов.

Например, если расходы составляют 10 000–15 000 рублей в месяц, то размер фонда должен составлять 60 000–70 000 руб.

Существует несколько видов резервов. Один из способов их классификации — по степени ликвидности (скорости обращения в наличные деньги).

### ВИДЫ РЕЗЕРВОВ ПО СТЕПЕНИ ЛИКВИДНОСТИ

#### • Наличные деньги

Самый ликвидный актив — наличные деньги, хранящиеся в быстром доступе — дома, либо в сейфовой ячейке банка.

#### • Деньги на банковских карточках

Деньги на карте надежного банка также имеют высокую степень ликвидности, т.к. их можно использовать практически в любой момент, либо сняв в банкомате или у оператора, либо расплатившись карточкой за товар. Достаточно определить, какая минимальная сумма должна быть на карте для оперативного резерва.

#### • Банковский депозит

Процент по депозиту в максимально надежном банке не будет высоким, т.е. доход от вклада может быть незначительным. Целью депозита является создание резерва для обеспечения финансовой защиты, а не получение дохода.

#### • Страхование непредвиденных ситуаций

Страхование от непредвиденных ситуаций — тоже вид резерва, но только на строго определенных «застрахованные» ситуации.

#### • Небольшие изделия из драгоценных металлов

Обладают меньшей ликвидностью, поскольку сложны в превращении в «живые» деньги. Более того, при наступлении кризисной ситуации важна именно скорость обращения в деньги. В случае с изделиями из драгоценных металлов выбор приходится делать между продолжительной продажей по более выгодной цене и быстрой продажей по более низкой цене.

Активы, приносящие доход (вклады в банках, паи в ПИФах, переданная в аренду недвижимость и т.д.) помогают снизить имеющиеся и возможные финансовые риски. Именно поэтому они необходимы каждому. Если у человека нет никаких резервов и источников доходов, не зависящих от его труда, то любая неожиданность (болезнь собственная или близких, пожар, кража и т.д.) может стать причиной сложных жизненных проблем. Ни одно общество, ни одно государство не может гарантировать полную стабильность и финансовую безопасность. Поэтому необходимо задумываться о снижении рисков неблагоприятного развития событий, о достижении так называемой финансовой независимости. Под финансовой независимостью можно понимать наличие у человека средств для достижения любой финансовой цели.

Существует множество рекомендаций, самое главное — нужно делать что-то, что может защитить от существующих и возможных рисков.



## Ясность лучше неопределенности



Семейное законодательство РФ достаточно позаботилось о правах лиц, связавших свои жизни узами законного брака. Брак для отношений — это определенная устойчивая структура и понятные правила игры, понимание того, что теперь у двоих человек все стало общим: и имущество, и ценности, и вопросы воспитания детей, и необходимость согласовывать друг с другом большинство решений. Совместная жизнь вне брака — совсем другая история, в которой как женщине, так и мужчине может быть очень ненадежно... И сколько бы плюсов ни называли сторонники «гражданского брака», минусов, и особенно юридических, здесь гораздо больше. Как постараться их избежать тем, кто выбрал для себя семейную жизнь без брака, будем разбираться в рубрике бесплатной юридической помощи с адвокатом Еленой Земцевой.

**В**о времена царской России законным признавался церковный брак, который заключался по православным канонам, а также по правилам других официально признанных конфессий. В 1918 году в советской России был принят Декрет ВЦИК и СНК «О гражданском браке, о детях и о ведении книг актов гражданского состояния», который закрепил отмену брака церковного и признал «гражданский». Позже законы, регулирующие

порядок и условия вступления в брак менялись. В настоящее время они закреплены в Семейном кодексе РФ.

К слову, в юриспруденции гражданским называют брак, зарегистрированный в органах записи актов гражданского состояния (ЗАГС). Когда мужчина и женщина проживают совместно, фактически ведут общее хозяйство, воспитывают детей без регистрации брака, — это именуется сожителем.



Тем не менее, граждане, обращаясь за юридической помощью, под термином «гражданский брак» зачастую понимают сожителство мужчины и женщины без регистрации брака в органах ЗАГСа. К сожалению, объем имущественных прав их начинает интересовать чаще уже после того, как начинаются конфликты в таком союзе, либо партнеры и вовсе расходятся. В этом случае назревает вопрос: какие права они имеют на имущество, приобретенное при совместном проживании?

### БОИТЕСЬ БОЛЬНО УПАСТЬ? СТЕЛИТЕ СОЛОМКУ

Очень часто обращаются со следующими проблемами:

- «Мы копили деньги на счете, счет был оформлен только на одного из партнеров, каким образом я сейчас могу получить свою долю в этих накоплениях?»
- «Мы купили квартиру, вместе вкладывали в нее средства, например, оплачивали кредит, но и кредит и квартира оформлены только на одного из сожителей. Каким образом я сейчас могу оформить свою долю?».

В таких случаях, если оба вкладывают свои средства в недвижимое имущество, правильно оформлять право на это недвижимое имущество в долях на каждого из сожителей. Например, заключая договор купли-продажи квартиры, указывайте в нем сразу, что покупателями квартиры в равных долях являются оба партнера и каждый приобретает по 1/2 доли в праве общей долевой собственности на это имущество.

Возможен вариант, когда на каждого из партнеров, не состоящих в браке, оформляется имущество, равное по ценности. Но важно понимать, что, к примеру, автомобиль «стареет» и обесценивается быстрее, чем жилое помещение. Если в перспективе у вас не будет возможности приобрести дом, то позаботьтесь о жилье для себя заранее.

В настоящее время некоторые кредитные организации позволяют получать ипотечные кредиты лицам, не состоящим в браке. В этом случае они выступают в качестве созаемщиков, несут солидарную ответственность по выплате кредита и являются сособственниками заложенного по ипотеке имущества.

Еще одна распространенная ситуация: двое начали проживать вместе, у одного есть жилое помещение, у второго нет. Второй вложил в ремонт жилого помещения значительную сумму денег, в результате чего стоимость этого жилого помеще-

ния существенно увеличилась, либо восстановил жилой дом до состояния, пригодного для проживания.

В первую очередь решите, являются эти вложения подарком / безвозмездной помощью или выждете встречных действий? Если вы хотите получить за это часть имущества, тогда оговорите с партнером заранее, что он передаст в собственность вам долю в этом жилом помещении. Доля может быть разной, но если по справедливости, то она должна соответствовать сумме произведенных вложений. Если это расценивается как заем, то оформляйте договор займа. Все договоренности должны быть отражены в договорах между названными лицами, причем эти договоры должны соответствовать действующему законодательству РФ и отражать фактически сложившиеся гражданско-правовые отношения.

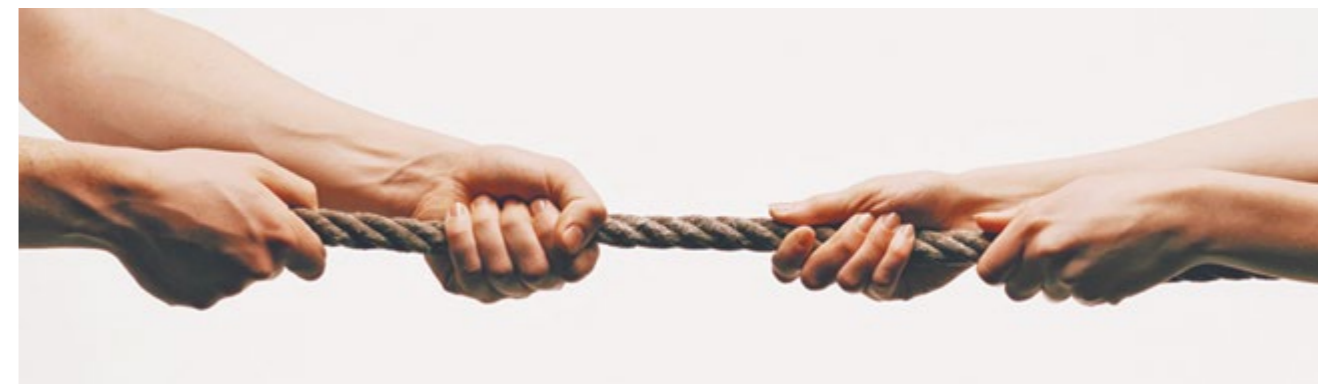
Помните, если лицо обещает передать вам в последующем имущество в собственность, при этом данное имущество является совместно нажитым, то любая сделка по распоряжению им возможна только с согласия второго супруга. Если это недвижимость, согласие оформляется нотариально.

### ДОВЕРИЕ С ОГРАНИЧЕНИЯМИ

Весьма распространена ситуация, когда один из партнеров выдает другому генеральную доверенность на автотранспортное средство и, делая это, не предполагает, что тот ее может продать и не вернуть деньги, либо продать на невыгодных условиях, т.к. в договорах купли-продажи автомобилей нередко указывают заниженную стоимость. Взыскать же в случае конфликта можно будет только сумму, указанную в договоре купли-продажи.

Если в ваших планах нет намерения продавать автомобиль в ближайшем будущем, тогда нет и необходимости выдавать доверенность на отчуждение автомобиля. Если вы все-таки планируете на нем поехать, а потом продать, тогда и указывайте в доверенности, что ваш партнер вправе произвести отчуждение автомобиля только путем продажи за определенную сумму, а не подарить и не обменять. И пусть будет указана нижняя граница стоимости, за которую можно продать этот автомобиль. Юридически грамотно к такой доверенности оформить и договор поручения.

При наличии денежных сбережений на счетах в банке можно каждый месяц откладывать равные суммы на счет каждого партнера, на равных правах вы можете участвовать и в качестве учредителей при создании юридического лица.



Если ваш партнер представляет ваши интересы, например, при получении денежных средств с вашего счета для совершения сделки в ваших интересах и от вашего имени, выдайте ему доверенность и оформите договор на исполнение конкретного поручения. Укажите в ней, на каких условиях должна быть совершена сделка, куда должны быть потрачены денежные средства и в каких размерах они могут быть сняты со счета.

А вот права детей не зависят от того, состоят родители в браке или нет. Важно, что оба родителя заявлены в свидетельстве о рождении именно как родители, а в отношении отца есть акт об установлении отцовства.

### ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НЕПРАВА

Если лица не состояли в официальном браке, унаследовать имущество умершего сожителя можно только в случае составления завещания на наследника, при этом нотариальные тарифы при вступлении в наследство будут выше, чем при зарегистрированном браке, когда наследником выступает законный супруг. В случае смерти супруга, чье имущество было оформлено только на него, второй законный супруг может обратиться с заявлением о выделении супружеской доли, которая между другими наследниками делиться не будет.

При оформлении сделок дарения недвижимого имущества между лицами, которые не вступили в брак, обязательно нужно будет оплатить налог на доходы физических лиц, законные же супруги освобождены от названного налога.

На лиц, состоящих в фактических брачных отношениях, не распространяются и нормы закона об алиментных обязанностях супругов. Например, если лица не состояли в браке, то отсутствует основание взыскивать алименты на содержание супруга после расторжения брака в установленных законом случаях.

### У РАЗБИТОГО КОРЫТА...

Когда в фактических брачных отношениях состоят лица, не расторгнувшие свои предыдущие зарегистрированные браки, все, что они приобретают в неоформленном союзе, является их совместной собственностью с их законными супругами. При рассмотрении спора о разделе имущества в суде необходимо будет доказывать, что фактические брачные отношения в зарегистрированном браке отсутствуют с определенного периода времени, а это не всегда бывает просто. Более того, может оказаться, что один из партнеров фактически живет на две семьи и все оформленное на него имущество является совместной собственностью с лицом, состоящим с ним в законном браке.

Истинные мотивы и причины, по которым люди не расторгают брак, который фактически распался, или не регистрируют существующие фактические брачные отношения, всегда весьма туманны, субъективны, да и ситуации бывают разные.

### И ЧТО В ИТОГЕ?

Многие отношения по сделкам всегда можно оформить в соответствии с законодательством РФ. Если вы действительно любимы своим партнером, то с вами он заранее согласует и договор, и расписку, подтверждающую заем, а имущество оформит в соответствии с долей вашего в него вклада, будь то деньги или время.

А чтобы не потратить «лучшие годы жизни» на судебные тяжбы, во-первых, связывайте свою жизнь с людьми, которым можете доверять и которые вас уважают, и, во-вторых, оформляйте свои отношения в предусмотренном законом порядке, т. е. вступайте в брак и живите долго и счастливо. Ведь даже статистика утверждает, что заботливые, внимательные и любящие друг друга супруги живут дольше.



# Почем зимовка для авто?

Как говорится в известной поговорке, «Готовь сани летом». Для автоладельцев эти слова становятся особенно актуальными перед наступлением суровых морозов. У каждого счастливого обладателя личного четырехколесного транспорта в октябре-ноябре возникает вполне ожидаемый вопрос: как помочь своим «автосаням» пережить низкотемпературный стресс? И действительно — как?

## ВСЕМ НА СВЕТЕ НУЖЕН ДОМ

Когда речь идет об утеплении, не столь важно, какова стоимость твоего авто. В кармане с ключами и от иномарки премиум-класса и от отечественного бюджетного авто может оказаться к зимнему сезону не так много средств, чтобы обеспечить достойную зимовку своему «железному коню». Цель нашего мониторинга — рассмотреть все варианты автозимовки по их степени затратности. И начнем, пожалуй, с тех, что с крышей над головой.

**Покупка гаража** — конечно же, самый стабильный и надежный способ сохранения своего автомобиля в надлежащем состоянии. Можно сказать, раз и на всю жизнь. В Томске минимальная цена гаражного помещения в хорошем состоянии — 290 000 рублей. Верхняя планка цены — 3 000 250 рублей. Выведем среднюю стоимость исходя из районирования:

- Кировский — 620 000 рублей;
- Советский — 500 000 рублей;
- Ленинский — 420 000 рублей;
- Октябрьский — 420 000 рублей.

Стоимость гаража определяют две составляющие — местоположение и состояние. Скромность продавца со счетов списывать нельзя, несомненно.

**Аренда гаража** — вариант более бюджетный, да и выбор богаче. Ранжирование цен начинается с 2 000 рублей и заканчивается 15 000 тысячами. Размер подобного арендуемого помещения — от 18 до 30 м<sup>2</sup>. Интересно, что в вопросе аренды гаража районирование имеет не столь большое влияние. Вы можете стать счастливым обладателем дома для своей «ласточки» в любом районе Томска, имея в кармане не более 7 000 рублей. Обладателем, конечно же, временным, в течение оплаченного месяца. Т.е. при средней стоимости вы платите около 235 рублей в день.

**Аренда машиноместа на закрытой стоянке** обойдется вам немного дешевле — верхняя планка цены аренды бокса в Томске — 8 000 рублей, средняя стоимость — 5 000 рублей. Другими цифрами — 167 рублей в день. Однако найти стоянку в шаговой доступности от вашего дома не так-то просто, особенно когда холода уже наступили. Скажем так: места под солнцем разбираются быстро.

## ДЕШЕВО И СЕРДИТО

Судя по тому, как тяжело бывает пройти к собственному подъезду через «рассадник» стоящих машин, становится ясно, что большинство автолюбителей все-таки решают не заботиться о «крышевании» своего автомобиля. А ведь и вправду удобно: близко к дому и платить не надо. Не самый ли это бюджетный вариант?

Возможно... однако каждый второй автолюбитель, чья машина зимует под открытым небом, не один раз столкнулся с ситуацией: авто при сильных морозах не желает заводиться даже при всем уважении к своему хозяину. И неважно вашей машине, опаздываете вы на работу или нет, — пока вы не решите проблему, она не поедет. Из создавшегося положения существует несколько выходов:

- бросить авто у дома и ехать на общественном транспорте (с таким подходом к делу ваша машина может успешно простоять до первых теплых весенних деньков);
- вызывать друзей/родственников/знакомых — искать добровольца, который подьедет и выручит вас из беды, «прикурив» от своего авто. При этом варианте либо вы, либо доброволец должны иметь как минимум провода для «прикуривания»;
- воспользоваться услугами бригады по отогреву авто. Тут уже все много проще: специалист на месте определяет причину отказа двигателя от за-



**Покупка гаража**  
₽290 000 - 3 000 250

- 620 тыс. Кировский р-н
  - 500 тыс. Советский р-н
  - 420 тыс. Ленинский р-н
  - 420 тыс. Октябрьский р-н
- в среднем



**Аренда машиноместа в крытой стоянке**

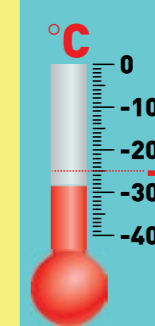
₽5 000 / месяц =  
167 / день  
в среднем



**Аренда гаража**

7 000 / месяц =  
235 / день  
в среднем

18-30 м<sup>2</sup>



**Уличная стоянка автомобиль замерз**

- «Прикурить» 500₽
- Запуск двигателя без отогрева 500-1000₽
- Комплексный отогрев 1200-2000₽

пуска, далее в ход идут его спасительные тепловые пушки, провода, умелые руки и т.д. Оплата такой работы зависит от вида неисправности. В Томске различные фирмы, занимающиеся отогревом автомобилей, имеют практически идентичные цены:

- услуга «Прикурить» — 500 рублей;
- запуск двигателя без отогрева — от 500 до 1 000 рублей;
- комплексный отогрев авто с прокаливанием свечей зажигания и удалением топлива из камер сгорания — 1 200–2 000 рублей;
- грузовой отогрев — от 2 500 рублей.

Не так уж бюджетно получается, как хотелось бы. Нужно понимать, что услугой отогрева вам придется воспользоваться в течение зимы далеко не один раз — бригады иногда фиксируют за день по два-три вызова от одного и того же автолюбителя. Оно и неудивительно — зимы у нас в Сибири чаще суровые, а запуск автомобиля, находящегося на открытом воздухе, становится невозможен при температуре ниже -25 °С. К слову, зимних дней с такими низкими температурами зимой 2013–2014 гг. было более 30. Если пользоваться все эти 30 дней услугой «Прикурить», то средний ежедневный расход можно высчитать по следующей формуле: 500 рублей (стоимость услуги) \* 30 дней (с низкими температурами) / 90 дней (продолжительность зимы) = 167 рублей.

Кстати, если ваша машина снабжена функцией автозапуска, то «прикуривать», возможно, и не придется. Но немного арифметики мы припасли и на этот случай. Если учесть, что в течение все тех же морозных 30 дней машина будет сама заводиться и прогреваться в течение 10 минут в среднем примерно 8 раз за сутки, то расход бензина при каждом прогреве составит примерно 350 мл. При стоимости топлива 30 рублей за литр траты на автозапуск составят 84 руб./день. За 30 морозных дней — 2 520 рублей, а цена одного дня с автозапусками из расчета 90 дней зимы — 28 рублей (естественно, без учета расхода топлива во время езды).

А теперь подведем итоги и повторим сказанное выше. Один день зимы (из расчета 90 календарных зимних дней) обойдется автоладельцу в следующую сумму:

- 235 рублей, если арендовать гараж;
- 167 рублей при аренде машиноместа;
- 167 рублей с учетом услуги «прикурить» при зимовке машины на улице.

Вам же, дорогие читатели, изучив наш мониторинг, останется только решить, как и где будет зимовать ваш автомобиль без ущерба и для него, и для вашего кармана. Счастливой зимы!



## «Пять кошельков». Часть 5

В предыдущих наших беседах мы разобрались с размерами и составляющими двух «зарплатных» кошельков (бюджетов, фондов). Осталось понять, как этими знаниями правильно пользоваться. Терпение, друзья мои, дойдем и до этого. Нам осталось «прогуляться» по содержимому и размерам еще трех кошельков, и сегодня я предлагаю поговорить, пожалуй, о самом главном из них, недостаточная наполняемость которого ставит крест на большинстве предпринимательских проектов. О «Кошельке собственника», в котором собирается личный доход инициаторов создания бизнеса.

**Евгений ДЯДИЧКО**

Руководитель  
Лаборатории  
стратегического  
планирования  
«ИнтеллФинанс»

### ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Начну сегодняшний разговор, казалось бы, совершенно с другого, но, поверьте, очень важного момента. Много ошибок совершается и начинающими и уже действующими предпринимателями при планировании своего дела, когда они неумело пытаются использовать в своих расчетах знания, почерпнутые из академических учебников, а почти что во всех учебниках по бизнес-планированию и экономическому анализу есть раздел, посвященный так называемой точке безубыточности бизнеса.

Суть его (раздела) в следующем. Все расходы («говорят» нам учебники) делятся на переменные и постоянные. Переменные — это те расхо-

ды, которые увеличиваются пропорционально росту объемов производства или продаж. Как правило они включают в себя расходы на сырье и материалы, закуп товара, сдельную заработную плату. А постоянные — это та часть расходов, которая не зависит от объема производства или продаж (зарплата АУП, аренда помещения, коммунальные расходы на офис, канцелярские товары и проч.).

На основании этого вычисляется безубыточный объем производства (продаж) по следующему алгоритму: например, постоянные расходы составляют 1000 рублей, переменные на одну единицу продукта — 100 рублей, цена реализации — 120 рублей. Продав 50 единиц продукта, мы покроем наши постоянные расходы, т.е. «выйдем» на точку безубыточности. Каждая следующая проданная единица продукции нам будет приносить 20 рублей прибыли. Казалось бы, все просто: продали 100 единиц — получили 1000 рублей прибыли, 150 единиц — 2000 рублей и т.д. Но есть одно «но»...

Так бывает только в учебниках, в жизни все по-другому. В реальном бизнесе постоянных расходов не существует, все расходы изменяются с изменением объема производства или продаж, только с раз-



ной скоростью. Поэтому «Правило пяти кошельков» разделяет расходы не на постоянные и переменные, а на следующие:

- Намостоимость — расходы на приобретение чужой, не нами созданной ценности;
- «Кошелек текущих расходов» или «Кошелек сегодняшнего дня», включающий в себя оплату всего того, без чего невозможно ежедневное функционирование процесса создания ценности;
- «Кошелек развития» или «Кошелек завтрашнего дня», из которого оплачиваются расходы, направленные «в завтра»;
- «Зарплатные кошельки», которые мы уже подробно разобрали в предыдущих номерах.

Соответственно, точка безубыточности для предпринимателя по «Правилу пяти кошельков» — это совсем другое, нежели то, что описано выше. А что же?

### ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ ИЛИ АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ

В прошлом номере мы говорили об официальном прожиточном минимуме, устанавливаемом государством. Предприниматель — тоже человек, и у него тоже есть свой прожиточный минимум. Разница лишь в том, что этот минимум устанавли-

вает не государство, а сам предприниматель. И если его ежемесячные расходы (как человека) на семью, еду, квартиру и машину составляют 30 000 рублей или чуть больше, то это и есть минимальный доход, необходимый предпринимателю для жизни. Разумеется, из-за 30 000 рублей дохода дело не затевается, это зарплата некоторых наших будущих работников, но тем не менее, этот показатель (свой прожиточный минимум) всегда нужно знать как ориентир для самого пессимистичного (убыточного) плана.

Точкой же безубыточности для предпринимателя является размер возможного альтернативного дохода. Это может быть заработная плата наемного работника (а большинство предпринимателей — высококвалифицированные, следовательно дорогостоящие специалисты), либо другое дело, либо некий расчет стоимости своих временных ресурсов, которые предприниматель вкладывает в дело. Именно временных, так как оценка предпринимательских способностей — занятие априори субъективное. Так вот этот самый показатель альтернативного дохода и является предпринимательской точкой безубыточности! Если ваше дело приносит вам доход меньше альтернативного — вы в убытке!



## РАЗМЕР «КОШЕЛЬКА СОБСТВЕННИКА»

На своих семинарах, посвященных «Правилу пяти кошельков», я обычно шучу, что максимум этого кошелька зависит от жадности или неразумности его владельца (предпринимателя). Мы с вами обязательно определим этот максимум, только чуть позже, когда выстроим структуру всех пяти кошельков, а сегодня давайте порассуждаем о минимуме, т.е. о том, за какую минимальную долю от созданной ценности предпринимателю будет «интересно» заниматься данным делом.



Понятно, что эта величина зависит от размера бизнеса. Самое меньшее, что я встречал в своей практике, — это 6%. Но это было в очень крупном холдинге с многомиллиардным годовым оборотом. Арифметика проста: пусть у вас даже самая низкая рентабельность, на уровне 10%, оборот в один миллиард создает ценность в 100 млн рублей, 6% — это 6 млн. Каждый «следующий» миллиард приносит еще 6 млн рублей. Не скажу, что собственники этого бизнеса были уж слишком удовлетворены своими шестью процентами, но «терпели», в другие кошельки не «залазили».

Понятно, что 99,99% читателей не имеют таких доходов, поэтому давайте опустимся «на землю» и поговорим о малом бизнесе, в котором я не встречал ни одного предпринимателя, который был бы удовлетворен собственным доходом в 6% от дохода бизнеса. Действительно, даже если предположить, что вы ежемесячно создаете ценность в 1 млн рублей (а это бывает далеко не всегда, особенно на старте), то 6% — это всего 60 000 рублей. Для многих это даже ниже альтернативной возможности. Соответственно, созданная ценность в 500 000 рублей принесет своему «создателю» вдвое меньше — 30 000 рублей. А это уже меньше (возможно) прожиточного минимума.

Поэтому в малом бизнесе минимальная планка для «Кошелька собственника» составляет 10–15%. На первый взгляд, кажется, что это мало (например, 10% от 300 000 рублей — это тот же прожиточ-

ный минимум), но нужно учитывать один важный факт. В малом бизнесе предприниматель имеет доход не только из «Кошелька собственника», чаще всего он еще и директор компании, а иногда и выполняет функционал основного производственного персонала, т.е. реальный доход предпринимателя как человека стекается из нескольких кошельков — собственника и одного-двух зарплатных, что в сумме вполне может превышать «альтернативку».

Таким образом, сегодня мы уже можем заполнить несколько ячеек структурного портфеля наших кошельков и начать понимать, как этим пользоваться.

Наименование кошелька	min		max	
	доля	в %	доля	в %
Доход бизнеса	1	100	1	100
1. «Кошелек собственника»	1/10	10%	?	?
2. «Кошелек развития»	?	?	?	?
3. «Кошелек текущих расходов»	?	?	?	?
4. «Кошелек основного производственного персонала»	1/4	25%	1/3	33%
5. «Кошелек административно-управленческого персонала»	1/8	12,5%	1/6	17%

Понятно, что на практике при планировании очень трудно, если не невозможно, предусмотреть все расходы будущих периодов. Также непонятно, какой размер заработной платы и скольким работникам бизнес будет в состоянии обеспечить. Но, как мы видим из этой даже неполной таблицы, есть как минимум один показатель, который нам известен всегда, — это наш собственный кошелек, «Кошелек №1» или «Кошелек собственника». Зная свой минимум, свой план и свои «хотелки», мы можем составить несколько сценариев развития нашего бизнеса (объемов создаваемой ценности), в первую очередь включив логику и здравый смысл, во вторую (при необходимости) — применив маркетинговые инструменты, и выбрать самый реалистичный сценарий. Затем проверить, а все ли кошельки будут удовлетворены данным сценарием. Если нет, то подумать, что нужно изменить. И так далее. Но об этом подробнее мы поговорим уже в следующем номере или на открытом семинаре, который запланирован в ноябре.



## Революционный продукт для российских экспортеров



6 октября 2014 года в Томской Торгово-промышленной палате состоялось подписание первого соглашения под страховое покрытие Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР). Трехстороннее соглашение подписали представители Промсвязьбанка, ЭКСПАР и «Томского завода электрических машин» (ТЗЭМ).

**П**ромсвязьбанк выдал компании «ТЗЭМ» кредит на сумму 3,6 млн рублей на пополнение оборотных средств для выполнения экспортных контрактов по поставкам электрооборудования в Казахстан. Уникальность этого события в том, что Промсвязьбанк профинансировал не только первый экспортный контракт под страховое покрытие ЭКСПАР в Томске, но и одну из первых подобных сделок в сегменте малого бизнеса в России, что стало одним из первых шагов по поддержке компаний МСБ на внешних рынках.

— То, о чем долго думали, наконец-то свершилось. ЭКСПАР давно сотрудничает с Томском, и сегодня они создали новый продукт «Страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера» для поддержки малого и среднего бизнеса. Мы со своей стороны этот продукт будем поддерживать, так как увидели в нем уникальный вариант продвижения продукции томских инновационных предприятий на дальнее зарубежье, — отметил **Аркадий Эскин, президент Томской ТПП**.

— Своим новым продуктом мы предлагаем застраховать даже тот кредит экспортера сегмента малого бизнеса, который находится на стадии проработки экспортного контракта, предполагаемой экспортной сделки или даже письма о намерениях. ЭКСПАР на 70% берет на себя риск невозврата кредита, — прокомментировал **Борис Игошин, директор по региональному развитию ЭКСПАР**, — естественно, что для банка подобные сделки интересны, ведь мы закрываем их риски совершенно понятными гарантиями.

Подписанное соглашение дает возможность предпринимателям сегмента малого и среднего бизнеса получать поддержку в рамках реализации

российской продукции на внешнем рынке. Программа предусматривает предоставление страховой защиты российским банкам, финансирующим экспортно-ориентированные компании МСБ, от коммерческих рисков.

Как отметил **Андрей Сальников, региональный директор Томского офиса Промсвязьбанка**, появление такого инструмента на финансовом рынке наконец-то развязало банкам руки.

— Накоплен уже некий потенциал нереализованных сделок именно в сегменте малого и среднего бизнеса, когда компания в целом готова работать с внешними рынками. Ряд продукции, которая производится российскими компаниями, инновационными в частности, не всегда востребован нашими российскими рынками. Поэтому ориентир на ближнее зарубежье и тем более дальнее — это потенциал в развитии малого и среднего бизнеса, в развитии инновационных компаний. Инструментария для их поддержки до сегодняшнего момента не было. Теперь же, когда таким продуктом мы располагаем, появился ряд новых предложений от давних клиентов банка — достаточно известных компаний на томском рынке.

Сегодняшнее событие анонсируется нами для того, чтобы рассказать о новых возможностях, в первую очередь — для технологичных передовых производств. Ведь все понимают, что у любой инновационной высокотехнологичной разработки главный враг — это время. То, что сегодня — новация, завтра никому не интересно. Но если своевременно и правильно пользоваться нашим новым совместным продуктом, выйти на международный уровень у томских бизнесменов теперь имеются все шансы, — добавил Андрей Сальников.



# Алгоритмы эффективного контроля личных (семейных) финансов

КАЗАЛОСЬ БЫ, КОНТРОЛИРОВАТЬ СВОИ ФИНАНСЫ ЛЕГКО. НАДО ПРОСТО ЗАПИСЫВАТЬ ВСЕ РАСХОДЫ, УСТАНОВИТЬ СЕБЕ ЛИМИТЫ НА РАСХОДЫ ОПРЕДЕЛЕННЫХ КАТЕГОРИЙ И НЕ ВЫХОДИТЬ ЗА ЭТИ ЛИМИТЫ. НО ВОПРОС В ТОМ, НАСКОЛЬКО ЭТО ЭФФЕКТИВНО. ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ МЫ ПОЛУЧАЕМ ТРЕБУЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, КОТОРЫЙ СТОИТ ТАКИХ ЗАТРАТ ВРЕМЕНИ И ТАКОЙ САМОДИСЦИПЛИНЫ?



Михаил ШТЕЙНБОК

Финансовый консультант,  
г. Томск

В октябрьском номере Делового вестника «Ваши личные финансы» в статье «Структура личных (семейных) финансов — ясно и удобно» личные финансы рассмотрены как система, состоящая из взаимосвязанных элементов. Эти элементы — активы, обязательства, доходы и расходы — только вместе взятые образуют финансы семьи. Ни один из них, например, расходы, не может характеризовать финансовое состояние семьи в полном объеме.

Активы, обязательства и капитал (или рабочий капитал) характеризуют финансовое состояние семьи на какой-то определенный момент времени, на какую-то дату. В отличие от них доходы и расходы всегда определяются за какой-то период времени — месяц, год. Именно из-за доходов и расходов и происходит изменение капитала со временем.

Исходя из этого можно предложить **ПРОСТЕЙШИЙ АЛГОРИТМ** контроля своих финансов.

Ежемесячно, по состоянию на утро 1-го числа наступившего месяца (или вечер предыдущего дня) делаем следующее:

- записываем все свои активы — от квартиры и машины до денег в кошельке — и вычисляем их сумму;

- записываем все свои обязательства, долги;
- рассчитываем капитал на текущую дату как разницу между суммой активов и суммой обязательств;
- разделяем активы на неработающие и рабочие; рассчитываем сумму неработающих активов;
- рассчитываем рабочий капитал — вычитаем из общего капитала сумму неработающих активов; если полученная разность будет меньше нуля, то считаем, что рабочий капитал равен нулю.

Назовем эту последовательность действий «инвентаризацией».

Указанные действия производим ежемесячно. Смотрим за тем, как изменяются из месяца в месяц общий и рабочий капитал. Если они оба растут, то все хорошо — мы богатеем, и, более того, растет объем денег, которые работают на нас. Если общий капитал растет, а рабочий падает, то это значит, что мы «променяли» активы, которые работают на нас, на имущество, заставляющее нас работать на него. То есть жить мы стали лучше, но труднее. Лучше — это сейчас, а труднее — в будущем. Если падает и общий и рабочий капитал, мы «проедаем» свои запасы. Так жить можно, но недолго.

Это действительно очень простой алгоритм. Он требует нашего внимания не более 15 минут один раз в месяц. С другой стороны, он дает нам четкое видение, ощущение сегодняшнего дня и понимание тенденции — куда мы идем.

Если тенденция негативная, то надо разобраться с причинами этого явления. Тогда нужно контролировать не только капитал, но и расходы.

## АЛГОРИТМ ДЕТАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ

Детальный контроль своих финансов требует ежедневного записывания расходов. Делать это лучше, используя метод «Многомерного анализа расходов», описанный в сентябрьском номере Делового вестника. Лучше потому, что этот метод позволяет не только контролировать расходы, но и управлять ими, сокращать, причем без ущерба для жизни.



Но вот что важно. Можно с большой долей уверенности утверждать, что никто не может записать и учесть абсолютно все свои расходы. Опыт показывает, что чаще всего ошибка составляет 10–30% от суммы расходов. Именно столько расходов «теряется», они остаются неконтролируемыми.

Используя подход к своим финансам как к целостной системе, мы вполне можем эти расходы учесть, вычислить. Идея очень простая.

Совершенно очевидно, что каждый месяц наш капитал меняется. То, что у нас было в начале месяца, увеличилось на сумму наших доходов и одновременно уменьшилось на сумму того, что мы потратили. То есть наш капитал на сегодняшний день равен капиталу на предыдущую дату, когда мы проводили инвентаризацию, плюс доходы за этот период и минус расходы за этот период.

$$\text{КАПИТАЛ}_{\text{на конец периода}} = \text{КАПИТАЛ}_{\text{на начало периода}} + \text{ДОХОДЫ}_{\text{за этот период}} - \text{РАСХОДЫ}_{\text{за этот период}}$$

Если мы провели инвентаризацию в начале и в конце периода, вычислили капитал на предыдущую дату (начало периода) и капитал на текущую дату (конец периода) и знаем доходы за этот период (а их мы всегда записываем абсолютно точно!), то можем рассчитать расходы.

$$\text{РАСХОДЫ}_{\text{за период}} = \text{КАПИТАЛ}_{\text{на начало периода}} + \text{ДОХОДЫ}_{\text{за этот период}} - \text{КАПИТАЛ}_{\text{на конец периода}}$$

Вот и все. Разница между суммой расходов, которая рассчитана по этой формуле, и суммой расходов, которые мы записывали весь месяц, и будет теми самыми «неконтролируемыми» расходами. Если их мало, то все в порядке, мы действительно взяли расходы под контроль. Если много (а 10% и тем более 30% — это очень немало и сопоставимо с суммами, которые неплохо бы откладывать на будущее, накапливать, а не терять), то надо отдать себе отчет в том, что контроль должен быть улучшен.

Алгоритм детального контроля требует ежедневного внимания к своим финансам. Это не так уж плохо, но все же не хочется заниматься контролем бесконечно долго. Да и не нужно.

## ОПТИМАЛЬНЫЙ АЛГОРИТМ КОНТРОЛЯ

Оптимальный алгоритм может использоваться тогда, когда в принципе известна сумма «обычных» ежемесячных расходов — на еду, быт, «коммуналку», автомобиль и т.д. В этом случае можно не вести учет этих обычных расходов, а записывать только какие-то разовые или нестандартные расходы.

Если по окончании месяца рассчитать общую сумму расходов по формуле, которую мы вывели выше, то «неконтролируемые» расходы (разница между полученной суммой и суммой нестандартных расходов, тех, что мы записывали весь месяц) будут показывать величину «обычных» расходов в этом месяце. Таким образом, мы сможем понять, что именно произошло: то ли «обычные» расходы вдруг сильно возросли, то ли всему виной какие-то разовые, нестандарт-

ные расходы, которые у нас были в этом месяце (отпуск, например, или подготовка ребенка к школе). Или то и другое.

Такой алгоритм действительно является оптимальным, компромиссным, с точки зрения затрат времени и эффектив-

ности. От него легко можно перейти к детальному контролю в случае необходимости. Или наоборот — к простейшему алгоритму, если жизнь идет ровно, тенденции понятны и надо просто держать руку на пульсе, не терять ясного понимания и ощущения своих финансов.

В заключение хочу подчеркнуть еще раз. Только системное представление о своих финансах позволяет очень гибко их контролировать. Оно дает нам возможность видеть всю картину наших финансов целиком и, более того, видеть ее в развитии. Именно такой контроль позволяет нам вовремя принимать осознанные финансовые решения и достигать наших финансовых целей.

**Мастерская СЕМЕЙНЫХ ФИНАНСОВ**

3822 ЗАПИШИТЕСЬ НА КОНСУЛЬТАЦИЮ:  
**59-17-06**

Консультации проводит независимый финансовый консультант, кандидат наук **Михаил Яковлевич Штейнбок** экономист с 20-летним стажем руководящей работы в финансовой сфере.

- ✓ **Безболезненная экономия и накопление денег;**
- ✓ **Необременительный контроль расходов;**
- ✓ **Осознанное финансовое поведение**

[www.fin-fam.ru](http://www.fin-fam.ru) Первая консультация **БЕСПЛАТНО!**





# Кризис российской денежной системы на рубеже XIX-XX веков



Юрий ГОЛИЦЫН

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

## БИРЖЕВОЙ АЖИОТАЖ

В 1890-х годах экономика Российской империи переживала бурный подъем. Появлялись новые промышленные предприятия, активно строились железные дороги, в страну пришли иностранные инвесторы. И хотя сельское хозяйство не росло такими же темпами, рост экспорта его продукции способствовал притоку в Россию выручки. Была успешно проведена конверсия облигаций государственных займов.

В результате с осени 1894 г. цены на акции стали подниматься резкими скачками. Разница между двумя ближайшими котировками достигала иногда 20-30 рублей за акцию. Начался ажиотаж. Спрос на бумаги, которые можно было бы использовать для игры, был так велик, что обращавшегося на бирже их количества было явно недостаточно. Стали появляться бумаги только что зарегистрированных обществ, причем некоторые из них еще не приступали к деятельности, а акции других не были полностью оплачены. Тем не менее, новые бумаги шли нарасхват, иногда даже с крупной премией. Так, в 1895 г. в котировку Петербургской биржи было введено 11 новых бумаг, из которых 7 принадлежали вновь открывшимся предприятиям. Из них акции Российского Золотопромышленного общества номиналом в 125 золотых рублей, оплаченных только 50 рублями, уже при появлении стали котироваться по 260-270 рублей, а затем поднялись до 450 рублей. Акции

Путиловского завода с 75 рублей в январе 1894 г. через год поднялись до 194 рублей. Акции Балтийского вагоностроительного завода, появившись на бирже в мае 1894 г. по цене 750 рублей, в конце лета 1895 г. достигли 2500 рублей. Но эти примеры не являлись чем-то исключительным.

Подобный подъем был характерен и для банковских акций. Если в январе 1894 г. акции Русского для внешней торговли банка котировались по 327 рублей, то в августе 1895 г. — по 550 рублей. Акции Международного банка в эти же сроки с 486 рублей поднялись до 770 рублей, а акции Волжско-Камского банка — с 890 до 1400 рублей.

Ведение крупной биржевой игры облегчалось и тем обстоятельством, что портфели многих коммерческих банков, особенно столичных, были перегружены вкладами, которые использовались для облегченной выдачи ссуд «on call», то есть ссуд, предназначенных для игры на бирже под залог ценных бумаг.

Не следует забывать и о том, что в 1895 г. в России была осуществлена денежная реформа. Рубль начали обменивать на золото, он стал устойчивой конвертируемой валютой. Это сразу привлекло зарубежных биржевых игроков.

## «КРИЗИС БЕЗ КОНЦА»

Во второй половине 1895 г. произошел некоторый спад, а следующий год стал годом перелома. С этого времени начинает преобладать тенденция к понижению курсовой стоимости ценных бумаг. В 1898 г. вновь стало преобладать повышение биржевых курсов, происходившее постепенно и без особых скачков. Но уже в конце 1898 г. на рынке почувствовалась нехватка денежных средств. Банки начинают сокращать объем ссуд под залог акций и облигаций торгово-промышленных предприятий. Иностранцы начинают продавать российские ценные бумаги и выводить деньги из страны. В августе 1899 г. последовали первые крупные крахи — фон Дервиза и Мамонтова, двух крупнейших предпри-



нимателей, обороты которых составляли десятки миллионов рублей. Эти крахи вызвали на бирже панику, и в конце сентября последовало общее крушение биржевых ценностей. Особенно резким это крушение было 23 сентября — в «черный день» Петербургской биржи.

Вот что писали деловые газеты в то время. «...Мы переживаем кризис, развитию которого не предвидится конца. Торговые бюллетени приносят нам с каждым днем все новые и новые понижения самых солидных ценностей». «...На бирже с каждым днем становится все хуже и хуже, положение приобретает положительно угрожающий характер». «...Платежи приостанавливаются, торговые заведения останавливаются, фабрики и заводы сокращаются или прямо закрывают работу».

Значительно упала стоимость ценных бумаг на петербургской бирже. За время кризиса курс акций Путиловского завода упал на 67,1% (при сравнении высшего курса 1899 г. и низших 1901 и 1902 гг.), Сормовского — на 74%, Русско-Балтийского вагоностроительного — на 63,4%, Брянского рельсопрокатного — на 86,5%, Бакинского нефтяного общества — на 67,4%, Юго-Восточной железной дороги — на 52,6%, Санкт-Петербургского учетного и ссудного банка — на 59,3%, Русского для внешней торговли банка — на 45,9% и т. д.

Аналогичная ситуация наблюдалась с курсами бумаг российских предприятий на зарубежных биржах. На Парижской и Брюссельской биржах с октября 1899 г. по октябрь 1901 г. падение курсовой

стоимости акций 50 металлургических и механических заводов составило в среднем 50%, 18 каменноугольных — 46%, 6 стекольных — 80%, 7 газовых и электрических — 64%, 8 строительных — 65%, 8 различных — 25%. В абсолютных цифрах это выразилось в уменьшении курсовой стоимости бумаг с 1,3 млрд франков до 536 млн.

Резко уменьшилось количество вновь открываемых акционерных обществ: если в 1899 г. было учреждено 325 компаний, то в 1902 г. — только 78. Начинаются банкротства банков. В 1901 г. были ликвидированы Харьковский торговый, Екатеринославский коммерческий и Петербургско-Азовский банки.

## «В ЦЕЛЯХ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫМ ЯВЛЕНИЯМ...»

Интересна точка зрения Министерства финансов на сложившуюся ситуацию. Она была представлена в октябре 1899 г. в официальной прессе: «Наша торговля и промышленность должны считаться с несомненным фактом вздорожания денег. Обстоятельство это, конечно, нельзя назвать благоприятным, и оно не могло не быть учтено биржею при расценке бумаг. Но усматривать в этом явлении что-либо необычайное и особенно опасное нет никаких оснований... Исключительно быстрый рост нашей промышленности может, конечно, несколько замедлиться вследствие вздорожания капитала, но здоровое развитие производительных сил страны едва ли от этого пострадает...»

Сравнительно с общим числом крепких и правильно развивающихся русских кредитных торговых и промышленных предприятий число необеспеченных дел составляет, однако, небольшое меньшинство. Поэтому надо надеяться, что жалобы такого рода перестанут напрасно волновать общество; действительно, обстоятельства, подобные настоящим, бывали и бывают во всех странах в гораздо более широких размерах, но в затруднительном положении отдельных лиц и предприятий там никто не видит ничего особенного. Ведь всякий должен нести ответственность за свои ошибки, дурное хозяйство и неудачи. У нас же все пострадавшие обращают взоры на правительство и настоятельно требуют от него помощи. Слишком часто забывают, что государственное и народное достояние — не страховой капитал для рискованных предприятий».

Но кроме успокоительных и разъяснительных заявлений, Министерство финансов предприняло и целый ряд конкретных шагов.



Уже в ноябре 1899 г., как только обнаружился признаки начинавшегося кризиса, петербургским и московским коммерческим банкам было обещано для увеличения оборотных средств перевести в них счета железнодорожных компаний. Для этих же целей Государственный банк с 22 ноября прекратил начисление процентов по вкладам частных лиц (у него в тот период была и такая функция — обслуживание физических лиц), что ускорило перетекание средств с этих счетов в коммерческие банки. Также еще во второй половине 1899 г. Государственный банк по указанию Минфина в несколько приемов повысил учетную ставку с 4,5% (в июле) до 7,5% (в декабре), так как к этому моменту стали сокращаться его золотые резервы.

Тогда же министр финансов С.Ю. Витте разработал особый план помощи бирже. В докладной записке на имя императора Николая II по этому поводу Витте писал: «За последнее время на Санкт-Петербургской бирже были неоднократные случаи резкого падения цен некоторых дивидендных бумаг... В целях противодействия этим нежелательным явлениям, последствием которых бывают не только серьезные убытки отдельных лиц, но в значительной степени подрывается доверие и к самим предприятиям и даже целым отраслям промышленности, по моей инициативе образован синдикат из главных Санкт-Петербургских банков и банкиров с капиталом в 5,5 млн рублей для поддержания и урегулирования в надлежащих случаях цен бумаг таких предприятий, жизнеспособность коих не вызывает сомнений».

Созданный синдикат занялся скупкой на бирже акций ряда крупнейших предприятий. Только в 1901 г. на эту операцию было затрачено около 7 млн рублей. Впоследствии банковские синдикаты создавались неоднократно. Каждый синдикат действовал в течение нескольких лет. Такая практика

поддержки государством интересов финансового капитала, не известная в то время другим странам, подвергалась критике со стороны той части банкиров и промышленников, которые такую помощь не получали. Они называли подобные синдикаты «биржевым Красным Крестом».

С 1900 г. по указанию правительства в виде временной меры Государственный банк стал открывать кредиты и выдавать ссуды «под паи, акции и облигации частных предприятий в размере до 60% биржевой стоимости под паи и акции и до 75% таковой же стоимости под облигации». Цена определялась как средняя за последнее полугодие. Уже в первый год общий размер подобных ссуд составил около 100 млн рублей, в 1903 г. эта цифра снизилась до 75 млн рублей. Несколько облегчались условия переучета Госбанком векселей частных банков, в частности был увеличен срок принимаемых им к переучету векселей с 3 до 8 месяцев. Также ему было разрешено открывать частным банкам кредиты для «возмещения» сумм, выданных ими при учете векселей мелких клиентов, которые не имели или имели в ограниченном размере кредит в Госбанке. Но это было возможно только при условии предварительного «одобрения» таких векселей в Госбанке и принятия последним на себя только половины риска по такой операции.



Кроме того, в годы кризиса Государственный банк стал в больших масштабах выдавать крупным промышленникам и банкирам «внеуставные» ссуды, которые так назывались, так как не были предусмотрены действовавшим тогда Уставом Госбанка. Такие ссуды выдавались с разрешения императора по специальному представлению министра финансов и имели строго секретный характер.

В конце 1903 г. наметился выход из кризиса, но рост был свернут начавшейся русско-японской войной и революционными событиями 1905–1907 гг.



# Долетались?



ЧЕРЕДА БАНКРОТСТВ ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ, НАЧАВШАЯСЯ ЛЕТОМ ЭТОГО ГОДА, ПРИВЕЛА К СНИЖЕНИЮ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ТРЕТЬ. ЧТОБЫ ЗАЩИТИТЬ ИНТЕРЕСЫ И ФИНАНСЫ ТУРИСТОВ, БЫЛИ ПОДГОТОВЛЕНЫ ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ПОПРАВКИ В ЗАКОН «ОБ ОСНОВАХ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ...». ЧТО ПОМЕНЯЕТСЯ В ТУРБИЗНЕСЕ, УСУГУБИТСЯ ЛИ ОТРАСЛЕВОЙ КРИЗИС И КАКОВА СИТУАЦИЯ НА ТУРИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ РЕГИОНА, УЗНАВАЛ КОРРЕСПОНДЕНТ «ВЛФ».

**Н**апомним, с начала июля этого года более десяти российских туркомпаний объявили о приостановке своей деятельности, из-за чего пострадали более сотни тысяч россиян. Первой в этом списке стала петербургская «Нева», затем московская «Роза ветров Мир», позже приостановили деятельность туроператоры «Экспо-тур», «Лабиринт» и «ИнтАэр». Так, от банкротства «Лабиринта» только в Томске пострадали более 150 человек, из-за приостановки деятельности «Невы» — около десятка. Из-за недостаточной загрузки в конце лета был отменен рейс из Томска в Испанию, в октябре — в Египет.

## КРИЗИС ИЛИ ВРЕМЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ?

Эксперты расходятся во мнениях: одни говорят о глобальном кризисе и реакции на него рынка турсервисов, другие — о непродуманных действиях туристических компаний, которые привели к кризису доверия к отрасли в целом. Другие утверждают, что это явление временное и ситуация постепенно вернется на круги своя. Что интересно, к выразителям последнего мнения относятся и томские туроператоры. В частности, директор ООО «Туристическая компания «Сатурн-Т» Светлана Чернышева считает, что люди стали меньше ездить из-за изменения курса валют (в октябре евро и доллар побили исторический максимум в 50 и 40 рублей соответствен-



но), что повлекло за собой удорожание стоимости путевок: «Мы работаем на валютном рынке и очень сильно зависим от него. Но и в этой ситуации операторы пытаются поддерживать цену в доступных пределах. Если все устаканится, то люди, которые ездили, будут продолжать ездить. Но те, кто собрался куда-то ехать, например, зимой, уже однозначно никуда не соберутся в этом сезоне и скорее перенесут все на лето». Она добавила, что сегодня влияние на рыночную ситуацию оказывает невязность крупных турфирм, с которыми работают агентства: «Они нервничают, потому что не очень понимают, что будет. Некоторые турагентства закрыты, а некоторые ушли в отпуска».

Томские туристы в тренде — 30% из них также решили отказаться от зарубежных поездок в этом сезоне, что нам подтвердили в «Ассоциации турагентств Томска» (хотя накануне директор томского аэропорта Роман Фроленко отметил, что кризис в туристической отрасли повлиял на работу аэропорта по международным направлениям незначительно). Как сообщил директор ООО «Туристская компания «Хобби-тур» Александр Бородин, у турфирм снизилась глубина продаж: томичи бронируют поездки максимум за месяц, чаще — за две-три недели. «В момент стабильности люди могут планировать поездку на полгода вперед. Нестабильность не способствует тому, чтобы люди заранее приобретали туры, и это все неблагоприятно сказывается на рынке. Крупные туроператоры берут кредиты, чтобы оплатить рейсы, места в гостиницах. Если глубины продаж нет, то не хватает оборотных средств. Соответственно, туристические компании и крупные туроператоры от этого страдают», — сказал он.



#### ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В... РОССИЮ

В сложившейся ситуации многие заговорили о дополнительных стимулах для развития внутреннего туризма (ситуация напоминает сюжет

со стимулированием отечественного производства в связи с запретом ввоза некоторых продуктов. Однако если импортозамещение обойдется России в 40–50 миллиардов рублей в год, то на рынке внутреннего туризма таких бонусов явно не ожидается). К сожалению, пока туры по России незаслуженно не пользуются спросом. Светлана Чернышева отметила актуальность детского познавательного туризма и одновременно нежелание учителей сегодня этим заниматься. «Москва, Золотое кольцо, Санкт-Петербург — эти направления очень востребованы. Единственная проблема в том, что очень трудно «раскачать» учителей. Они не хотят работать с детьми. 22 года назад у нас группа за группой ездили школьники с учителями, причем были приличные групповые скидки. Но ведь это не только развлечение, но и воспитательная и образовательная работа. Чтобы все это восстановилось, нужен комплексный подход». Александр Бородин добавил в категорию незаинтересованных и родителей: «Стимул к развитию внутреннего туризма всегда был, есть и будет — узнать территорию, на которой ты живешь, очень важно. Другое дело, нужно ли это родителям. Было время, мы по 300 детей отправляли на зимние каникулы в Санкт-Петербург, собирали школьников со всей области! Раньше у нас большим спросом пользовались новогодние туры на Алтай. Мы и с Крымом работали, дети в октябре даже успевали в теплом море покататься. И в плане экскурсионной программы было очень интересно. Но сегодня проще свозить детей в Юго-Восточную Азию — Таиланд, Вьетнам, нежели дать возможность посмотреть наши столицы, ничем не уступающие европейским, и другие города. Почему так? Вырос уровень жизни, произошла переориентация». Дополнительный фактор — повышение стоимости турпутевок по России. «Раньше в Москву и Петербург можно было съездить за 5 тысяч, сейчас стоимость не меньше 15 тысяч рублей», — сказала Светлана Чернышева. Как отметила Майя Ломидзе, исполнительный директор Ассоциации туроператоров России, «министерство культуры РФ, понимая, что сейчас может произойти серьезная переориентация на внутренний туризм, предложило нам прописать варианты стимулирования туроператоров, которые хотят перейти с выездного туризма на внутренний, а также меры поддержки юрииц, работающих на внутренних направлениях и занимающихся въездным туризмом. Перед туркомпаниями, которые собираются развивать туризм в субъекте РФ, стоит задача создать про-



дукт, пользующийся массовым спросом. Летом таких проблем нет. Они возникают в межсезонье и зимой. Это либо выходные дни, либо праздники и каникулы. Поточкового продукта нет, но его можно сделать, нужны лишь вложения. Мы предложили властям компенсировать эти вложения за счет кредитов с госгарантиями». Добавим, что Минкульт уже взялся за развитие внутренних направлений в практическом плане: буквально недавно 600 томских ребятишек отправились в познавательный тур в Санкт-Петербург. С родителей — оплата проезда и страховки, с федерации — все остальные расходы. Но это, конечно, капля в море. Хотя и огромный прорыв.

#### КАК ЗАЩИТИТ ТУРИСТОВ НОВЫЙ ЗАКОН?

Ассоциация туроператоров России приступила к рассмотрению законопроекта, направленного на оздоровление туристического рынка. Разработчики уверены, что принятие нового закона позволит защитить потребителя на каждом этапе приобретения тура, что в конечном итоге должно способствовать увеличению потока туристов на выездных направлениях. «Новое законодательство может стать тем трамплином, с помощью которого мы сможем уйти от существующих проблем. Пункты, прописанные в законопроекте, способны повысить защиту потребителей и позволить им безбоязненно обращаться в туристические компании», — подчеркнула Майя Ломидзе.

Принципиальные моменты нового закона обозначили томские эксперты:

#### Без лицензии работать нельзя

— Единственное кардинальное изменение, которое внесено в туристическую отрасль, — это введение лицензирования. То, что отменили лет 20 назад, возвращается. Это позволит немного почистить рынок, — сказала директор «Сатурн-Т» Светлана Чернышева. — Пока не знаю, какие параметры лицензии будут, видимо, требования к

количеству людей в компании, к образовательному цензу. Потому что на сегодняшний день мы видим неограниченное разрастание туристических компаний, когда вчера еще человек торговал на рынке, а сегодня повесил вывеску, что он какой-нибудь там «Пальма-тур», и продает туры. И к нему идут, потому что у него невозможные скидки. Думаю, что это будет пресечено.

#### Необходима сертификация

— Раньше была обязательная сертификация, в Новосибирске находился сертификационный центр. Если разработчики закона обратят на это внимание и разовьют, будет еще лучше — рынок станет более прозрачным, — отметила Светлана Чернышева.

#### Изменится турпутевка

— Сегодня турпутевка малоинформативна, — продолжила директор «Сатурн-Т». Но ситуация изменится — в ней будет указано абсолютно все, как и в договоре. Это тоже очень важный момент, который ликвидирует информационную пропасть. Руководитель ООО «Туристическая Экскурсионная Компания «Полярис» Юлия Калужная добавила, что в новом законе прописано требование об электронной путевке. Это более прозрачный и удобный вариант.



#### Вводятся финансовые гарантии

Причем не только для туроператоров, но и для турагентов. Речь идет о сумме в 100 тысяч рублей. Специалисты восприняли эту норму критически: с одной стороны, это «почистит» рынок, а с другой — подорвет финансовое состояние компаний. Также не совсем понятно целевое назначение этих денег, так как в другой строчке закона написано, что за все несет ответственность туроператор. «Самый болезненный вопрос в законе — вопрос финансовых гарантий. Глупость совершеннейшая — иметь финансовые гарантии турагентам. Оборотных средств как правило никаких, а еще 100 тысяч каждый год куда-то перечислять... Думаю, после этого немногие останутся на рынке», — заявил Александр Бородин.

**СОЗДАЕТСЯ РЕЕСТР ТУРАГЕНТСТВ**

Удовлетворяющие всем новым требованиям закона туристические компании будут внесены в специальный реестр (что-то вроде «белого списка застройщиков» или «реестра добросовестных поставщиков»). Как отметили наши эксперты, «чтобы не было фирм-однодневок».

**АКТИВИЗИРУЕТСЯ ПОДГОТОВКА КАДРОВ**

В законе поднят важный вопрос о подготовке кадров. «На сегодняшний день в Томске подготовка кадров нулевая. И будет еще хуже — закрывают факультет туризма в ТПУ. Сегодня поиск квалифицированного специалиста, который мог бы работать в туристической отрасли — просто катастрофа», — пожаловалась специалист более чем с 22-летним стажем Светлана Чернышева.

**ЗАМЕЧАНИЯ ЭКСПЕРТОВ**

Эксперты отметили и «узкие» места закона. «То, что многие просили, и то, что мы предлагали — финансовая страховка каждого туриста, — этого там, к сожалению, нет. Сейчас мы страхуем здоровье в среднем на 30 тысяч евро. Почему бы то же самое не сделать с общим туром? Тогда бы страховая компания платила конкретному туристу за конкретные потери конкретные деньги», — сказала Светлана Чернышева.

Также в законе ничего не говорится о «Турпомощи» (эта организация была создана по постановлению правительства в целях аккумуляции резервных средств на случай банкротства туркомпаний. Участники туристического рынка были обязаны перечислять туда 100 тысяч рублей. В этом году 75% средств помощи пошли на возврат клиентам обанкротившихся туркомпаний). Эксперты считают, что они просто «скинулись на бедность тем туристическим компаниям, которые мошенническим образом закрылись», а «деньги, собранные ранее, куда-то исчезли».

Есть проблема и со страхованием ответственности. По словам Александра Бородина, «сейчас ВСК уходит с рынка страхования гражданской ответственности. Все остальные компании, которые много лет собирали деньги, ушли с рынка. Встала проблема — где застраховать свою ответственность? Это еще один «узкий» момент».

**БОИТЕСЬ БАНКРОТСТВА? СТРАХУЙТЕСЬ!**

В то же время томским туристам начали предлагать новый вид страхования — от банкротства туроператора. Это добровольная страховка. В



случае, если клиент купил путевку стоимостью в тысячу долларов, за страховку он заплатит 8% от суммы. Условия таковы, что клиент получает полный возврат стоимости путевки в случае банкротства туроператора.

На вопрос о том, поднимутся ли цены на путевки в случае необходимости обеспечения финансовых гарантий, специалисты ответили, что скорее всего — да, но ненамного. И призвали быть бдительными в случае предложения слишком больших скидок. «Одно время мы в «Ассоциации туроператоров» сильно боролись со скидками, потому что, как показал опыт, фирмы, предлагающие скидочные и горящие туры, в конечном счете становятся банкротами. В Томске таких случаев было пять. Сейчас эта борьба бесполезна — все равно дают скидки, их не отследишь. Трудно говорить о том, свернется ли дикий демпинг с принятием закона, я думаю, время покажет», — сказала директор «Сатурн-Т».

**ТУРИСТИЧЕСКИЕ СБОРЫ — В МЕСТНЫЙ БЮДЖЕТ**

Правительство РФ решило не вводить налог с продаж, против которого активно выступило предпринимательское сообщество, однако нашло новый способ пополнить дефицитные региональные бюджеты. Регионам будет предоставлено право введения ряда специальных сборов — за право торговли, за предоставление услуг общественного питания, услуг такси, а также туристические и курортные сборы. Все будет зависеть от размера сборов, которые установят муниципалитеты. Министрство планирует в ближайшее время внести проект поправок в налоговое законодательство, чтобы обеспечить возможность введения этих сборов с 2015 года. Так что ситуация на туристическом рынке будет напрямую влиять на наполняемость бюджета...

Анна ЯРОСЛАВЦЕВА



## Проект «Попробуй себя отшельником» — альтернативный отдых для томичей

ПРОЕКТ ИДЕАЛЬНО ПОДОЙДЕТ ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРИКОСНУТЬСЯ К ТАИНСТВЕННОЙ И СУРОВОЙ ЖИЗНИ СИБИРСКОГО СЕВЕРА, ИСПЫТАТЬ СЕБЯ, А ТАКЖЕ ПОПРОБОВАТЬ ЖИЗНЬ В СКИТУ. У УЧАСТНИКОВ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ НЕ ТОЛЬКО ОЩУТИТЬ КРАСОТУ СЕВЕРНОЙ ПРИРОДЫ, НО И ОЗНАКОМИТЬСЯ С БЫТОМ ОСТЯКОВ-СЕЛЬКУПОВ.



**П**роjekt «Попробуй себя отшельником» отличается от популярных туристических предложений тем, что при попадании в «зону дискомфорта» происходит психологическая разгрузка. Здесь нет привычных благ цивилизации — электричества, мобильных телефонов, интернета и компьютеров. «Отшельник» может рассчитывать только на свои силы и изобретательность, чтобы обеспечить себе быт в гармонии с суровыми природными условиями Сибири.

У всех участников проекта есть возможность открыть в себе качества первобытного человека, приближенного к пониманию непоколебимых законов природы и выживания. Отдых от невероятного потока информации дает возможность остаться наедине с собой и прислушаться к внутреннему голосу, который бывает еле слышен при нашем стремительном темпе жизни в больших городах.

Тур начинается от села Инкино Колпашевского района. До острова Тебенак туристов доставляют на моторных лодках или на снегоходах — в зависимости от сезона. Основной базой проживания «отшельника» является таежная заимка «Тебенак». Она расположена на берегу Оби в непосредствен-

**Для справки**

В стоимость туров входит проживание на острове, доставка туристов на моторных лодках (снегоходах), ужины от проводников в дни приезда и отъезда, сухпайки на каждый день, анимационная программа, передвижение по острову на вездеходах и страховка.

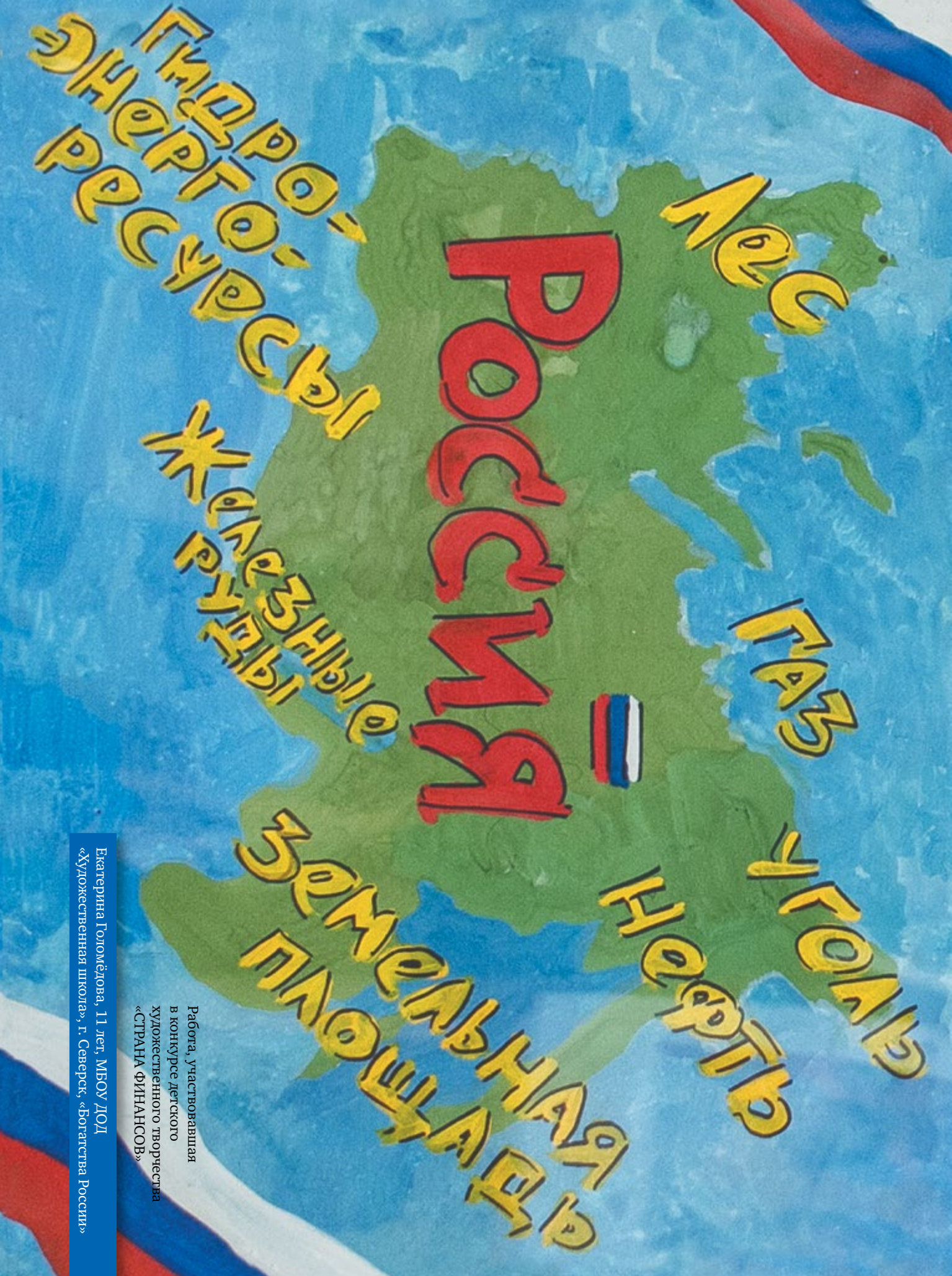
ной близости от таежных массивов. На территории лагеря находится гостевой дом, рассчитанный на четырех туристов, баня и беседка. На острове много озер, проживание «отшельника» предполагается на озере Линевое, которое находится в 5 км от основной базы.

Озеро признано одним из самых непотопляемых мест на острове. Здесь установлена изба отшельника — карамо, представляющая собой полуземлянку, традиционное жилище остяков. На острове есть баня «по-черному», оборудована площадка для приготовления пищи. Кроме того, можно отправиться в сплав по озеру, специально для этого предоставляются гребные лодки.

Организаторы предлагают туры разных степеней отшельничества на таежном острове Тебенак. Все зависит от уровня подготовки и пожеланий туриста. К примеру, отшельник первого уровня будет ознакомлен с примитивным бытом, для него проведут анимационную программу «Виды рыбалки». У отшельников второго уровня программа «Виды рыбалки» сочетается со знакомством с «Примитивными средствами охоты».

А вот отшельник третьего уровня познакомится не только с теоретической, но и с практической стороной рыбной ловли и узнает много тонкостей этого искусства. На следующий день для «профессионального отшельника» будет организован краткий курс, в котором расскажут об особенностях местной флоры и фауны, о повадках зверей, специфике сезонной охоты. В программу также входит краткий курс, который называется «Лесной ночлег — как переночевать в лесу».

Ольга УМБЕТАЛИНА



# РОССИЯ



Газ

Уголь

Нефть

Земельная  
площадь

Железные  
руды

Гидро-  
энергетические  
ресурсы

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

Екатерина Голомёдова, 11 лет, МБОУ ДОД  
«Художественная школа», г. Северск, «Богатства России»