

НОВОСТИ — БЮДЖЕТ ПОЛУЧИЛСЯ
СОЦИАЛЬНЫМ, ПРАГМАТИЧНЫМ...

СТР. 2

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ —
ЗАГРАНПАСПОРТ ПО ИНТЕРНЕТУ.

СТР. 10

КОШЕЛЕК ТУРИСТА —
ПУТЕШЕСТВИЕ БЕЗ РЕГЛАМЕНТА.

СТР. 20



деловой
вестник

ваши личные финансы



№ 7
январь 2011
Томск



Право на здоровье

С 1 января вступает в силу новый Закон «Об обязательном медицинском страховании». Теперь пациенты сами будут решать, где лечиться: бесплатные медицинские услуги можно будет получать даже в частных клиниках. Продолжение читайте на **СТР. 4-7**



Бюджет получился социальным, прагматичным, экономным



Депутаты Государственной Думы Томской области на последнем заседании в уходящем 2010 году приняли во 2-м чтении Закон Томской области «Об областном бюджете на 2011 год и плановый период 2012–2013 гг».

По словам заместителя Губернатора Томской области – начальника департамента финансов Александра Феденева — «при формиро-

вании бюджета 2011 года, выстраивании приоритетов и наполнении конкретных статей расходов исходили из того, что налоговые и неналоговые доходы консолидированного бюджета вырастут в следующем году на 107,4% (собственные доходы области составят 33 млрд. 13 млн. руб.). Область должна получить в виде безвозмездных поступлений из федерального бюджета 7 млрд. 312 млн. рублей».

При формировании расходов учитывались в первую очередь все публичные обязательства. В итоге

16,5 млрд. руб. (59% бюджета региона) приходится на социально-культурную сферу. На образование будет потрачено 6,2 млрд. руб. (темп роста составляет 109,1%), на здравоохранение — 4,6 млрд.руб. (это 101,7% к уровню 2010 года), на культуру и господдержку СМИ — 392 млн. руб. (рост 111,7%), на физкультуру — 239,5 млн. руб. Большой акцент делается в будущем году на правоохранительную деятельность, для нее предусмотрено 1,8 млрд. руб.

190 млн. руб. направят на ремонт школ и их программу энергоэффективности, 150 млн. руб. — на подготовку дошкольников к первому классу, 140 млн. руб. — на детские сады. Деньги предусмотрены на местные дороги, летний отдых, создание условий для занятий спортом и даже на покупку музыкальных инструментов. Итого около 2 млрд. руб.

На социальную политику в проекте бюджета предусмотрено 5 млрд. рублей.

В следующем году с 1 июня запланирована индексация заработной платы бюджетникам на 6,5%. В пересчете на год повышение составит 3,8%, бюджету это будет стоить 1,9 млрд. рублей (с учетом роста отчислений по заработной плате на 8%). Темп роста фонда оплаты труда в следующем году составит 112%.

Реальный курс рубля за 11 месяцев укрепился на 3,1%

Реальный эффективный курс рубля за 11 месяцев 2010 года укрепился на 3,1% к корзине основных мировых валют, об этом свидетельствует мониторинг ситуации в экономике РФ, опубликованный Минэкономразвития. В ноябре курс российской валюты снизился на 0,9%.

Реальное ослабление рубля к доллару (с учетом внешней и внутренней инфляции) в ноябре составило 2,1%, к евро — менее 0,1%. Реальный курс рубля к фунту стерлингов снизился на 2,6%, к японской иене — на 0,5%, но укрепился к швейцарскому франку на 0,4%.

В целом за январь–ноябрь (из расчета ноября 2010 года к декабрю

2009 года) реальное укрепление рубля к доллару составило 2,8%, к евро — 9,4%, к фунту стерлингов — 3%, ослабление к швейцарскому франку — 0,65%, к японской иене — 4,7%.

В ноябре текущего года по сравнению с октябрём наблюдалось снижение активности биржевой торговли по операциям рубль/доллар, вызванное праздничными днями в США, и повышение активности по операциям рубль/евро. Средний дневной оборот по опера-



циям рубль/доллар уменьшился на 7,1% — до 9,3 млрд. долларов, по операциям рубль/евро увеличился на 13,6%, составив 1,2 млрд. евро.

По данным Банка России, реальный эффективный курс рубля к иностранным валютам основных торговых партнеров в январе-октябре увеличился на 4,2%, к евро — на 9,4%.



Евро остается стабильной валютой

Президент Европейского центрального банка Жан-Клод Трише назвал «абсурдной гипотезой» идею отказа некоторых европейских стран от евро. «Это не кризис евро, а кризис финансовой стабильности еврозоны», — подчеркнул он в своем интервью французской радиостанции Еurore 1 и призвал государства принять как самостоятельные, так и коллективные меры по выходу из

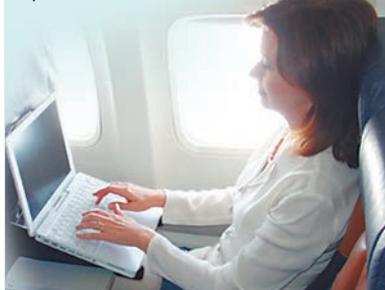
кризиса. Трише подчеркнул, что страны-члены еврозоны должны следить за остальными и принять свою долю ответственности за происходящее во всем мире. Необходимо искать выход из сложившейся ситуации, создавая стабилизационные фонды и коллективно пытаться построить наилучшие методы управления. Антикризисный фонд еврозоны в 750 млн. евро, по мнению Трише, следует расширить.



Выход в Сеть с неба

На рейсах «Аэрофлота» появились услуги мобильного Интернета и сервис SMS- и MMS-сообщений. С 24 декабря 2010 года «Аэрофлот» начинает регулярные полеты первого в России самолета, оснащенного оборудованием мобильной связи, сообщает пресс-служба компании. Первым таким воздушным судном стал Airbus A321 «Мстислав Келдыш», выполняющий полеты в города России и ряд европейских стран. Самолет оснащен коммуникационным оборудованием компании «МегаФон», которое, согласно требованиям техники безопасности, будет включаться на высоте свыше трех километров.

Отныне пассажирам доступны услуги мобильного GPRS-Интернета и сервис SMS- и MMS-сообщений. До 31 января 2011 года услуги будут предоставляться бесплатно. В следующем году компания намерена предложить мобильную связь пассажирам нескольких других направлений «Аэрофлота», включая дальние рейсы.



ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ БУКМЕКЕРОВ ЕВРОПЫ НАЧНЕТ РАБОТУ В РОССИИ



Один из крупнейших в Европе игровых операторов, британский Sportingbet, готовится создать совместное предприятие с компанией ПМБК, работающей в России под брендами «Лига ставок» и «Оскар ярд». Речь идет о создании совместного предприятия, которое займется букмекерством.

Заклученный сторонами контракт на 5 лет может быть пролонгирован. Доли партнеров в совместной компании не озвучиваются, но известно, что контроль будет у ПМБК. Британской стороне причитается от 10 до 30 процентов прибыли.

Глава букмекерского направления Sportingbet Марк Томас поясняет решение компании пойти в Россию (из-за быстрого развития местной экономики). Соответственно, букмекерский рынок здесь также растет чрезвычайно высокими темпами.

Основанный в 1998 году Sportingbet, уже три года спустя вышел на Лондонскую биржу. Ежедневно компания предлагает около 8000 различных ставок. Управляет веб-сайтами на 21 языке, охватывающими 26 стран, принимает ставки в 20 валютах. Выручка компании от игровой деятельности в минувшем финансовом году, завершившемся 31 июля 2010 года, составила 207,5 миллиона фунтов стерлингов.

Сейчас в России выдано 18 лицензий на букмекерскую деятельность, хотя реально работает только семь компаний. Общий объем рынка оценивается в 1,8 миллиарда долларов.

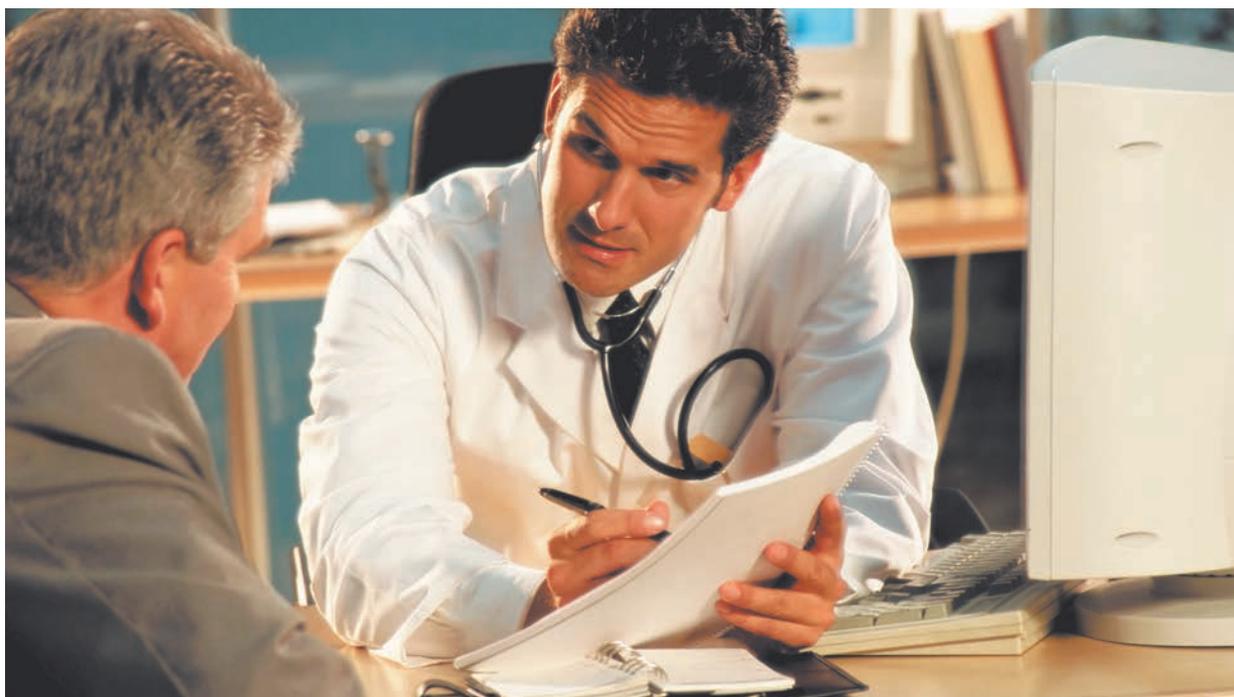
Мировые цены на кофе поднялись до рекорда 1997 года

Урожай кофе в Бразилии, являющейся крупнейшим в мире экспортером кофейных зерен, сократился на 23% по итогам 2010 года, сообщает Bloomberg. Подобное снижение показателя неизбежно вызовет мировой рост цен на продукт, считают эксперты.

Согласно отчетам министерства сельского хозяйства страны, в 2010 году урожай кофе составит 37 млн. мешков, против 48,1 млн., полученных годом ранее. Мировое предложение кофе может сократиться также из-за задержек поставок зерен из Индии и Вьетнама.

По данным издания, кофе подорожало на 72% за текущий год, достигнув рекордной стоимости за последние 13 лет. Цена фьючерсов на арабику достигла \$2,4225 на вечерних торгах, что является самым высоким показателем с июня 1997 года.





Право на здоровье

В последние 10 лет Россия активно реформируется в разных сферах деятельности. Не меньший интерес, чем горячо обсуждаемая пенсионная реформа, вызывает и реформа здравоохранения. С 1 января вступает в силу новый Закон «Об обязательном медицинском страховании». Теперь пациенты сами будут решать, где лечиться: бесплатные медицинские услуги можно будет получать даже в частных клиниках.

Государственная медицина лишь в редких случаях способна обеспечить качественную помощь необходимого качества, и причиной тому — слабое бюджетное финансирование и неэффективное распределение выделяющихся средств. Пользоваться услугами частной медицины могут себе позволить далеко не все. Поэтому наиболее оптимальной формой организации оказания медицинской помощи во всем мире признана система медицинского страхования.

При самом идеальном варианте работы такой системы, качественная медицинская помощь любому застрахованному лицу должна обеспечиваться за счет установленных За-

коном источников финансирования. Одинаковая для всех ставка отчислений на нужды страховой медицины, определенная законодательством, призвана формировать денежные средства, затрачиваемые на лечение, в том числе социально незащищенных групп граждан и обеспечивать равные объем и качество медицинской и лекарственной помощи любому застрахованному лицу.

В России введение страхового механизма направления дополнительных ресурсов в бюджетную модель здравоохранения в виде ОМС в начале 90-х годов происходило в условиях переходного состояния экономики страны. В результате данная система, прописанная в основном

нормативном акте, регулирующем медицинское страхование — Законе РФ «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации», принятом в 1991 г. практически не выполняла свою основную функцию.

Необходимость проведения модернизации ОМС, где основные усилия должны быть направлены на достижение баланса ресурсов и обязательств системы, а также создание условий и предпосылок реформирования здравоохранения назревала уже давно.

29 ноября 2010 года Президент России Дмитрий Медведев подписал Закон «Об обязательном медицинском страховании» и утвердил поправки в отдельные законодательные акты в связи с принятием закона об ОМС.



Основными положениями Федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» являются:

— выбор страховой медицинской организации гражданином, а не работодателем или органами власти субъектов Российской Федерации;

— выбор медицинской организации и врача в соответствии с законодательством российской Федерации;

— полис единого образца, не требующий замены при смене страховой медицинской организации и места жительства, и конкретизация требований к межтерриториальным расчетам за оказанную медицинскую помощь, что гарантирует застрахованным получение медицинской помощи не только в том субъекте Российской Федерации, где получен полис, а на всей территории Российской Федерации.

Документ определяет понятия страхового риска, страхового случая, устанавливает правовой статус и полномочия Федерального фонда обязательного медицинского страхования, права, обязанности и ответственность застрахованных лиц и страхователей.

Застрахованные лица (работающие и неработающие граждане, иностранцы и лица без гражданства, беженцы) смогут бесплатно получать помощь в медицинских организациях на всей территории РФ в объеме базовой программы ОМС, а на территории региона, в котором выдан полис ОМС, — в объеме территориальной программы медицинского страхования. По сути, базовая программа — это минимум услуг, который гарантирован по полису ОМС. Территориальная программа ОМС может быть шире базовой, но не уже: за пределами своего региона полис ОМС может не открывать доступ ко всей территориальной программе, но гарантирует минимальный набор услуг.

Субъекты Российской Федерации вправе осуществлять дополнительное финансовое обеспечение базовой программы обязательного медицинского страхования (сверх полученных субвенций), а также включать дополнительные виды и объемы медицинской помощи, финансовое обеспечение которых будет осуществляться за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации.

Предусмотрена передача полномочий по организации оказания медицинской помощи с уровня местного самоуправления органам власти субъектов Российской Федерации, что должно обеспечить более эффективную организацию медицинской помощи в субъектах Российской Федерации.

В целях создания условий для выравнивания финансового обеспечения базовой программы обязательного медицинского страхования в субъектах Российской Федерации предусматривается аккумулирование всего объема средств обязательного медицинского страхования по тарифу 5,1% (сейчас — 3,1%) в Федеральном фонде обязательного медицинского страхования с 2012 года.

Один из принципиально новых моментов в Законе — переход на преимущественно одноканальное финансирование организаций здравоохранения через систему ОМС и оплату помощи по полному тарифу, при этом тариф должен включать все статьи расходов, кроме расходов на приобретение оборудования стоимостью свыше 100 тыс. рублей.

По новому закону – частные клиники, оказывающие услуги по системе ОМС, не вправе будут требовать доплаты за оказанные услуги. Исключение — если пациент решил сам улучшить условия своего размещения, когда для этого нет медицинских показаний (одно-местная палата, доставка транспортом).

Упразднены излишние административные барьеры для работодателей:

По новым правилам работодатели освобождаются от необходимости заключать договоры страхования со страховыми медицинскими организациями, права и обязанности сторон устанавливаются нормами Закона. Так же отменяется регистрация в территориальном фонде обязательного медицинского страхования, так как учет плательщиков страховых взносов будет осуществлять Пенсионный фонд Российской Федерации.

Еще одно принципиальное нововведение проекта — заявительный порядок участия в системе ОМС и равные условия для медицинских организаций любой организационно-правовой формы, а также частнопрактикующих врачей. Предусматривается установление совместного платежа за оказание медицинской помощи неработающим пенсионерам — за счет средств Федерального фонда в размере 1 тыс. рублей в год.

Гражданин сможет выбирать страховую компанию путем подачи заявления, осуществлять выбор медицинской организации, но только из участвующих в реализации территориальной программы ОМС. Разрешен и выбор врача (с учетом его согласия) в системе ОМС. В целях обеспечения информированного выбора застрахованным лицом медицинской организации и страховой медицинской организации законодательно устанавливается обязанность обнародовать перечни указанных организаций, участвующих в системе обязательного медицинского страхования, информацию об их деятельности, оказываемых услугах и результатах работы.

С 1 мая 2011 года до введения на территории субъектов РФ универсальной электронной карты гражданина полис медицинского страхования будет выдаваться в порядке, устанавливаемом правилами ОМС. Скорая медицинская помощь будет включена в базовую программу ОМС с 2013 года, а высокотехнологичная медпомощь — с 2015 года.

Следует отметить, что выбор всех элементов системы для застрахованного в рамках его территории будет свободен, а вот за «молчунов» (по аналогии с Пенсионным фондом России) выбор будет осуществлять местное подразделение Фонда ОМС.

Действующие в настоящее время полисы ОМС будут действовать до тех пор, пока человек самостоятельно не захочет сменить страховую компанию, не переедет в другой регион или полис не придет в негодность.



ПРОКОММЕНТИРОВАТЬ НЕКОТОРЫЕ МОМЕНТЫ НОВОГО ЗАКОНА ВЛФ ПОПРОСИЛ НАЧАЛЬНИКА ДЕПАРТАМЕНТА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ОЛЬГУ КОБЯКОВУ.

ВЛФ: Как Департамент здравоохранения Томской области оценивает в целом новый Закон об ОМС?

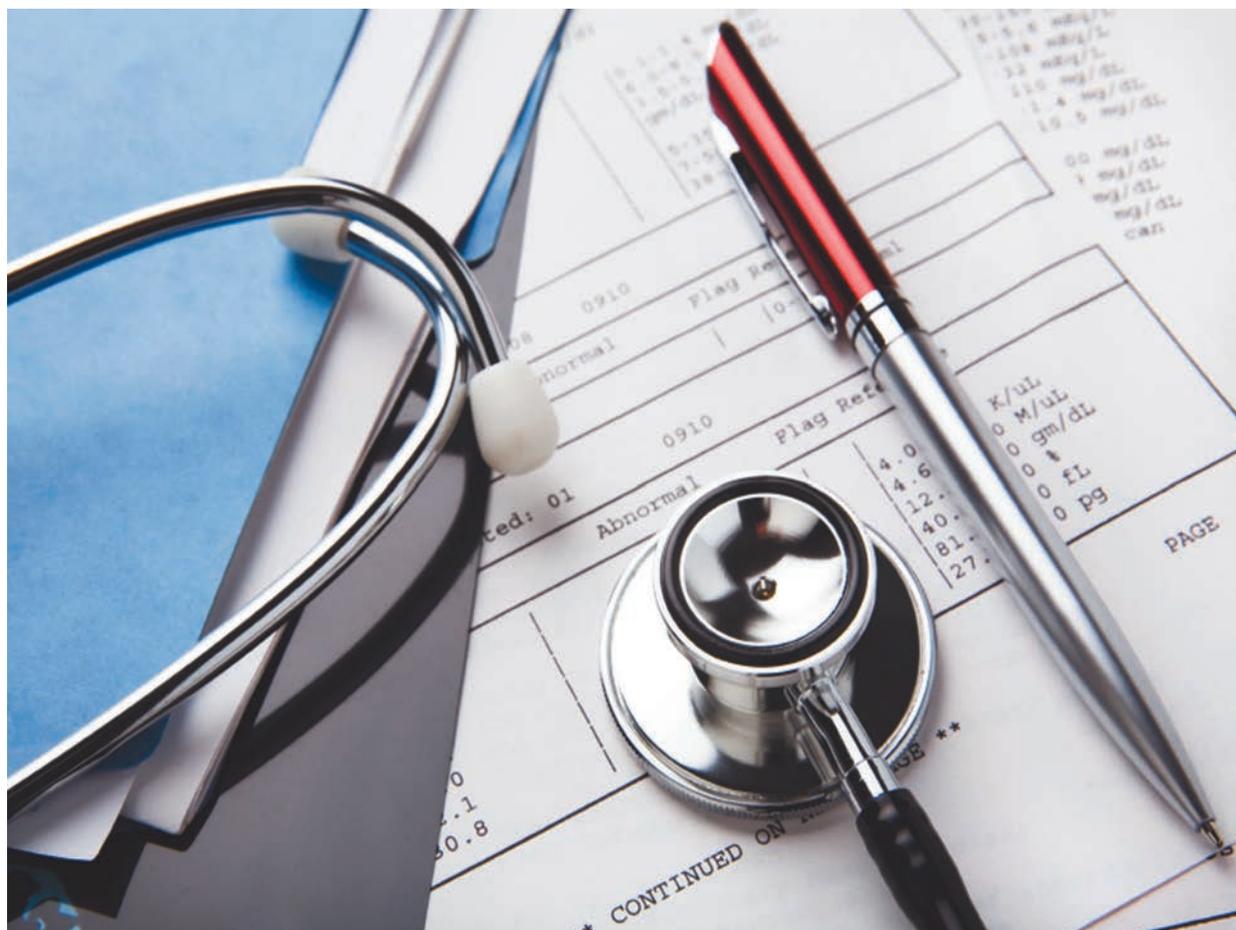
О. К.: Как крайне своевременный и долгожданный, так как с начала принятия действующего ныне закона прошло порядка 20 лет, и большая часть его норм просто устарела.

ВЛФ: Из нового Закона об ОМС следует, что пациент становится его ключевой фигурой. Так ли это на самом деле?

О. К.: Все должны понимать, что на следующий день после вступления закона в силу чудесных пре-

вращений не произойдёт, и пациент не сразу станет ключевой фигурой, для этого должно пройти время, поменяться не только нормативные акты, но и ментальность пациентов, работников медицинской сферы, а также и других участников системы организации медицинской помощи, в том числе и страховщиков. Но закон об ОМС создает все предпосылки, чтобы это случилось. На мой взгляд, в этой части закон достаточно продуманный.

ВЛФ: Закон предполагает, что пациент сможет свободно выбрать врача, медучреждение и стра-





ховую компанию. Но это право выбора есть и в нынешнем законе об ОМС. Что же именно изменится?

О. К.: Что касается права выбора страховой компании, то в предыдущем законе это право было как за человеком, так и за страхователем. Для работающих граждан страхователем являлся работодатель, для неработающих лиц — органы исполнительной власти. Таким образом, по сути, у пациентов такое право де-юре было, но де-факто они его были лишены. Сейчас право выбора страховой компании принадлежит исключительно гражданину и больше никому. Это, безусловно, должно повысить конкуренцию между страховыми медицинскими организациями, что заставит их работать на защиту прав своих застрахованных и повышение качества медицинской помощи. Сейчас, на мой взгляд, страховые компании занимают крайне пассивную позицию и не в полной мере выполняют возложенные на них функции. А если будет идти речь о реальной конкуренции, ситуация вполне может измениться. Что касается выбора врача и медицинского учреждения, действительно это прописано и в предыдущей редакции закона об ОМС, но в новом законе есть существенное изменение в части того, что раньше пациент мог выбирать врача по согласованию с последним, а здесь это право упущено, то есть пациент выбирает врача без его согласия. На мой взгляд, здесь следует ожидать целого ряда разногласий, так как врачи такие же граждане РФ. Должна быть наработана определенная практика во избежание в этом вопросе проблем либо продуманы варианты их решения. Ведь если 10 000 человек захотят прикрепиться, например, к доктору Иванову, на деле это будет нереально.

Пациенты смогут выбирать любое медучреждение, работающее в рамках системы ОМС и менять его. Здесь особых потрясений не ожидается, так как это право есть и сейчас, и, к примеру, в Томской области закреплен порядок смены медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь не чаще 1 раза в месяц. В новой редакции закона смена может происходить не чаще 1 раза в год,

то есть немного ужесточаются условия для пациента. В целом все изменения направлены на повышение конкуренции среди страховых медицинских организаций, медучреждений и врачей, что неизменно должно привести к повышению качества оказания медицинской помощи.

ВЛФ: Всегда в системах социального страхования предусмотрены разные ограничения на получение страхового возмещения. У нас же любой может по своему усмотрению обратиться в любую самую дорогую больницу и его будут обязаны принять. Не несут ли такие положения закона угрозу для финансовой сбалансированности системы ОМС?

О. К.: Везде существуют определенные ограничения и условия, будут они и у нас, поэтому не стоит трактовать закон так буквально, мол, любой может пойти в самую дорогую частную клинику и получить там элементарную помощь. По мере реализации закона начнут вводиться подзаконные акты, регулирующие данный процесс. Я надеюсь, что хаоса не возникнет. Однако отмечу, что в новом законе есть одно из положений, которое лично меня очень сильно настораживает. Я говорю об участии медицинских организаций всех форм собственности в системе ОМС, которое будет носить заявительный характер и не требовать согласования с органами исполнительной власти в сфере здравоохранения. Получается, что любое частное или муниципальное медучреждение, и даже частный предприниматель, (так сегодня прописано в законе, если не появится подзаконных актов) может по своему желанию вступить в систему ОМС и обслуживать население. В этой связи встает вопрос даже не о финансовой сбалансированности (это вторично), а вопрос качества оказания медицинской помощи. Думаю, здесь также выявятся определенные проблемы.

ВЛФ: Как можно будет привлечь в систему ОМС коммерческие клиники, услуги которых стоят сегодня намного дороже, чем предусмотрено государственными расценками?

О. К.: Система ОМС является крайне привлекательной для част-

ных медицинских организаций так же, как для муниципальных госучреждений, это дополнительный и гарантированный источник дохода. Вместе с тем, частные компании много говорят о том, что действующие тарифы их не устраивают, тем не менее, по отдельным видам медицинской помощи они успешно работают. Условия в системе ОМС будут для всех едины. Либо клиники работают по тем тарифам, которые им предлагают, либо не работают совсем.

ВЛФ: Звучат мнения, что с началом действия нового Закона качество предоставляемых медицинских услуг не улучшится, однако начнет расти их стоимость, и затраты на медицину резко увеличатся. Насколько это мнение объективно?

О. К.: На мой взгляд, это мнение необъективно по одной простой причине — сейчас принцип финансирования здравоохранения следующий: оно происходит не снизу вверх, то есть не от потребителей, а, наоборот, от объема финансирования. К примеру, мы знаем, сколько денег выделяется на программу государственных гарантий в 2010 г., и делим эту сумму на те объемы и виды медпомощи, которые требуются нашим жителям. На этом основании лично у меня опасений, что затраты на медпомощь резко увеличатся, нет.

А то, что качество услуг не улучшится, надеюсь, это не так, поскольку новый закон создан именно для того, чтобы создать конкуренцию для повышения качества. Вместе с тем необходимо понимать, что завтра это не случится, и потребуются определенный период времени, думаю, он будет исчисляться годами. И кроме качества нельзя забывать о доступности медицинских услуг. В городе, где концентрация жителей высока, тема конкуренции всем интересна, в том числе и частным медицинским организациям, а в сельских районах, где на 1 кв. км в среднем приходится 0,3 жителя, медицинские организации являются, по сути, социальным объектом, а значит, о получении какой-либо прибыли не может быть и речи.



Деньги не равно счастье



Для заместителя мэра г. Томска Дениса Молоткова деньги никогда не являлись самоцелью, а лишь инструментом для реализации новых проектов. Настоящим счастьем он считает работу в команде с проверенными друзьями, а образцом ведения семейного бюджета тот, что ведут его родители. Об этом и других вопросах личных финансов в нашем специальном интервью для читателей «ВЛФ».

В детском возрасте у вас были свои карманные деньги?

Я начал работать очень рано, лет в 14. Вел в школе дискотеки, разные школьные программы. Потом все это вылилось в организацию клубов. Мы основали первую дискотеку «Декаданс» в ТГУ, привлекли первые инвестиции, в 1989 г. их сумма составила порядка 300 000 рублей!

Распределялись ли у вас в семье финансовые роли?

В семье моих родителей был общий «котел», в котором скапливались все финансы, а распорядителем этой суммы являлась мама. Из этого семейного бюджета планировался отпуск, праздники, какие-то приобретения. Спонтанных покупок никогда не было, мама четко вела хозяйство. Все траты были запланированы, часть расходовалась на ежедневные нужды, но имелась и накопительная часть, что, кстати, сейчас крайне редко встречается в семьях. Проблема ведь в том, что потребителями мы стали хорошими, а накапливать не умеем, большинство предпочитают быть кредиторами. Последний кризис, в частности, очень сильно обнажил общую неграмотность в финансовой сфере, проявившуюся в огромном количестве дефолтов физических лиц.

Заработанные в детстве и юности деньги тратились вами только на свои нужды?

Нет, ни в коем случае! Я хотел быть частью общего в семье и отчетливо помню то чувство гордости, когда в наш общий «котел» принес свои первые 50 рублей! Чувство, что я отныне не нахлебник, а мужчина-добытчик, который помогает семье. На карманные расходы потом брал из нашей общей суммы. Несмотря на то, что я у родителей единственный ребенок, они меня не баловали. Если честно, даже не смогу объяснить, как им удалось сделать так, что у меня так рано проявилась потребность начать зарабатывать и помогать им.

Лимит личных денег для вас устанавливали?

Конечно. Но у меня самого просто и потребности не было брать много, а вот больше зарабатывать потребность была всегда.

Вас учили в детстве, как относиться к деньгам, или все постигалось на примере родителей?

Исключительно на примере. Разговоров про деньги никогда не велось. Да и смысла в этом не было, всегда перед глазами была картинка ведения родителями домашнего хозяйства. Все было просто и понятно

— есть общие деньги, есть семейный бюджет, раз в году совместный отпуск, необходимость накопления, к примеру, на строительство дачи и прочее. Я с раннего возраста имел голос на семейном совете, где принимались определенные решения, и мое мнение учитывалось в том числе.

А зачаткам в семье было место?

Никогда. Все было по-честному, не припоминаю ни одного случая, чтобы кто-то что-то втайне откладывал.

Какие-нибудь страховые продукты используете?

Да, конечно. Более того, у меня в одной из страховых компаний имеется максимальная скидка, потому что уже лет 15 страхую там свое здоровье, а также движимое и недвижимое имущество. Страхование для меня уже давно обыденность, для которой в личных расходах всегда отведена специальная строка.

А накопительное страхование рассматриваете, как вариант?

Да, но ситуация следующая: я достаточно внимательно отслеживаю, как у нас работали Управляющие компании до кризиса и продолжают работать после него, и пока у меня нет абсолютной уверенности в ком-то, с кем можно было бы сотрудничать.



Занимаясь бизнесом, делали какие-то накопления, или все ушло в дело?

У нас в компании постоянно были какие-то проекты, куда мы инвестировали средства. Были очень интересные проекты, были менее интересные, имелись и такие, что приводили к нулю, но все это был так называемый опыт, который из учебника не получишь. Я считаю, что для понимания ценности денег первые заработанные деньги нужно потерять! Пусть это будут неправильные инвестиции, обман партнеров, но это должно произойти, после чего начнешь ценить деньги, свой труд и собственные усилия.

Получив такой опыт, стали планировать в дальнейшем для себя «подушку безопасности»?

Фондовые рынки и подобное инвестирование меня не привлекают. Привлекают только проекты! А деньги ради денег мне не интересны. Деньги, как инструмент реализации нового проекта, — да!

Вы когда-нибудь использовали кредитные продукты?

Кредитоваться я начал с 1991 года, поэтому, когда в Россию пришла волна кредитов, у меня уже была своя давняя кредитная история, которая до сих пор идет, потому что считаю, что кредит при достаточно консервативном подходе к нему — это серьезный толчок вперед как для бизнеса, так и для личного комфорта.

Учитывая ваш значительный опыт и знания в бизнесе, часто родственники или знакомые обращались к вам за советами, как им поступить с деньгами, куда вложить, как сохранить?

Много раз, советовал по ситуации. Вообще это сложно делать, так как всегда есть риск неудачной подсказки. К тому же мои родственники ничем не отличаются от всех других россиян, так что всегда им рекомендую два главных инвестиционных инструмента — депозит и недвижимость. И все.

Из личных денег одалживаете, если просят о такой услуге?

Всегда стараюсь, если нужно, по-

мочь. Но мне легче подарить, чем одолжить. Потому что всегда есть момент, что не смогут отдать, а если это близкие тебе люди, портить из-за денег отношения не хочется, поэтому лучше подарю. Для меня это легче. Я и человеку помог, и самому приятно.

Подсчитывали когда-нибудь свой личный бюджет, например, на месяц?

Я его знаю, он всегда примерно одинаков и имеет четкие границы. Однажды делал такие расчеты, посмотрел, что нет ненужных трат, успокоился и лишний раз убедился, насколько у меня все выверено, что не требуется никакое финансовое планирование, я его интуитивно чувствую. Тем не менее, существующие сейчас программы для ведения учета личных финансов достаточно удобная вещь.

Как вы относитесь к тому, чтобы в школах вводить обучение азам финансовой грамотности?

Более, чем положительно! Насколько я знаю, такое обучение давно есть в Израиле, Канаде, США. Там уже в старших группах детских садов начинается финансовое обучение на очень доступном детском уровне.

Традиционный вопрос: вспоминая диалог Остапа Бендера и Шуры Балаганова, вы знаете, сколько вам нужно денег для счастья?

Сумму не назову, но принцип в следующем: во-первых, счастье и деньги — это абсолютно одно из другого не вытекающее, а во-вторых, количество денег мне лично нужно такое, чтобы я их не замечал. А это на самом деле не много. Я всегда достаточно зарабатывал, бывали провалы, когда попадал в кризис и переходил чуть ли не на студенческий образ жизни, но менее счастливым я не становился. То, что со мной эти периоды вся команда прошла и друзья сохранились, то, что я с ними до сих пор работаю, что деньги нас не развели, — вот это счастье!



фото
Денис ТИТОВ



Как я получала заграничный паспорт по Интернету



СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО СРЕМИТЕЛЬНО ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ИНФОРМАЦИОННОЕ, ПОСТИГАЯ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И СТАНОВЯСЬ ПОЛНОЦЕННЫМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕМ ВСЕХ ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ И ПРОЧИХ «КОМПЬЮТЕРНЫХ» БЛАГ. ТАК, С ПЕРВОГО АПРЕЛЯ ГРАЖДАНЕ РОССИИ ПОЛУЧИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ ОФОРМЛЯТЬ ЗАГРАНПАСПОРТА ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ. КАК РАБОТАЕТ СИСТЕМА В НАШЕМ РЕГИОНЕ, КАК ПРОЙТИ ВСЕ ЭТАПЫ, ЧТОБЫ СТАТЬ ОБЛАДАТЕЛЕМ ЭТОГО ДОКУМЕНТА, НАША КОЛЛЕГА ДАРЬЯ КАМЕНСКИХ ИСПЫТАЛА НА СЕБЕ.

Началось все с того, что еще летом я запланировала для себя зимний отпуск за границей, а вот времени, чтобы заняться оформлением заграничного паспорта никак не находила. Блуждая однажды по просторам интернета, увидела новость о запуске российского портала www.gosuslugi.ru. Зайдя на страницу этого сайта, я была удивлена обширным списком услуг, предлагаемых порталом, среди которых обнаружилась и та, что была для меня самой актуальной — «Получение заграничного паспорта»! Я подумала: «А почему бы мне не попробовать получить заграничный паспорт через интернет?».

ШАГ ПЕРВЫЙ

На портале Gosuslugi.ru в разделе «Популярные услуги» нашла ссылку на получение заграничного паспорта, а на открывшейся странице — кнопку «Подать заявление». Система потребовала у меня введения пароля, получить который можно было только после прохождения процедуры регистрации. Я заполнила поля специальной электронной анкеты: ИНН, номер пенсионного страхового сви-

детельства, номер мобильного телефона, e-mail (важно было написать личный e-mail, а не корпоративный, иначе сообщения о ходе изготовления самого паспорта могут не дойти), почтовый адрес и т.п. Все прошло удачно, и система предложила мне ожидать заказного письма в ближайшем почтовом отделении с кодом активации учетной записи портала гос. услуг.

ШАГ ВТОРОЙ

Как и было обещано, в течение двух недель пришло заказное письмо с кодом, и я, в конце концов, получила возможность заполнить анкету на получение заграничного паспорта. При выборе вида заявления я нажала «Заявление на получение заграничного паспорта гражданина РФ нового поколения сроком действия 10 лет». К нему требовалось приложить фотографию в виде jpeg-файла. Я просто отсканировала фото, которое заранее сделала в ателье. Заявление было заполнено мною 29 октября, а уже 13 ноября пришло ответное сообщение на e-mail, в котором я приглашалась 18.11.2010 в УФМС России по Томской обл. по адресу: г. Томск, пр. Ле-

нина, 122 (с указанием № кабинета и временем его работы) на цифровое фотографирование для паспорта. При себе необходимо было иметь:

1. Паспорт РФ и ксерокопию всех его страниц.
2. Квитанцию об уплате государственной пошлины за выдачу заграничного паспорта в размере 2500 руб.
3. Копию трудовой книжки (все заполненные листы), заверенную по месту работы.
4. Заграничный паспорт (при его наличии).
5. Одну фотографию на матовой бумаге в черно-белом или цветном исполнении размером 35 x 45 мм с четким изображением лица строго в анфас, без головного убора.

ШАГ ТРЕТИЙ

18 ноября я приехала в УФМС России по Томской области, нашла указанный мне в приглашении кабинет, на двери которого оказалась надпись-подсказка: «Выдача паспортов для тех, кто подавал заявку через ИНТЕРНЕТ». Оглянувшись вокруг, я насчитала еще, по крайней мере, де-



Портал государственных услуг :: Получение заграничного паспорта гражданином Российской Федерации, достигшим возраста 18 лет - Mozilla Firefox

http://www.gosuslugi.ru/ru/card/index.php?ccoid_4=65&ccoid_4=72&pcoid_4=158&scoid_4=439&tcoid_4=2

Портал государственных услуг :: ...

Ваше местоположение: Российская Федерация

Личный кабинет

Введите название услуги или организации

Физическим лицам | Юридическим лицам

По категориям → Гражданство, регистрация, визы → Получение паспорта / Оформление и выдача паспортов гражданам Российской Федерации, удостоверяющих личность гражданина Российской Федерации за пределами территории Российской Федерации

Получение заграничного паспорта гражданином Российской Федерации, достигшим возраста 18 лет

Ответственный орган: Федеральная миграционная служба (ФМС России)

Получатели услуги — Граждане Российской Федерации

Необходимые документы

1. Анкета-заявление о выдаче заграничного паспорта (оригинал, 2 шт.)
[Образец](#) [Шаблон](#)
2. Паспорт гражданина Российской Федерации (оригинал, 1 шт.)
3. Трудовая книжка, выписка из нее или справка с места работы (заверенная копия, 1 шт.)
4. Документы, подтверждающие основание для срочного оформления заграничного паспорта (оригинал, 1 шт.)
5. Разрешение командования, оформленное в порядке, установленном Правительством Российской Федерации (оригинал, 1 шт.)
[Шаблон](#)
6. Военный билет с отметкой об окончании прохождения военной службы, либо соответствующая справка военного комиссариата по месту пребывания

ОНЛАЙН-УСЛУГА

Для обращения за услугой заполните электронную форму

Информация об услуге

- Нормативно-правовые акты
- Адреса и телефоны
- Порядок оплаты
- Дополнительно
- Отказ в выдаче заграничного паспорта
- Порядок обжалования
- Консультирование
- Порядок выдачи паспорта

сать человек, желающих попасть в обозначенный кабинет. После часового ожидания пришел и мой черед. В кабинете я заполнила необходимые документы и сфотографировалась в специальной кабинке для биометрической съемки, после чего мне сообщили, что паспорт будет отдан на изготовление, и в течение двух недель следует ожидать уведомления об этом на мой e-mail.

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ

8 декабря. Прошло три недели, а на e-mail так и не пришло сообщение о готовности моего паспорта. Я уже собиралась звонить в УФМС, но перед этим решила на всякий случай зайти на сам портал гос.услуг в свой личный кабинет, где отслеживались все операции по моему заявлению. Каково же было мое удивление после

обнаружения там следующей записи: «30 ноября — ваш паспорт готов. Получение в кабинете №...и время его работы». Для меня так и осталось загадкой, почему письмо с уведомлением о готовности паспорта не пришло на мой личный e-mail, подобно другим, ранее приходившим на него уведомлениям, сообщавшим о статусе моей заявки. Собственно, это уже было неважно, ведь радость от мысли скорого обладания собственным заграничным паспортом сглаживала этот маленький инцидент! Наконец, 9 декабря в обозначенное время я приехала в УФМС, чтобы получить свой долгожданный документ! Очереди практически не было — всего одна девушка передо мной. И так как процедура выдачи паспорта достаточно быстрая (нужно всего лишь расписаться о получении), уже через 10

минут я держала в руках свой долгожданный, добытый пока еще мало изученным людьми путем, заграничный паспорт нового поколения сроком на 10 лет.

В итоге вся процедура получения заграничного паспорта через интернет заняла чуть больше месяца (не учитывая две недели при регистрации на самом портале гос. услуг). А если бы уведомление о готовности паспорта пришло в срок, то потраченное время составило бы ровно месяц!



Зарождение отечественного фондового рынка



Точкой отсчета зарождения российского фондового рынка считается дата выхода указа Императора Александра I от 25 марта 1809 года о правилах заключения внутренних государственных займов. Объем первого внутреннего займа 1809–1810 гг. был очень незначительным, около 3,3 миллиона рублей. Но все же он стал примечательным событием: в России появился принципиально новый финансовый инструмент — *ценные бумаги*. Обращение к внешнему кредиту в первые годы царствования Императора Александра I представлялось невозможным по многим причинам. Голландия, где до того времени заключались почти все русские займы, была занята французскими войсками. Состояние денежного рынка в Западной Европе выглядело вообще крайне неблагоприятным вследствие напряженного политического положения.

Кроме того, русский кредит за границей был в несколько шатком состоянии вследствие временной задержки платежа держателям облигаций русских займов. Причиной задержки стало предложение Императора Павла I держателям русских займов обратиться за уплатой про-

центов к английскому правительству, которое, по расчетам нашего правительства, не доплатило части субсидии, оговоренной за участие в войне с Францией. Император Александр I, вступив на престол, повелел немедленно произвести задержанные платежи. Однако сам факт задержки произвел неблагоприятное впечатление на европейские денежные сферы.

Размер процентов по внутренним займам определялся в 6% и, сверх того, дополнительным премиальным 1% (грацией), причем и процент, и грация подлежали выдаче за год вперед. Облигации выпускались на суммы не менее 1000 рублей ассигнациями и принимались в залог по всем подрядам и поставкам, а в платежах откупной питейной суммы — в размере одной пятой части. Срок займа определялся в 5 лет, с согласия участников он мог быть продлен, однако не свыше 10 лет. Несмотря на высокий процент (7%) и выгоды, которые первый внутренний заем предоставлял заемщикам, успех он имел очень слабый. В 1809 и 1810 годах было реализовано облигаций всего на 3 285 558 рублей. Причиной неуспеха этого внутреннего займа надле-

жит считать отсутствие привычки у населения помещать свои сбережения в государственные фонды, тем более, что проценты по займу уплачивались только в Петербурге, и на облигациях можно было понести потери в случае реализации их по биржевой цене. Традиционный в то время способ помещения сбережений — вклады в государственные кредитные установления (Сохранимые и Ссудные Казны, Заемный Банк, приказы общественного призрения) — представлял для населения гораздо больше удобств, так как государственные кредитные учреждения, уплачивая по вкладам довольно высокий процент (5%), выдавали их по первому требованию.

В 1824 году была учреждена Особенная канцелярия по кредитной части в Министерстве финансов. Она стала первым регулятором финансового рынка России в 19 веке. Полномочия Канцелярии были достаточно широкие, и был даже в ее истории непродолжительный период, когда в ее ведении находился Монетный двор, чеканивший монеты. О других исторических моментах развития финансового рынка в России мы расскажем в следующих выпусках рубрики.



Насколько хорошо ваши деньги работают на вас?

Проверьте сами. Банковский депозит приносит стабильный, но весьма скромный в основном доход, на уровне 8–10% годовых, что соизмеримо размеру инфляции. В этом случае о росте вашего капитала говорить не приходится — вы лишь сохраняете его.

Интересным и актуальным вариантом является покупка драгоценных металлов, в частности, золота — последние несколько лет цены на него растут. Но здесь есть свои нюансы — достаточно высокие комиссии банков при покупке и продаже золота посредством обезличенных металлических счетов делают невыгодным вложение в золото менее, чем на несколько лет.

Недвижимость в ближайшее время также вряд ли послужит надежным пристанищем для капиталов — рынок ждет длительная стагнация, а возможно и падение, если цены на нефть немного снизятся.

Мы советуем обратить внимание на рынок ценных бумаг. Современные технологии работы и жесткий контроль брокерских компаний со стороны государства делают фондовый рынок хорошим и надежным инструментом для заработка.

Можно выбрать классический интернет-трейдинг, если вы предпочитаете во всем разбираться само-

стоятельно. В этом случае вам потребуются компьютер с интернетом и немного свободного времени.

Заработать на ценных бумагах больше, чем на банковском депозите в несколько раз?

Это вполне возможно!

В том числе и благодаря практическим занятиям, в ходе которых вы сможете познакомиться с теорией и механизмами работы фондового рынка.

Неплохим подспорьем как для новичка, так и для опытного инвестора станет услуга Trade Center, где вы сможете иметь возможность полностью отслеживать процесс управления стратегиями портфельных менеджеров ЗАО «ФИНАМ», построенных с использованием математических или фундаментальных методов. Вам не нужно ничего изучать в науке фундаментального анализа или математических методов. Подписавшись на сигналы управляющих, вы сможете не только ори-

ентироваться на стратегии профессионалов, но и получать в реальном времени торговые сигналы, советы и любую другую полезную для инвестирования информацию.

Образно можно было бы сравнить сервис Trade Center с GPS навигатором — вы получаете информацию и не отвлекаетесь на изучение местности. Рулите при этом вы сами. Результативность зависит от конкретной стратегии и, к примеру, на конец ноября 2010 года составляет от 24% годовых для стратегии «Продуманное достижение», до 248% годовых в спекулятивной стратегии «Квант»*.

Да, 248% годовых. Да и в теории вы можете зарабатывать на фондовом рынке так же.

Представитель ЗАО «ФИНАМ» и Учебного центра «ФИНАМ» в Томске — ООО «Томск-Капитал»: ул. Розы Люксембург 4-в телефон: (3822) 21-50-31, 51-75-06

** Упомянутые результаты управления являются результатами управления собственными активами специалистов ЗАО «ФИНАМ».*

Приведенные результаты являются результатами следующих стратегий, получены в указанные периоды:

1. «Продуманное достижение» 24% — с 1 января 2000 г. по 1 ноября 2010 г.
2. «Квант» 247% — с 1 мая 2005 г. по 1 ноября 2010 г.

ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получение доходности в случае следования рекомендациям по указанным стратегиям работы на фондовом рынке.

Высоких достижений!

Компания ЗАО «ФИНАМ» поздравляет вас с наступающим 2011 годом.

Пусть сбудутся самые яркие ваши мечты и реализуются самые смелые финансовые планы!

Тел.: (3822) 21-50-31



ФИНАМ

www.finam.ru





Облигации Томской области

Все мы в течение жизни так или иначе сталкиваемся с определенными вещами, которые нам кажутся привычными. Причем привычка эта порой формируется на протяжении всей жизни либо передаётся родителями. Например, приобщение населения к хранению денег в сберегательной кассе заняло не одно десятилетие. Однако на сегодняшний день это кажется естественным: представляете ли вы сегодня жизнь без хранения сбережений в надёжном банке? Вряд ли. Одновременно с этим мы неохотно воспринимаем что-то новое и не видим либо боимся увидеть все преимущества чего-то



нового, даже если они находятся на поверхности. Так, например, было в начале 90-х, когда многие из нас считали, что сотовые телефоны — это излишество и без них вполне удобно. Но обойдётся ли вы без сотового телефона сегодня?

Предлагаем вам поближе познакомиться с таким вариантом сохранения ваших сбережений, как государственные облигации Томской области. Знакомство с облигациями будет основано на сравнении с привычным видом сбережения — банков-



ским вкладом, чтобы вы могли наглядно оценить все плюсы и минусы работы с облигациями.

Итак, облигации Томской области — это один из вариантов вложения свободных денежных средств, по своей природе максимально приближенный к вкладам. Однако в отличие от вклада, он предлагает большую гибкость при принятии решений. Имея общую информацию об экономической ситуации в стране, вы можете эффективно управлять своими личными финансами: храня деньги в облигациях, вы в любой момент можете продать их для приобретения иных активов. В конце концов, вы просто можете продать облигации, если вам понадобятся деньги. Наиболее удобным способом облигации можно использовать для диверсификации, т.е. для сокращения рисков ваших вложений. К примеру, имея 100 000 рублей, вы можете вложить какую-то часть сбережений в облигации, а оставшуюся часть разместить в других активах — валюте, банковских инструментах, инструментах фондового рынка или других активах. Тем самым вы обезопасите свои сбережения от различных рисков, минимизируете возможные потери и при грамотном выборе направлений вложения средств получите достойную прибыль.

Так что же такое облигации? Облигации Томской области — это государственные ценные бумаги, выпущенные Департаментом финансов Томской области (лицо, выпускающее ценные бумаги, называется эмитентом). Номинальная стоимость одной облигации составляет 1 000 рублей, ставка доходности — 9,5% годовых. Приобретение вами облигаций означает, что область занимает у вас денежные средства под 9,5% годовых, и ежеквартально вы будете получать «плату» за пользование денежными средствами (она называется купонным доходом). В конце срока вам выплатят последние проценты и номинальную стоимость принадлежащих вам облигаций.

Согласитесь, что в целом это очень похоже на вклад, с той лишь разницей, что в силу того, что облигации — это ценные бумаги, доход по ним выплачивается не в конце срока, как у вклада, а ежеквартально. Однако данная схема выплаты дохода может являться даже более удобной, выступая в качестве, к примеру, ежеквартальной прибавки к пенсии или зарплате. Но если эта прибавка вам не нужна в текущий момент времени, вы можете дополнительно приумножить свои сбережения путем реинвестирования — докупить еще облигаций на сумму ежекварталь-





ного дохода (тем самым вы получите общую ставку доходности выше 9,5% годовых, т.к. проценты на выплачиваемый купонный доход не начисляются).

Что касается надежности вложения в облигации, то эти ценные бумаги действительно надежны. Во-первых, потому что надежен сам эмитент, что подтверждено результатами размещения на фондовом рынке биржевых облигационных займов и безупречной кредитной историей. Не менее важен и тот факт, что финансовое положение области, выступающей эмитентом ценных бумаг, контролируется Министерством финансов РФ. Стоит отметить, что в отличие от облигаций, выпускаемых предприятиями и иными организациями, государственные ценные бумаги имеют одно явное преимущество — доходы в бюджет в виде налоговых платежей поступают всегда, вне зависимости от экономической ситуации. Во-вторых, важно отметить надежность самого владения этими облигациями. Они бездокументарны, их не потеряешь — они хранятся у реестродержателя.

Процедура покупки облигаций да и владение ими в целом не представляют никаких трудностей. Как и в случае с вкладом, вам нужно прийти в банк и заключить договор. Только в данном случае это будет договор купли-продажи облигаций, а не банковского вклада. Отличие от процедуры открытия банковского вклада заключается в том, что помимо договора вам нужно будет предоставить данные о себе реестродержателю — организации, которая ведет учет прав всех владельцев облигаций. На основании этих данных реестродержатель откроет вам личный счет, на котором будут учиты-

ваться принадлежащие вам облигации. Никакой сложности заполнение данных документов не представляет, так как все эти документы заполняют сотрудники банков, являющихся уполномоченными агентами по продаже облигаций, вам лишь нужно предоставить данные о себе. Никаких дополнительных расходов, помимо стоимости самих облигаций, у вас не возникает. Доход вы можете получать как в наличной форме, так и безналичной (на счет в любом банке).

Как отмечалось выше, одна облигация имеет номинальную стоимость 1000 рублей. Но т.к. доход по облигациям начисляется ежедневно,

АГЕНТОМ ПО ПРОДАЖЕ ОБЛИГАЦИЙ ЯВЛЯЕТСЯ СБЕРБАНК: в Томске — пр. Фрунзе, 90/1, в Северске — ул. Победы, 27-А).

ОТВЕТЫ НА ВСЕ ВОПРОСЫ ПО ОБЛИГАЦИЯМ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ПО ТЕЛЕФОНАМ В ТОМСКЕ: (3822) 51-12-12, 51-12-10.

то с приближением к дате выплаты дохода растет и цена облигации. Для наглядности предлагаем вам пример. Предположим, что раз в три месяца владельцу облигации выплачивается купонный доход — возьмем условно круглую цифру — 30 рублей. Таким образом, через один месяц накопленный доход составит 10 рублей, через два — 20 рублей. Если вы купили облигацию в день начала их продажи либо в дату любой из купонных выплат, вы заплатите за нее только 1 тысячу рублей. Если же вы ее купили через месяц, то заплатите за нее 1 тысячу 10 рублей. Но через три месяца вы все равно получите 30 рублей, которые компенсируют вашу переплату в размере 10 рублей. Ваш чистый доход составит 20 рублей за два месяца, т.е. те же 10 рублей в месяц.

Приобретая облигации Томской области, инвестор вкладывает свободные денежные средства в надежный рыночный инструмент с постоянной доходностью. При сравнении банковских вкладов и облигаций необходимо иметь в виду, что, имея вклад в банке, вкладчик не может снять сумму вклада со счета до ис-

течения срока, иначе он теряет накопленный процент и получает только доход по ставке вклада «до востребования», как правило, не более 1 процента годовых, в отличие от облигаций Томской области, по которым выплачивается доход, исходя из рыночных ставок.

Покупка и владение облигациями — это годами отточенные процедуры, в своем нынешнем состоянии не представляющие никакой сложности для владельца. Минимизированы все возможные риски, максимально упрощены процедуры покупки и получения дохода. Однако, несмотря на то, что большинство жителей развитых государств охотно приобретают облигации собственных муниципалитетов, данный инструмент пока не получил широкого распространения не только в Томской области, но и в стране в целом. Тем не менее, у Департамента финансов уже есть постоянные покупатели облигаций, которые по достоинству оценили удобство и простоту данного инструмента.

Таким образом, облигации Томской области являются неплохой альтернативой либо дополнением к давно и хорошо всем знакомому спо-



собу сбережения денежных средств — банковскому вкладу. Несмотря на некоторые особенности, облигации обладают очевидными преимуществами для любого человека, желающего сохранить сбережения, — высокая ставка, высокая надежность и гибкий срок.

ТЕЛЕФОНЫ ДЛЯ СПРАВОК ПО ОБЛИГАЦИЯМ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ: (3822) 51-12-12, 51-12-10





Начнем с малого

В ДЕКАБРЬСКОМ НОМЕРЕ МЫ ПОЗНАКОМИЛИСЬ С МОЛОДОЙ ПАРОЙ, ДЛЯ КОТОРОЙ ТРЕБОВАЛОСЬ ПРОСЧИТАТЬ ФИНАНСОВУЮ СТРАТЕГИЮ ИХ СЕМЬИ С ЦЕЛЬЮ ГРАМОТНОГО ОТНОШЕНИЯ К ЛИЧНОМУ КАПИТАЛУ И ВОПЛОЩЕНИЯ ВСЕХ ЗАДУМАННЫХ ПЛАНОВ В ДАЛЬНЕЙШУЮ ЖИЗНЬ. НА МОМЕНТ ПОДГОТОВКИ ЭТОГО НОМЕРА В ИХ СЕМЬЕ СЛУЧИЛОСЬ РАДОСТНОЕ СОБЫТИЕ — РОЖДЕНИЕ СЫНА. КАК НАЧАТЬ ПРАВИЛЬНО СОХРАНЯТЬ И ИСПОЛЬ-

ЗОВАТЬ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ИСТОЧНИКИ В НОВЫХ ЖИЗНЕННЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ, СОВЕТУЕТ НЕЗАВИСИМЫЙ ФИНАНСОВЫЙ СОВЕТНИК ВЛАДИМИР МЕЛЬНИКОВ.

Владимир и Оксана неплохо начали управлять своими личными финансами. Финансовая картина семьи такова:

- Есть собственность: однокомнатная квартира, в которой живет семья, и автомобиль Лада 2111.
- Есть кредит: ипотека на квартиру. Другой кредитной задолженности к настоящему времени не имеется.
- Владимир — единственный кормилец в семье на данный момент. Оксана находится в декретном отпуске по уходу за ребенком.
- Семья не имеет финансового резерва. Накоплений на непредвиденный случай тоже нет.
- Поскольку у меня нет дополнительных сведений о них, я полагаю, что Владимир и Оксана не застраховали жизнь и не имеют медицинской страховки.

Основные риски, которые, как я понимаю, несут сейчас Владимир и Оксана, следующие:

- Семья не имеет никакого финансового резерва, а ведь рождение ребенка — событие, которое может потребовать финансовых ресурсов неизвестных масштабов.
- На ближайшее время (несколько лет) у семьи теперь практически единственный источник доходов — зарплата Владимира. Это означает, что этот источник доходов нужно защищать, иначе все планы полетят кувырком.
- Сейчас доходы семьи существенно снизятся (в связи с тем, что Окса-

на в декретном отпуске), а расходы неминуемо возрастут. Появление ребенка изменит не просто бюджет семьи, но и весь уклад жизни Владимира и Оксаны. Их ожидает непростой период, в течение которого предстоит адаптироваться к изменениям и наладить жизнь по-новому, теперь уже втроем.

После рождения ребенка доходы семьи будут превышать ее среднемесячные расходы (какими они были до рождения ребенка) всего на 8 000 рублей.

Сейчас я бы посоветовал Владимиру и Оксане, в первую очередь, быстро начать создавать финансовый резерв. Он нужен всякому семейству, и его принято выражать кратно месячному расходу семьи. В зависимости от надежности источников дохода, необходим резерв, превышающий месячные расходы в 3–12 раз. Это означает, что при потере дохода семья начинает тратить этот резерв и может, не меняя привычного образа жизни, продержаться 3–12 месяцев. Поскольку резерв может понадобиться в любое время, оптимальным способом его создания и хранения я считаю рублевый накопительный депозит в банке с возможностью частичного досрочного снятия. Учитывая то, что пока семья не ожидает никаких финансовых пополнений, новый бюджет не просчитать, а резерв придется как нельзя кстати. Я бы посоветовал все доступные сейчас семье избытки денежных средств пускать на формирование

финансового резерва. Туда же следует направить и «декретные», которые получит Оксана.

Какие планы семья будет строить потом — новая машина, дом и т.п. — будет видно примерно через год. Сейчас их обсуждать, по-моему, бессмысленно, ввиду того что жизнь наших героев в данный момент круто изменилась, и я от души желаю им семейного счастья!



Владимир Мельников закончил РЭА им. Г.В. Плеханова в 1991 г. и по 2006 г. работал в коммерческих банках. В банковской индустрии опыт многообразен: от кредитования и корреспондентских отношений до рынков капитала и private banking. Работал как в российских (Альфа Банк, Газпромбанк), так и в иностранных банках (Chase Manhattan, Citibank). В конце концов, желание сконцентрироваться на работе с клиентами привело к решению заняться частной практикой. С 2006 года ведет работу с частными клиентами. Прошёл курс обучения в Институте Финансового Планирования в 2007 г. и зарегистрирован как независимый финансовый советник.



Экономика для экономных

Предновогодние новости пестрят сообщениями о росте в 2011 году тарифов у энергетиков, транспортников и связистов, о повышении акцизов на алкоголь и сигареты. Самые экономные умудряются из предпраздничного бюджета выделить сумму для приобретений на «черный день». На всю жизнь, как говорится, не напасешься, но некоторые значки и вправду не помешают. Были бы лишние деньги, чтобы...

Прикупить лампочек



С начала 2011 года не допускают к обороту на территории России электрические лампы мощностью 100 Вт и более.

Страна только начинает включаться в программу энергосбережения на уровне регулирования рынка осветительных приборов и планирует снизить энергоемкость ВВП не менее, чем на 40% к 2020 г. Об этом сказано в законе «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Положения этого документа, в частности, предусматривают, что с 1 января 2011 года в России должен быть введен запрет на производство, импорт и продажу ламп накаливания мощностью 100 Вт и более. А с 2013 года предлагается запретить оборот ламп накаливания мощностью 75 Вт и более, а с 2014 года — мощностью 25 Вт и более.

Вероятно, стоит задуматься о покупке про запас и энергосберегающих лампочек, которые вскоре сменяют менее энергоэффективные аналоги, а значит, спрос на них в России в ближайшие годы вырастет и при отсутствии альтернативы в виде ламп накаливания не сделает энергосберегающие лампочки дешевле.

Отовариться пока еще недорогоми алкоголем и сигаретами

С 1 января 2011 года минимальная розничная цена на водку и другую алкогольную продукцию крепостью выше 28 градусов увеличится до 98 рублей за 0,5 литра. Минимальная розничная цена на коньяк составит 193 рубля за бутылку (0,5 литра).

Также с нового года поднимутся акцизы на алкогольную продукцию с долей спирта свыше 9%: акциз вырастет на 10%, до 231 рубля. На алкогольную продукцию с долей спирта до 9% — на 20,2%, до 190 рублей. Еще существеннее вырастет акциз на вина — на 42%, до 5 рублей за литр. Такие изменения влечет за собой федеральный закон «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса и закон РФ «О налоговых органах».

Повышение цен касается и сигарет, индексация акцизов на которые будет проходить в следующем году ускоренными темпами. Так, предусмотрены акцизы на сигареты с фильтром в размере 280 рублей за 1 тыс. штук плюс 7% расчетной стоимости (ранее предусматривалось 250 рублей), без фильтра — 250 рублей плюс 7% расчетной стоимости (планировалось 175 рублей).

КУРЕНИЕ И ЧРЕЗМЕРНОЕ
УПОТРЕБЛЕНИЕ
АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ
ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

Сделать запасы бензина



Эта информация для тех автолюбителей, кто, заливая бак, ведет учет каждой копейки за каждый литр. Попробуйте сколько-нибудь припассти топлива для своих авто, так как с 2011 года в России будут действовать новые, повышенные акцизы на бензин. Так, в отношении бензина, не соответствующего классу 3 или классу 4, или классу 5, на 2011 год устанавливается ставка акциза уже в размере 5 тыс. 995 рублей за тонну. В отношении бензина класса 3 устанавливается ставка на 2011 год в размере 5 тыс. 672 рублей за тонну. В отношении бензина классов 4 и 5 размер ставки составит в 2011 году 5 тыс. 143 рубля за тонну. Однако, по мнению экспертов, чрезмерного взлета цен не ожидается: к середине следующего года они вырастут не более, чем на 1 рубль.

Данные взяты из Интернета



МОЖЕТ «СИНДРОМ РАСПРОДАЖИ» И НЕ ВЫГЛЯДИТ ПОКА СТОЛЬ УСТРАШАЮЩИМ, КАК, К ПРИМЕРУ, ПТИЧИЙ ГРИПП, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, КОЛИЧЕСТВО ЗАБОЛЕВШИХ ЭТИМ «БЕЗОБИДНЫМ НЕДУГОМ» КАЖДЫЙ ГОД УВЕЛИЧИВАЕТСЯ, ОСОБЕННО В ПЕРИОД НОВОГОДНЕЙ ЭЙФОРИИ. ЗОНА ПОРАЖЕНИЯ, ЕСТЕСТВЕННО, ПОДРАЗУМЕВАЕТ ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ, КОТОРЫЙ КАТАСТРОФИЧЕСКИ ОПУСТОШАЕТСЯ В ДЕКАБРЕ–ЯНВАРЕ У ОСОБО «ПЕРЕСТАРАВШИХСЯ» ГРАЖДАН НА ПРАЗДНИЧНЫХ SALE-МЕРОПРИЯТИЯХ.

В отличие от Запада в России явление «распродажа» чаще стихийное и непредсказуемое, а страстью покупать все подряд мы обязаны глобальному дефициту советских времен. Именно память о нем, несмотря на почти двадцатилетнее абсолютное изобилие в магазинах, не ослабляет у большинства из нас тяги к приобретению вещей и в сезон распродаж погружает город в состояние покупательского транса. Практически бессознательное расставание с деньгами во время Sale-мероприятий объясняется просто: современный человек свои неудачи или успехи прочно ассоциирует с денежными потерями или, наоборот, с прибылью. А все акции по снижению цен работают на получение покупателем удовольствия (или ощущения удовольствия) от успеха, измеряемого в деньгах. Он экономит и испытывает

радость, что купил что-то дешевле, чем могло бы быть. Моральное удовлетворение налицо. Кстати, мало кто озадачится постфактум личным вопросом к самому себе: приобрел бы он данную конкретную вещь, если бы не скидка, нужна ли она ему была вообще?

Количество поклонников этого массового действия, сопровождающегося столпотворением у заветных витрин и примерочных, не уменьшается, в особенности накануне новогодних праздников. Ведь стремление выглядеть модно, престижно и даже шикарно разве не имеет право быть удовлетворено?

Именно распродажа дает многим возможность обладать дорогостоящими и качественными вещами за вполне приемлемые деньги. А это, в свою очередь, приносит им настоящую радость и подлинное удовольствие! К тому же когда, как не в

период распродаж, можно с головой погрузиться в свое любимое занятие, именуемое звучным словом «шопинг», и купить сразу несколько вещей за ту же сумму, с которой раньше бы расстались только за одну. Главное правило: перелистайте свой гардероб, прикиньте, что вам реально необходимо, и совершайте покупки на «трезвую» голову.

Появлению распродаж современное общество обязано купцам начала XVIII века, когда Европу захлестнул поток колониальных товаров, и постоянно требовалось максимально быстро освобождать складские помещения для завоза все новых и новых партий в угоду избалованным покупателям, жаждущим новинок.



КОЕ-ЧТО О РАСПРОДАЖАХ НАМ РАССКАЗАЛИ БАЙЕРЫ КОМПАНИИ «CHIARO MOSAICO GROUP», ТГ «ПАССАЖ» ОЛЬГА И МАРИНА КОВАЛЕВСКИЕ

Кто целевая аудитория распродаж в Томске?

Как и везде, это люди, которые хотят сэкономить.

Когда начинается распродажа?

Новогодние и рождественские распродажи проводятся в январе и продолжаются около полутора месяцев. Во время них не прекращаются и специальные акции: клиентские мероприятия, «ночные шопинги», когда магазин работает с утра до часа ночи, «счастливые денечки», когда скидки дополняются показами, небольшим фуршетом и т.д.

Требуется ли распродаже этапность?

Да. В компании «Chiaro mosaico group» первоначальная для Sale скидка равна максимальной клиентской скидке (которая носит накопительный характер и составляет 20%). Затем эта скидка увеличивается до 30% и на завершающем этапе составляет 50% на определенные группы товаров. К тому же в магазине всегда есть зона, где расположены товары из прошлых коллекций по специальным ценам. Действует и Sale Интернет-сайт, где скидки также достигают 50%.

Чем распродажа отличается от специальных акций?

Большой продолжительностью и меньшей «адресностью». В отличие от специальных акций, направленных на конкретные группы покупателей, распродажи адресованы всем.

Насколько велика экономическая выгода распродажи?

Невелика. Но это возможность сократить остатки по сезону и пополнить клиентскую базу магазина новыми покупателями.

Фактор цены является основным для покупателя или качество и функциональность покупки для потребителя важнее?

Для клиентов нашей компании фактор цены не способен заслонить основных требований к покупке: до-

рогие ткани, оригинальный дизайн, хороший крой. Ценит покупатель комплектность вещей из коллекции, их сочетаемость и наличие размеров, а также наш сервис.

Можно ли разбаловать клиента скидками?

Можно, если ценовое предложение начинает доминировать над сервисом и селективной политикой магазина (это касается отбора вещей из дизайнерской коллекции или формирования клиентской базы). Тогда возникает угроза имиджу марки и опасность, что постоянный клиент, регулярно приходящий на первую цену и накапливающий свою постоянную клиентскую скидку, вытеснится так называемым «неблагодарным покупателем», не способным оценить реальную стоимость вещи, которую он приобрел.



Ольга КОВАЛЕВСКАЯ
Марина КОВАЛЕВСКАЯ

Насколько распродажа важна для торговой компании?

Распродажи позволяют сделать сервис более полным, расширяя ценовой диапазон. Это позволяет привлечь новых клиентов, у которых сложилось мнение, что предлагаемые в магазине марки слишком дорогие для них. Sale — это и возможность для постоянных клиентов докупить что-то из коллекции по более низкой цене.

НА ЗАМЕТКУ ПРОДВИНУТОМУ «ШОПЕРУ» — РАСПРОДАЖИ В ЕВРОПЕ

Скидки в сезон распродаж в Европе в торговых комплексах и бутиках достигают 90%. Распродажи в некоторых странах, например, во Франции и Италии, строго регулируются законодательством, требующим делать значительные скидки и начинать распродажи в определенный день. У торговых центров с ночи выстраиваются очереди, и в минуту открытия поток первых покупателей просто выносит двери. В первые часы ажиотаж настолько велик, что менеджерам приходится ограничивать количество вещей, которые можно примерить и купить.

Во Франции январские распродажи ограничены законодательством — не больше 4-х недель в Париже и не больше 6-ти недель в остальной части Франции. Сезон скидок официально проходит с 12 января до 15 февраля включительно.

В Италии январские распродажи начинаются в первый уик-энд января и длятся не более 6-ти недель. Каждый муниципалитет может устанавливать свои сроки распродаж. Так, например, в Неаполе они пройдут со 2 января по 1 апреля, в Риме — со 2 января по 15 февраля, в Милане — со 2 января по 3 марта, в Турине — с 3 января по 31 марта, а в Венеции — со 2 января по 28 февраля.

Период зимних скидок **в Испании** начнется 7 января и продлится до 6 марта. Эти даты могут различаться по регионам, так как не являются общенациональными.

В Германии Winterschlussverkauf (зимняя распродажа) долгое время являлась одним из двух официальных коммерческих периодов распродаж, начиналась в последний понедельник января и длилась всего 12 дней.

В Швеции Mellandagsrea (период распродажи) начинается 26 декабря и длится в течение всех Рождественских праздников.

Заниматься шопингом в сезон лучше всего в центрах мировой моды — Лондоне, Париже и Милане. **В Лондоне** «sales» стартуют 27 декабря.



Путешествие без регламента



Елена СМУТКИНА

фото из личного архива
Елены СМУТКИНОЙ

Все путешественники не похожи друг на друга. Одним в радость безмятежный отдых в пятизвездочном отеле на берегу моря, другим подавай посещение музеев и достопримечательностей чужой страны, а есть еще такие, кто больше всего ценит свободу и импровизации, поэтому выбирают самостоятельные путешествия. Мы начинаем серию повествований о том, как организовать вояж, ограничиваясь только собственной фантазией и размером бюджета на отпуск.

«**П**утевка — это регламентированная вещь, а я и мои друзья не любим строгие рамки», — говорит бывшая путешественница и куратор нашей рубрики Елена Смуткина. В противовес быстрому туру с какой-то жесткой типовой программой мы предпочитаем путешествия по собственному сценарию. Цель, которую мы преследовали, решив однажды отправиться в Непал, — неспешно ознакомиться с этой страной, почувствовать ее дух и сущность, а также узнать нравы, обычаи и жизнь населяющих ее людей.

Надо сказать, в Непал едут люди, которые знают, чего хотят. Когда выбрана цель — празднество в стране, погружение в экстрим, любовование экзотикой или что-то еще, необходимо представлять, сколько времени для этого понадобится. Самый оптимальный срок для активных перемещений — 3 недели. Лучшие для

этого времени года в Непале — осень и весна. Наша программа-минимум выглядела так: 14 дней — треккинг, 2 дня — сплав, 2 дня — отдых в курортном городке Покхара и 2 дня — в столице Катманду.

Готовиться начинали задолго, активно используя ресурсы Интернета. Подыскивали авиабилеты, отслеживая варианты со скидками и подгоняя даты под наш маршрут. Кстати, билеты можно покупать как в Интернете, так и в любом агентстве, указав координаты выбранного рейса. Мы летаем всегда из Новосибирска. К сведению, чем дешевле перелет, тем больше времени он занимает. Есть стыковочные рейсы через города Ташкент и Алматы. Очень хороший вариант — Новосибирск–Ташкент–Дели–Катманду, позволяет добраться до места за сутки. Стоимость авиаперелета в оба конца в ноябре 2009 г. на одного человека составила \$1 000. Визу в Непал мы получали прямо по

прибытии в международном аэропорту Катманду за \$40.

Общая обстановка в туристических районах Непала достаточно стабильная, поэтому самостоятельно передвигаться по стране вполне безопасно. Но все-таки гораздо приятнее, когда на чужой земле тебя встречают, вешают на шею приветственное ожерелье из цветов и воздают почести. После трех посещений Непала у нас уже есть там свои знакомые, а путешествующим впервые очень советую подыскать встречающую сторону через Интернет. Акцент лучше делать на сайты фирм с русскими сотрудниками. Лично мы путешествуем через фирму, основанную непальцем, у которого русская жена. С ними у нас уже сложились доверительные отношения, им понятна европейская специфика ритма жизни, а значит, наши планы на отдых никогда не срываются. В выборе маршрута также можно положиться



Для справки:

В переводе с английского «треккинг» означает пешие походы по пересеченной местности без специальной подготовки участников. Однако для любителей активного отдыха слово имеет куда более емкое значение. Треккинг — уникальная возможность увидеть страну как бы изнутри с ее тысячелетней культурой и традициями.

на людей, которые вами занимаются. Перемещения по Непалу возможны многими способами: самолетом, на туристических автобусах, на местных автобусах, на автомашине с водителем.

Проживание. В Катманду есть туристический район Тамел, ориентированный на туристов-европейцев и рассчитанный на разный вкус и кошелек. Гостиницы там практически любых категорий, получить европейский уровень удобств и чистоты можно в отелях уровня 5 звезд — это от \$60–100 в день (со швейцаром на входе и высоким качеством уборки номеров). Конечно, можно найти вариант и за \$4 в день (это кровать в комнате, удобство по коридору, душ без горячей воды) и за \$25, что соответствует примерно уровню 2-х звезд, просто при этом получать разную степень комфорта.

Питание. В Катманду много кафе, ресторанов, где, кстати, не нужно опасаться, что накормят некачественно. Туризм в Непале — единственный источник дохода, и сколько бы ни случалось переворотов и революций, на туристах проблемы страны никогда не сказывались. Еда очень дешевая и разнообразная, при всем этом еще и вкусная. Все обслуживающие туристов имеют лицензию от министерства по туризму, поэтому практически во всех кафе единый ассортимент блюд для туристов. Будь то индийская, непальская или европейская кухня, набор кушаний всегда одинаков что в Катманду, что на любом из треккинг-маршру-

тов. Отличие только в цене, которая тем выше, чем дальше вы поднялись вверх по маршруту. В среднем очень прилично покушать на одного человека выходило в российской валюте от 150 рублей.

Безопасность. Горные маршруты (треккинги) — это всегда экстрим, который может вызывать физическое недомогание, связанное с подъемом на высоту (горная болезнь). Поэтому будет правильнее организовывать их через турагентство, которое отвечает за вашу безопасность. И чем больше рейтинг у этого агентства среди европейцев, тем больше гарантий удачного пути. Все пожелания и услуги по договору прописываются, а точнее, проговариваются сторонами, потому что для непальцев проговорено, значит записано. На маршрут рекомендую брать гида, за которого нужно заплатить. Именно он будет на непальском языке договариваться с транспортом, с местами стоянок для вас по ходу следования, а это необходимо в силу того, что четкого расписания маршрута не имеет. Все зависит от скорости передвижения и самочувствия участников группы. Лучше не экономить на услугах портеров — носильщиков походных вещей (палатки, спальные мешки и прочее), что и делает большинство туристов.

Питье. С водой на маршрутах все хорошо продумано. На протяжении пути предусмотрены небольшие лавочки и кафешки, где продают все, в том числе и воду. Вода, как и еда, дешевле внизу и дорожает по мере подъема маршрута ближе к вершине. На больших стоянках имеются приспособления для обеззараживания воды, где обычная речная вода перерабатывается в питьевую и продается туристам в их тару. Так заодно решается и проблема пластиковых отходов.

Снаряжение. Если собираешься в экстремальный горный поход, нужны, помимо прочего, специальные треккинг-ботинки, шапочка, спортивная одежда, треккинг-палочка, и все это везти с собой в Непал из Томска нет смысла. Покупается вся амуниция на месте, причем отличного качества и значительно дешевле, чем у нас.



фото из личного архива Елены СМУТКИНОЙ

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ БЮДЖЕТ НА 1 ЧЕЛОВЕКА, НОЯБРЬ 2009 Г.

еда, проживание в треккинге	\$430,16
услуги встречающей фирмы (трансферт в городе и до начала маршрутов, гид в треккинге, пермиты (разрешения) на посещение национальных парков, проживание в городах)	\$590,00
авиабилеты туда–обратно	\$1 000,00
виза	\$40,00
итого:	\$2 060,16

Кроме этого:

пиво, бутылка	\$4,2
ужин/обед	\$5,1
проживание в гостинице на маршруте	\$1,4
проживание в гостинице в городе (условно 3 звезды)	\$25,0
кофе с выпечкой в кондитерской	\$3,0
билет в храмовый комплекс	\$1,4
подзарядка аккумуляторов для видеоаппаратуры, 2 шт.	\$1,4

(местный курс: 72 непальских рупии за \$1)



Долгосрочная игра по Фишеру

Крупнейшие финансисты современности признают Филиппа Фишера гигантом инвестирования и считают своим учителем. Его метод ведения дел — игра на долгосрочную перспективу — помог многим управляющим сделать успешную карьеру.

Филипп Фишер родился в 1907 году. Глава семейства Фишеров преуспевал во врачебной деятельности и был крайне заинтересован в получении его детьми хорошего образования. Благодаря заботливому участию своего отца 15-летний Филипп поступает в колледж, а затем продолжает свое обучение на факультете бизнеса Стэнфордского университета. Здесь он увлекается новой университетской программой, обучающей азам инвестирования. Подработка ассистентом у профессора, который осуществлял инвестиционное консультирование в области финансов различных компаний, дает молодому Фишеру первые навыки инвестиционного анализа и делового общения. Он внимательно наблюдает за консультационной работой, оценивая, как необходимо выстраивать отношения с представителями компаний, какие вопросы и проблемы инвестиций интересуют клиентов в первую очередь, и что им обычно советуют. Через год после поступления Фишер бросает факультет бизнеса и решает продолжать инвестиционную карьеру. Он устраивается аналитиком ценных бумаг в один из небольших банков Сан-Франциско — Anglo London & Paris National Bank для оказания бесплатных услуг постоянным клиентам. Вникая в суть клиентских запросов, он учится выслушивать людей и давать подлинную оценку ситуации «извне». В дальнейшем, опираясь на полученный опыт изучения людей и организаций, он разовьет свой

наиболее точный «разговорный» метод оценки ситуации, отдавая предпочтение не анализу балансовых отчетов, а живым встречам и беседам с клиентами, конкурентами и поставщиками. В этом и есть его инновационный вклад в анализ ценных бумаг.

Следующей ступенькой его профессионального роста станет работа в брокерской компании, где Филипп успевает набраться определенного опыта до наступления кризиса 1929 года. То время инвестиционного бума характеризовалось невероятным ростом котировок акций, ценные бумаги бесконечно продавались и перепродавались, что, несомненно, выглядело более чем заманчиво для начинающего предпринимателя Фишера, решившего попытаться и заработать комиссионные на торговле акциями. Великая депрессия не в лучшем свете выставляла ситуацию в американской экономике, в этот непредсказуемый период даже опытные консультанты отмалчивались, никто не рисковал делать прогноз даже на неделю. Но только не Фишер! Настало время «икс» для его «разговорного» анализа тяжелых ситуаций на финансовом фронте. Покинув разорившуюся в разгар депрессии брокерскую контору и ничего не потеряв, поскольку к тому времени ничего и не заработал, он в 1931 году пускается в свободное плавание, создав собственную консультационную фирму «Fisher&Co». Большинство бизнесменов и управленцев в то тяжелое для финансов время искали выход из обрушившихся на них



неприятностей, и Фишер охотно выслушивал клиентов, пытаясь совместными усилиями найти ключ к решению проблем. Придя к выводу, что выход из кризиса в один момент невозможен, он берет на вооружение идею долгосрочного инвестирования и посвящает клиентов в перспективы многолетней стратегии.

По итогам первого года работы фирмы «Fisher&Co» выявляется, что Фишер действительно имеет индивидуальный подход к оценке акций. Анализируя каждый конкретный случай, он берет в расчет не то, что будет с объектом инвестирования через неделю, а его возможности через несколько лет. В разгар кризиса это была настоящая революционная идея! «Компании, в которые я вкладываю капитал, имеют достаточно импульса,



чтобы сохранять движение от трех до пяти лет», – говорил он. Лишь такой срок может стать определяющим для эффективности вложений. Кроме того, для успешного инвестирования компания должна обладать потенциалом выше среднего по отрасли. «Основное внимание я уделяю менеджменту, хотя мне все равно кажется, что этого внимания недостаточно. Это наиболее важный компонент». Одновременно Фишер ищет лидеров-новаторов, приветствует инакомыслие и продвигает нововведения. Он презрительно относится к такой форме управленческого подхода, при котором осуществляются массовые увольнения людей ради сокращения издержек.

Для оценки предприятия Фишер разрабатывает 15 вопросов, и если хотя бы на девять из них ответ звучит положительно, то, по его мнению, в эту компанию стоит вкладывать средства.

К тому же он являет собой активного сторонника маркетинговых исследований. По мнению Фишера, очень важно учитывать реальный охват дистрибьюторской сети и способы информирования покупателей о качестве продукции, а также быть хорошо осведомленным о запросах потребителей. В ходе текущей работы предприятия необходимо уделять особое внимание инвестициям, при этом оставлять резерв на различные неблагоприятные ситуации, а большую часть прибыли направлять на развитие бизнеса. Фишер считал, что выплаты большей части дохода акционерам говорят о том, что менеджмент не в силах грамотно распоряжаться деньгами либо бизнес себя исчерпал.

Его блестящая карьера подтверждается тем фактом, что он держал акции приоритетных, по его мнению, компаний в течение десятилетий! Так, например, Food Machinery Corporation, одно из своих первых приобретений 1931 года, он продержал до 1960-х годов, продав пакет акций с прибылью 1000%. В 1956 году Фишер купил 1,5% ценных бумаг компании Motorola. К 2000 году прирост ее акций превысил 7400%! На десятилетия задержались у него и бумаги

15 ВОПРОСОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Есть ли у компании продукты или услуги, обеспечивающие рост продаж хотя бы на несколько лет?
2. Имеет ли руководство фирмы намерение разрабатывать новые продукты?
3. Насколько результативна компания в сфере исследования?
4. Кто ее партнер по сбыту?
5. Какова норма прибыли?
6. Какие меры существуют для увеличения и сохранения нормы прибыли?
7. Как строятся взаимоотношения с персоналом?
8. Как строятся взаимоотношения с руководством?
9. Есть ли резерв руководства?
10. Эффективен ли бухгалтерский контроль?
11. Насколько может быть эффективным бизнес компании по сравнению с конкурентами?
12. Какова стратегия фирмы на получение долгосрочной прибыли?
13. Потребуется ли рост компании финансирование через выпуск ценных бумаг?
14. Насколько велики доверительные отношения между управляющими и инвесторами?
15. Честны ли управляющие?

Texas Instruments. Но, если через три года акции переставали соответствовать ожиданиям Фишера, он их продавал.

Мировая карьера на 15 принципах плюс многолетний опыт Фишера успешно реализовались в его книге «Обыкновенные акции и необыкновенные доходы». Фишер утверждал, что успех деятельности любого предприятия, будь то производство, услуги или инвестиции, зависит от следования трем принципам: честность, изобретательность и упорный труд. Невозможно быть успешным инвестором без отдачи этому делу значительных сил, постоянного обучения и самосовершенствования.

Вообще Филипп Фишер не был первооткрывателем в области разработок бизнес-концепций, но главное, чем он отличался от прочих, — успешным воплощением на практике в жизнь своих постулатов, — ведь не случайно мультимиллиардер Уоррен Баффет, являющийся самым успешным из его последователей, называл Фишера своим учителем.

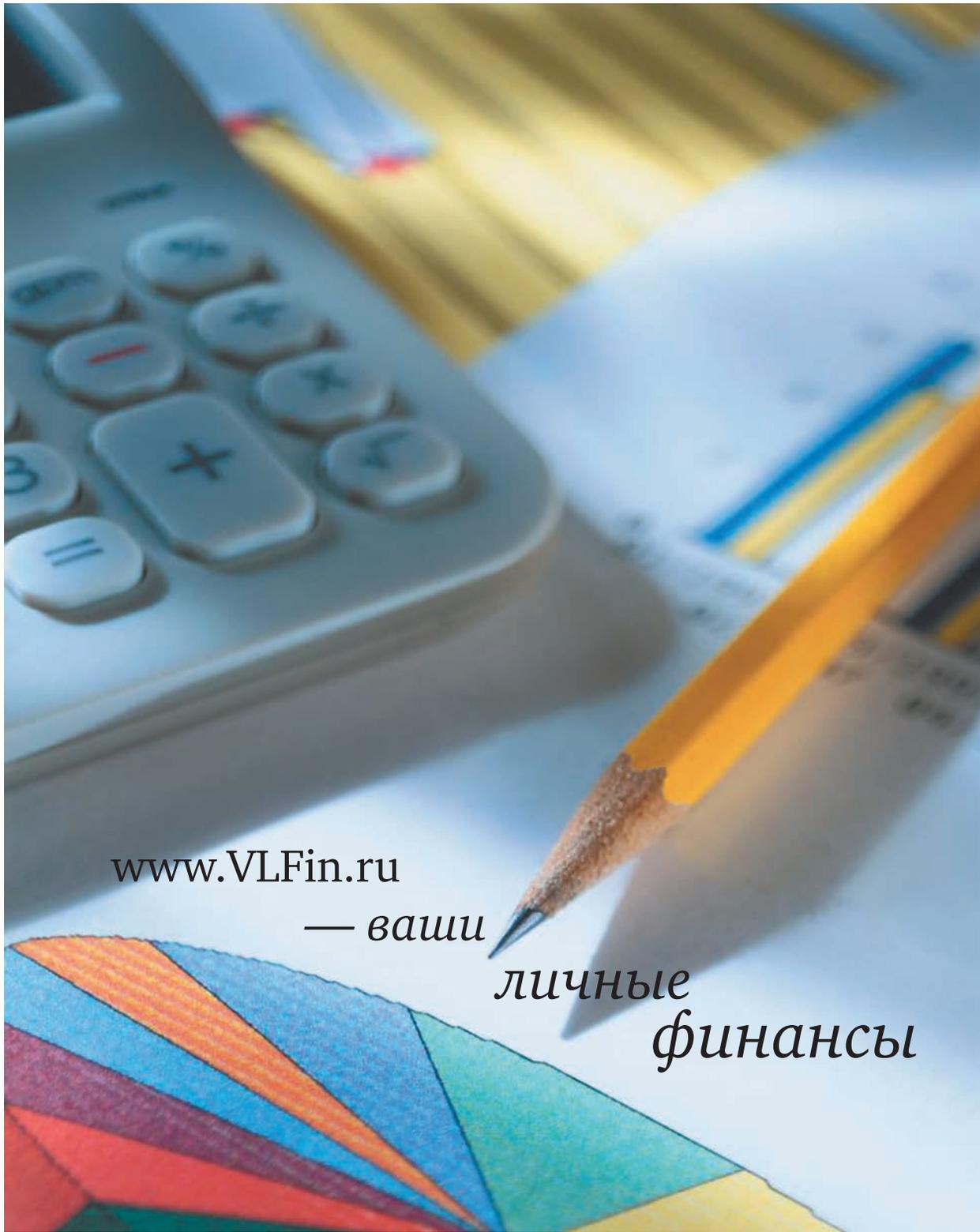
Долгосрочный инвестор прожил долгую жизнь, не дотянув всего четырех лет до своего столетнего юбилея, при этом до 89 лет Фишер продолжал управлять деньгами не-

большой группы своих клиентов. В истории финансов он записан как один из самых влиятельных людей, учения и стратегии которого актуальны и сегодня.

Стремление всех без исключения компаний так или иначе сформировать о себе позитивное впечатление в маркетинге называется — создать положительный образ.

Но настоящий инвестор всегда должен помнить, что, если «конфета» (объект инвестирования) завернута в красивую обертку, это не означает, что она вкусная.

Фишер научил инвесторов тому, что прежде, чем съесть «конфету», ее надо как минимум развернуть и попробовать. То есть прежде, чем купить акции, следует не только посмотреть отчетность компании, но постараться найти контакты с ее управляющими для того, чтобы понять, как обстоят дела внутри. Никакой рост объема продаж продукции компании не оправдает инвестиции в ее акции, если на протяжении нескольких лет прибыль компании не будет повышаться соответствующими темпами.



www.VLFin.ru

— ваши

личные
финансы

Газета «Ваши личные финансы»
Учредитель ЗАО «Р-консалт»,
634050, г. Томск, пл. Батенькова, 2.
Руководитель проекта **Михаил Сергейчик**,
тел. 8 (3822) 71-23-73

ваши | личные
финансы 

Редактор **Наталья Волкова**
Интернет-проект **Дарья Каменских**
Интернет-сайт газеты <http://VLFin.ru>
Информ. партнер <http://www.banki.tomsk.ru>
e-mail: info@VLFin.ru
Адрес редакции: 634050, г. Томск,
пл. Батенькова, 2, тел. 8 (3822) 710-898
По вопросам размещения рекламы: тел. 710-898

Дата выхода в свет: 28.12.2010
Время подписания в печать:
по графику - 23.00, 24.12.10
фактически - 23.00, 24.12.10
Тираж 20 000 экз.
Отпечатано в типографии ОАО «Советская
Сибирь», 630048, г. Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.

Издание распространяется
бесплатно.
Газета зарегистрирована
Министерством печати
и информации РФ.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ 70-00154.