

NEW



СОВЕТЫ АДВОКАТА

Любовь прошла, долги — остались: как избежать сложностей при расторжении брака // С. 7



СВОЙ БИЗНЕС

Искал деньги, а нашел призвание: томский бизнесмен о том, как летняя подработка подтолкнула к открытию своего дела // С. 10



ваши личные финансы

№1 (102)
ЯНВАРЬ 2019

семейный журнал • деловой вестник

ТЕМА НОМЕРА

ЭКСПЕРТЫ ПОДВЕЛИ
ИТОГИ ПРОШЕДШЕГО
ГОДА И НАЗВАЛИ
ОСНОВНЫЕ РИСКИ
ДЛЯ ЭКОНОМИКИ
РОССИИ В 2019-М

Уровень тревожности 2019

С. 20

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

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

Издается с 2010 года.

Учредитель, издатель ООО «Р-консалт»,
634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401.
Зарегистрирован Управлением
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций
по Томской области.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

Руководитель проекта главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК

Выпускающий редактор Олеся БУТОЛИНА

Литературный редактор Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайн-макет

Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА

Верстка Максим ВАГАНОВ

Редакция Юлия СОЛОВЕЙ,
Елена РЕУТОВА, Константин ФРОЛОВ,
Галина САХАРЕВИЧ, Анна БЕЛОЗЕРОВА,
Екатерина ПОГУДИНА, Юлия СЕМЁНОВА,
Павел ПАХОМОВ

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

Отпечатано в типографии
АО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 25.01.2019.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 24.01.2019,
фактически — 20.00, 24.01.2019.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Борис Мальцев:
«Тот, кто не считает
деньги, никогда
не будет богатым»

С. 14

СЕЗОН:

Что и как поменяется в законах
в 2019 году — краткий обзор

С. 3

АКТУАЛЬНО:

Новые тарифы ОСАГО: для кого реформа
«автогражданки» обернется подорожанием
полиса?

С. 4

СОВЕТЫ АДВОКАТА:

Расставание без сюрпризов — от каких проблем
избавит брачный контракт в случае развода

С. 7

СВОЙ БИЗНЕС:

Наладить контакт и «догрузить»
положительными эмоциями — секрет фирмы
Максима Крыжановского

С. 10

ТЕМА НОМЕРА:

**Чего ждать от 2019 года? —
неастрологический прогноз от экспертов**

С. 20

ПОЛЕЗНО:

Можно и даже нужно — как вернуть
некачественный товар, купленный
в интернете

С. 26

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Стендапер по совместительству: можно ли
в Томске зарабатывать на чувстве юмора?

С. 28

РАЗГОВОР:

Тест на внимательность — эксперты
Роспотребнадзора о том, как избежать
навязанного страхования

С. 30

ИНВЕСТСОВЕТ:

Кризис как возможность — Павел Пахомов
о пользе трудных экономических времен

С. 32

ИСТОРИЯ:

Последняя жертва — как денежная реформа
1947 года оставила граждан без сбережений

С. 35

КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Согревающие, но не горячительные:
готовим полезные зимние напитки

С. 38



Какие изменения в законах вступают в силу в 2019 году

ТРАДИЦИОННО НОВЫЙ ГОД ПРИНОСИТ С СОБОЙ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНАХ, УКАЗАХ И ПОСТАНОВЛЕНИЯХ. **Что и где поменяется в 2019 году** — В НАШЕМ КРАТКОМ ДАЙДЖЕСТЕ.



Пенсия

Начинается поэтапное увеличение пенсионного возраста. Женщины смогут уходить на пенсию в шестьдесят лет, а мужчины в шестьдесят пять. Реформа будет проходить в несколько этапов.



Страхование

Изменяются тарифы ОСАГО. Диапазон ставок базового тарифа для легковых автомобилей физлиц составит 2 746—4 942 рублей вместо прежних 3 432—4 118 рублей. Вместо 4 категорий водителей для расчета страховки будут применяться более 50 категорий.



Налоги

- Налог на добавленную стоимость (НДС) увеличивается с 18 % до 20 %.
- Вступает в силу закон о налоговом режиме для самозанятых граждан, который пока в качестве эксперимента начнет работать в Москве, Московской и Калужской областях, а также в Татарстане.
- Работодатели получат возможность оплачивать своим сотрудникам и их семьям отдых на сумму до 50 тысяч рублей и получать за это налоговую льготу.



ЖКХ

В России начинает работать новая система обращения с отходами. В квитанции за ЖКУ появится графа «Вывоз мусора».



Трудовое право

Максимальный размер пособия по безработице теперь составляет 8 тысяч рублей. МРОТ с 1 января 2019-го составляет 11 280 рублей.



Социальная сфера

Почти на две тысячи рублей — до 26 152 рублей — увеличивается максимальный размер ежемесячного пособия по уходу за ребенком.



Связь

С июня 2019 года по всей стране будет отменен роуминг.



Недвижимость

С июля 2019 года изменится порядок привлечения средств граждан застройщиками. Долевое строительство отменяется, вместо него вводится проектное финансирование.



Транспорт

С 20 января на поезда дальнего следования можно приобрести невозвратные билеты. Такие билеты будут дешевле, но в случае отмены поездки сдать их будет нельзя.



Вадим Чмух
председатель совета
директоров компании
«Коместра-Томь»

ОСАГО пошло на повышение

С 9 ЯНВАРЯ ЦЕНТРОБАНК ПОМЕНИЛ ПРАВИЛА, ПО КОТОРЫМ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ РАССЧИТЫВАЮТ СТОИМОСТЬ ПОЛИСА ОСАГО. **Сколько теперь заплатят томские автолюбители за «автогражданку»** И ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ УБЫТОЧЕН ЭТОТ БИЗНЕС? ОБ ЭТОМ МЫ ПОГОВОРИЛИ С ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ РОССИЙСКОГО СОЮЗА АВТОСТРАХОВЩИКОВ В ТОМСКЕ, ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ КОМПАНИИ «КОМЕСТРА-ТОМЬ» ВАДИМОМ ЧМУХОМ.

ПОДРОБНО

Что изменилось в ОСАГО

С 9 января ЦБ расширил ценовой коридор для базового тарифа на 20 % в обе стороны. Ранее «вилка» была от 3 432 рублей до 4 118, сегодня — от 2 746 до 4 942. Внутри нее страховщики могут выбрать ставку, которую сочтут приемлемой. Изменилась система коэффициентов, на которые умножается базовый тариф. Их было 4, стало 58. Коэффициент бонус-малус (КБМ), оценивающий риск аварийности для конкретного водителя, с 1 апреля будет устанавливаться на год и затем пересматриваться. При этом сохранились территориальный коэффициент и коэффициент мощности автомобиля. Но их могут отменить в рамках трехлетней реформы.

С 2003 года заработали полисы ОСАГО, и с тех пор между водителями и страховщиками не утихают ожесточенные споры. Первые говорят, что платят слишком много, вторые — что постоянно несут убытки.

— Во всем мире страхование выстроено таким образом, что «хорошие» платят за «плохих», везучие — за невезучих, здоровые — за больных, — говорит Вадим Чмух. — Вопрос о повышении тарифов по ОСАГО встал потому, что в России очень много иностранных автомобилей. Доллар за год подорожал на 20 % — соответственно, поднялись цены на запчасти. Отсюда рост тарифа примерно на 20 %. Но при этом оставлена возможность понижать тариф на те же 20 %. Другой вопрос, что далеко не все захотят на это пойти.

Сегодня страховые компании на своих сайтах публикуют данные об изменении тарифов. И оказывается, что самые крупные игроки на рынке понижают тарифы только для легкового транспорта юридических лиц.

— Там не берут с маленьким опытом, там нет водителей из средней Азии, таксистов и прочих нежелательных для автострахования категорий. Для всех других тарифы повышаются. Есть два горо-

да-миллионника — Петербург и Москва, где предельные территориальные коэффициенты, и там тарифы будут понижены. Там очень низкая убыточность — пояснил наш собеседник.

По словам Вадима Натановича, в первом квартале «Коместра-Томь» не будет менять тарифы ОСАГО. «Сегодня мы держим 25 % рынка Томской области. То есть каждый четвертый автомобиль застрахован у нас. Результат нас вполне устраивает, и мы пока оставили тарифы на прошлогоднем уровне», — говорит Чмух.

При этом приводит неприятную для страховщиков цифру: с декабря 2018 года средняя выплата по ОСАГО вырастет на 7 %. Причина тому — единая методика определения расходов на ремонт автомобиля по ОСАГО, в которой раз в полгода цены на запчасти пересматриваются. С 1 декабря они были увеличены на 7 %.

Сколько заплатим?

— Самый хороший водитель теперь заплатит за полис на 7 % меньше. Самый плохой — на 4 % больше, — говорит Вадим Натанович. — В переводе на деньги: неопытному водителю со стажем 2 года в Томске придется заплатить порядка 10 тысяч рублей. Для такого же водителя из района Томской области цена полиса будет около



7 тысяч. Самый дешевый полис ОСАГО будет стоить в Томске 3-4 тысячи рублей. Самый дорогой — порядка 20 тысяч.

К слову об упомянутых коэффициентах. Территориальный для Томска составляет 1,6, для Северска — 1,2, для районов Томской области — 0,9. С коэффициентом бонус-малус (КБМ), оценивающим риск аварийности для конкретного водителя, все немного сложнее.

— Если вы за 15 лет ни в кого не въезжали, у вас КБМ будет 0,5. Если вы в прошлом году в кого-то въехали, бонус-малус будет 1,35. Если вы плохой водитель — часто нарушали ПДД, не раз попадали в аварии, садились нетрезвым за руль, страховая компания может увеличить тариф в 1,5 раза. То же самое она может сделать, если вы, к примеру, жаловались на нее в ЦБ. Если через год вы решите поменять компанию, назначать величину КБМ на новом месте будут на основании вашей страховой истории — теперь она не будет обнуляться, как ранее, — пояснил эксперт.

Чтобы страховщики не делали цены на ОСАГО запредельными, Центробанк ввел ограничения: страховая компания не может более чем в три раза повысить базовый тариф. Поэтому вместо 40 тысяч рублей самый дорогой полис в Томске будет стоить в районе 20 тысяч.

Томская специфика

Как рассказал нам Вадим Чмух, у Томска с точки зрения «автогражданки» есть свои особенности. В городе много молодежи, а начинающие водители, которым еще не исполнилось 22 лет, — самые нежелательные клиенты для страховщиков. «Наши андеррайтеры подсчитали: чтобы страховать молодежь, нужно повышать им тариф не в два раза, а в пять. Тогда будет баланс: сколько денег они нам заплатили, столько мы выплатили потерпевшим», — разъясняет эксперт.

Еще одна фишка Томска — старый автопарк. По словам собеседника, средний возраст машин у нас 10-12 лет, и они не очень дорогие. Это позволило нашему городу не попасть в красную зону убыточности по ОСАГО по итогам 2018 года, как вышло, например, с Новосибирском.

— Томск находится между зеленой — самой лучшей — и желтой зонами. Цвет определяется соотношением выплат к страховой премии. Критичная для страхования цифра — 0,77. Все, что выше, — это убыток для страховщиков. В Новосибирске этот коэффициент равен 0,8, в Томске — 0,75, — приводит цифры Вадим Чмух.

При этом мы входим в десятку городов России с высокой частотой ДТП. У нас этот показатель равен 7%. «Это значит, что из

ЦИФРА

**900 000
рублей**

составила самая крупная выплата по полису ОСАГО в 2018 году в компании «Коместра-Томь». Из них 400 тысяч — выплата по страховке, 500 тысяч — по смерти одного из участников ДТП.

Самый дешевый полис ОСАГО будет стоить в Томске 3-4 тысячи рублей. Самый дорогой — порядка 20 тысяч.

ДЕТАЛИ

Коэффициенты и скидки

■ Коэффициент для водителей в возрасте до 22 лет со стажем вождения 2 года вырос с 1,8 до 1,87.

■ Максимальная скидка полагается водителям в возрасте от 59 лет со стажем не менее 3 лет — коэффициент составит 0,93.

■ Новое: автомобилистам в возрасте 35-39 лет и со стажем 3-4 года положено небольшое снижение тарифов.

100 водителей в год 7 в кого-то въезжают. А еще есть те 7, в кого въезжают. Итого 14 машин из 100 в год страдают. В Томске около 200 тысяч авто — то есть 30 тысяч автомобилей в год повреждаются в ДТП. В месяц это порядка 2,5 тысячи. Причины — большое число неопытных водителей и узкие дороги», — говорит эксперт.

При этом средняя выплата по ОСАГО в Томске ниже среднероссийской на 25-30 %. По РФ стоимость единичного ущерба — 60-70 тысяч рублей, а в нашем городе — 45-50 тысяч. Всего в 2018 году, по данным Вадима Чмуха, страховые компании только по ОСАГО заплатили потерпевшим в Томской области почти миллиард рублей.

— Особенность Томска еще и в том, что многие водители ездят без полисов. В основном это молодежь, для которой страховка стоит дорого. Если молодой человек с небольшим опытом в прошлом году в кого-то въехал, его полис стоит 18 тысяч рублей. При этом штраф — 800 рублей. А если заплатить его сразу — 400. Понятно, что водителю выгоднее, — рассуждает собеседник.

Реформа только началась, но у страховщиков уже есть сомнения относительно некоторых ее пунктов, например по поводу постепенной отмены территориальных коэффициентов.

— Это будет беда для жителей Томской области. Сегодня ко мне приходит, например, водитель, прописанный в Колпашево, но живущий в Томске. И поскольку авто зарегистрировано в районе, я делаю ему коэффициент 0,9. А дальше бу-

дет так: если ты в Каргаске или Колпашево пришел в местный филиал страховой компании, коэффициент будет 0,9, а если в Томске — 1,6. Ездишь в городе, где высокая частота ДТП, — плати больше, а если в районе — меньше. Я не думаю, что государство так легко решится на отмену территориального коэффициента. Это вновь приведет к росту тарифа, и не на 10-20 %, а на 60 % для жителей районов области, — говорит Вадим Натанович.

Кстати, повышение налога на добавленную стоимость (НДС) с 18 % до 20 % с 1 января также скажется на цене полиса ОСАГО, но в перспективе, считает Чмух. «Закон только вступил в силу и пока не повлиял, но это произойдет. Ведь увеличение НДС отразится на ценах деталей для автомобилей», — поясняет он.

Томским водителям, по мнению представителя РСА, не хватает культуры поведения на дорогах, а недавно севшим за руль — еще и опыта.

— В Томске частота ДТП большая, потому что много молодежи. А молодежь ездит плохо. С чем это связано? При обучении в автошколе человеку нужно наездить 58 часов. А опытным водителем он становится, когда 2 года наезжает по городу 50 тысяч километров. И когда на дороге встречаются два неопытных водителя, это в 99 % случаев заканчивается аварией. Я нередко бываю за границей, езжу помногу километров и не встречаю ДТП. А у нас что... Для таких дорог, как наши, надо учить не 50, а 250 часов. Да, это дорого, но это ваша, а порой еще и чужая жизнь. Давайте к этому стремиться.

Брачный контракт — страховка на случай развода

эксперт:

Дарья
БОГУС

адвокат
адвокатского
бюро «Шейфер
и партнеры»



ЛЮБОЙ ЮРИСТ ПОДТВЕРДИТ, ЧТО СОСТАВИТЬ БРАЧНЫЙ КОНТРАКТ ПЕРЕД ПОХОДОМ В ЗАГС (ИЛИ ПОСЛЕ) НЕ ПРОСТО ЖЕЛАТЕЛЬНО, А НЕОБХОДИМО. ОТ КАКИХ «СЮРПРИЗОВ» УБЕРЕЖЕТ ЭТОТ ДОКУМЕНТ, ЕСЛИ ОДНАЖДЫ СУПРУГИ РЕШАТ РАЗВЕСТИСЬ, МЫ СПРОСИЛИ У АДВОКАТА.

текст:

Олеся БУТОЛИНА

Брачный договор нынче уже не считается чисто заморской диковинкой — все смотрели американские фильмы, где супруги заключают любовный союз, предварительно подстраховавшись брачным контрактом. В нашей стране эта практика сформировалась относительно недавно, однако все чаще пары решаются на такой шаг. Тем не менее зачастую супруги задумываются о составлении брачного контракта тогда, когда при-

ти к согласию по нажитой собственности почти невозможно.

— Обычно люди задумываются о заключении брачного договора, когда дело уже идет к разводу и нужно делить имущество. Здесь и начинаются проблемы, ведь сначала супруги должны достичь согласия по всем пунктам, которые они собираются прописать, — говорит адвокат Дарья Богус. — Если по какому-либо из них единства нет, заключить соглашение не получится.

Брачный договор регулирует имущественные отношения, распространяется не только на совместно нажитые квартиру-машину-дачу, но также на бизнес и кредиты.

ЦИФРА

в 1,5
раза

ежегодно увеличивается число пар в России, заключивших брачный договор.

(данные Федеральной нотариальной палаты)

Когда консенсус достигнут, пара идет к нотариусу и заверяет документ. При этом нужно оплатить госпошлину, размер которой зависит от стоимости делимого имущества. То есть чем оно дороже, тем больше пошлина. Кстати, лайфхак: оформить все у нотариуса выйдет дешевле, чем при разводе по суду. В суде вам придется оплатить не только госпошлину, размер которой превышает стоимость услуг нотариуса, но и, скорее всего, потратить существенную сумму на адвоката. Правда если у супругов есть несовершеннолетние дети, в суд они обязаны пойти в силу закона. Однако даже при наличии детей при согласии супругов с разводом суд не будет тянуть долго и разведет без вопросов в течение месяца.

Договор рассудит, но не всё

— Насмотревшись зарубежных фильмов, многие считают, что в брачном договоре можно прописать все — от частоты выполнения супружеских обязанностей до регулярности выноса мусора каждым из супругов, — продолжает эксперт. — Однако в России это работает не так. У нас брачный договор касается только имущественных отношений. Распространяется его действие не только на совместно нажитые квартиру-машину-дачу, но также на бизнес и кредиты, например ипотечные. Отсюда и часто встречающийся вопрос о том, как супругам делить долги по таким займам при разводе.

— Изначально в брачном договоре можно прописать, кто из супругов и сколько будет платить по кредиту. Если одна из сторон готова уступить квартиру без притязаний, достаточно прописать, что после погашения ипотеки брачный договор станет основанием для перехода права собственности второй стороне. Фактически если вы составили такой договор и заверили у нотариуса, вы можете пойти с этим документом в Росреестр и переоформить права на собственность. Но это только при условии, что ипотека уже погашена. В противном случае решить вопрос

сложнее из-за позиции банка. Даже если супруги придут к согласию, банк может быть против, тогда ни о каком брачном договоре речи идти не может. И такие случаи в нашей практике уже были. Поэтому при составлении брачного договора стоит внимательно отнестись к тому, что он может быть оспорен кредиторами, если затронуты их интересы, — уточняет Дарья Богус.

Стоит отметить, что долги, которые придется делить при разводе, могут быть не только по ипотеке. Их причиной может стать потребительский кредит или заем в микрофинансовой организации. Хорошо, если о таком кредите знают оба партнера, — нередки случаи, когда кредит взял кто-то из супругов и второй стороне не сообщил. Если муж (жена) еще и не платит по кредиту, то делать это придется второй половине — согласно Семейному кодексу такие долги делаются между сторонами в отсутствие брачного договора. По мнению Дарьи Богус, это не совсем справедливый подход.

— В прошлом году в постановлении пленума Верховный суд высказал позицию: в каждом случае нужно доказать, что кредит был взят для улучшения имущественного положения семьи. Например, на покупку квартиры или стиральной машины. А если человек брал деньги на приобретение игровой приставки или более современной модели смартфона, нужно будет в суде доказывать, что такие траты пошли не на пользу семье, а исключительно во вред. Такой долг между супругами не делится. Однако любая мелочь в суде будет иметь важное значение, стороны должны будут ссылаться на какие-либо доказательства. И каждый раз суд будет устанавливать волю мужа или жены при покупке чего-то.

Именно раздел долгов по кредитам — наиболее актуальная проблема при разводах на фоне роста потребительского кредитования и общей закредитованности населения.

— Наше адвокатское бюро ведет одно дело о разводе, которое длится уже давно, поскольку ни одна из сторон не хочет идти на уступки. Речь о разделе имущества в части кредитов и долгов по ним. Одна из сторон взяла деньги по договору займа, займодавец взыскал их по суду. Затем муж пришел к жене и говорит: «Эти деньги мы брали на общие семейные нужды, давай-ка ты вернешь мне половину». И вот тут начались проблемы.

По словам юриста, при заключении подобных договоров нужно помнить: если его стороны — физические лица, то дого-

вор считается заключенным только после передачи денег.

— Если вы заняли средства на общие семейные нужды и при разводе хотите получить половину этих денег с партнера, придется доказывать реальность договора займа, — поясняет адвокат. — Супруг может заявить, что договор не был заключен, поскольку деньги ему никто фактически не передавал. Особенно если речь шла о наличных. Ведь подтвердить факт передачи денег супругу почти нереально — это не безналичный платеж, по которому у банка можно запросить выписку по счету. Для подтверждения факта передачи денег в таком случае придется постараться и предоставить расписку, а также подтвердить финансовую возможность займодателя дать эти деньги — все это будет иметь решающее значение. Если вы не докажете реальность займа, суд может отказать в удовлетворении ваших требований к супругу или супруге.

Выходом из ситуации может стать наличие свидетелей, которые потом смогут подтвердить размер займа, взятого вашим благоверным (благоверной), с условием, что договор был заключен в письменном виде. Поэтому всегда составляйте в письменном виде договор займа, даже если зай-

модатель — ваш близкий родственник или лучший друг. А еще лучше вести при этом фото- или видеосъемку. В жизни всякое бывает.

Еще один существенный момент, который можно прописать в брачном договоре, — это раздел бизнеса. Но зачастую это и самый проблемный пункт в документе, отмечает Дарья Богус.

— В моей практике был случай, когда клиентка пыталась поделить с бывшим мужем его бизнес. И это был весьма непростой процесс. Буквально за пару месяцев до подачи заявления в суд муж фактически вывел из ООО все активы и оставил на организации кучу долгов, а потом и вовсе требовал, чтобы суд удовлетворил иск жены. И таких историй очень много. Потому что если человек не захочет ни с кем делить свое дело, он его просто уничтожит.

Также супруги могут прописать в брачном договоре пункт о том, кто из них будет нести расходы на содержание семьи. К примеру, один оплачивает ЖКХ, другой — продукты или детский сад для ребенка. Там можно прописать любое имущество, которое может появиться в будущем, включая бизнес или дорогих домашних питомцев.

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Сроки подачи заявления на раздел имущества

Поделить имущество супруги могут в течение трех лет после развода. Можно сделать это и по прошествии трех лет — например доказав свою неосведомленность об отсутствии прав на ту или иную собственность. Сделать это довольно трудно, но бывали прецеденты. Такая позиция уже была подтверждена Верховным судом РФ: он указал, что срок исковой давности, который по общим правилам составляет три года, начинает отсчитываться не с момента развода, а когда супруг узнал или должен был узнать, что его права нарушены.

А далее все зависит от компетентности адвоката и выстроенной им позиции защиты. Фактически можно подать заявление на раздел имущества и через пять лет после развода.

СОВЕТЫ

- 1 Лучше составлять брачный договор до заключения брака или сразу после.
- 2 Перед составлением брачного договора сходите на консультацию к юристу. Он расскажет, какие пункты можно включать в документ, разъяснит тонкости имущественного права, задаст уточняющие вопросы.
- 3 Покажите юристу все документы на имущество, которое подлежит разделу. А это может быть что угодно — квартира, машина, деньги на счетах. Обязательно расскажите ему о кредитах и долгах.
- 4 Брачный договор должен содержать конкретные сведения. Например, если делите автомобиль, нужно указать марку, год выпуска, госномер и т. д. Сохранение документа можно менять в течение брака, заверяя каждое изменение у нотариуса. Если имущества еще нет, можете прописать то, что появится в будущем.
- 5 Храните брачный договор, не теряйте — это важный документ. Обычно копия договора остается у нотариуса, но лучше всегда иметь его под рукой.
- 6 Храните все документы по всем видам имущества.
- 7 Сохраняйте чеки, особенно если речь идет о крупных покупках. А лучше проводите все операции в безналичной форме. Краска на чеках со временем выцветает, а при операциях по карте в банке всегда можно взять выписку по счету.
- 8 Если рассчитываете на половину имущества, не идите на уступки и не соглашайтесь на меньшее, если на вас давят. Ведь если вы согласуете в договоре невыгодные для себя условия, то когда одумаетесь, что-либо изменить будет почти невозможно.

27 тысяч рублей

стоила самая дорогая пара кроссовок, привезенная в Томск магазином The Sneaker.

О ценности хороших кроссовок

Автор The Sneaker Максим Крыжановский оказался в сфере модной индустрии совершенно случайно. После третьего курса обучения на экономическом факультете СибГМУ он решил одновременно получить второе высшее образование. Для этого требовались деньги, и Максим устроился на лето консультантом в отдел одежды в ЦУМе. Как это часто бывает в молодости, то, что сначала казалось временным и второстепенным, стало вдруг важным и любимым — студент-экономист почувствовал вкус и призвание именно в области fashion.

— Эта сфера десять лет назад в Томске была в зачаточном состоянии, все учились с нуля, — рассказывает Максим. — От консультантов требовалась правильная речь, умение располагать к себе посетителей, обладание «продающей эмоцией». Я задержался в ЦУМе надолго и после получения дипломов о высшем образовании возглавил здесь всё направление современной молодежной одежды.

Рынок торговли после кризиса 2008-2009 годов заметно оживал, люди легче тратили деньги на вещи далеко не первой необходимости. В сфере модной индустрии в 2011-2012 годах прирост оборотов составлял 35-40 %. Затем развитие замедлилось, и все стали искать «точки роста». Очевидно, Максим с этой задачей справился: проанализировав ситуацию, он выяснил, что спрос на одежду падает, зато на обувь увеличивается. Конкретно — на кроссовки.

— По должности мне около 3-4 месяцев в году приходилось проводить в Москве или за границей. Там я увидел, что в Милане или Париже, например, магазины кроссовок просто забиты покупателями. Люди не так охотно стремятся в бутики с одеждой, как за спортивной обувью. Следовало предположить, что скоро эта мода придет и в Россию. В то время я и сам увлекался кроссовками, покупал редкие лимитированные модели. Эта обувь не только для спорта — она опреде-



СВОЙ БИЗНЕС

The Sneaker — это больше, чем про обувь

НА СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА МАКСИМА КРЫЖАНОВСКОГО ВДОХНОВИЛИ... КРОССОВКИ. УВИДЕВ, НАСКОЛЬКО ПОПУЛЯРЕН ЭТОТ ВИД ОБУВИ В ЕВРОПЕ, ОН ПОНЯЛ: СКОРО ТРЕНД НАКРОЕТ И РОССИЮ. ТАК РОДИЛСЯ ТОМСКИЙ ПРОЕКТ THE SNEAKER, ГДЕ **ПОКЛОННИКИ «ПОДЛИННОЙ ФИРМЫ» МОГУТ ПРИОБРЕСТИ НОВУЮ МОДЕЛЬ КРОССОВОК В ДЕНЬ ЕЕ ОФИЦИАЛЬНОГО МИРОВОГО РЕЛИЗА.**



ДОСЬЕ

Максим Крыжановский

30 лет. Родился в Алтайском крае, окончил факультет экономики и управления СибГМУ и факультет маркетинга ВШБ. Начал карьеру в 2008 году с должности консультанта в отделе молодежной одежды в ЦУМе. В 2016 году основал в Томске проект The Sneaker.

ляет твой стиль, отношение к своему внешнему виду. Мне захотелось рассказать эту историю Томску, так родилась бизнес-идея.

В тот момент в Томске открылся ТЦ «Изумрудный город», куда на свободные площадки приглашались ретейлеры. Место устраивало, выбор был сделан, так в 2016 году в Томске возник проект The Sneaker.

Для воплощения идеи в жизнь — от дизайна помещения до закупки первых партий товара и набора команды — понадобилось около 10 миллионов рублей. И первый месяц работы нового магазина оказался... абсолютно провальным.

— Не могу сказать, что я запаниковал, но ощущение тревоги, конечно, было, — признает Максим. — Мы открылись в феврале — не самое благоприятное время для продажи кроссовок, и у нас был небольшой ассортимент. Размышляли: почему так случилось? Ведь мы создали нетипичный для города проект с уникальным дизайном и ассортиментом. Впоследствии поняли, что людям просто требовалось время осознать произошедшее, найти нас, идентифицировать и принять. Все были просто не готовы

к такому формату: никто не ожидал, что в Томске вот так запросто в одном магазине можно увидеть 250 моделей настоящих современных кроссовок от известных брендов. Каждый второй посетитель интересовался, не контрафактная ли у нас продукция.

Первоначальное смущение создателей проекта оказалось напрасным — вложенные в создание магазина десять миллионов окупились за полгода.

Фишка в нестандартном сервисе

Доказано многолетним опытом, что недостаточно просто привезти в город продукцию хороших брендов. Она пойдет нарасхват, если к ней будет готов рынок. Хотя в

Это особый вид маркетинга: мы хотим, чтобы наш продукт ассоциировался с какой-то хорошей запоминающейся эмоцией.



ДЕТАЛИ

Лидеры среди брендов

В основном любители кроссовок делят свой выбор между тремя мировыми брендами. Японский Asics силен в технологическом плане, очень тщательно прорабатывает каждую деталь будущей модели в своих лабораториях. У американского Nike проще технологии, но в разы больше продаж, он побеждает за счет дизайна и правильного маркетинга. Германский Adidas представляет из себя нечто среднее между двумя первыми.

Томске всегда были клиенты, умеющие ценить модные новинки, но они представляют довольно узкую прослойку. С первых же шагов авторы The Sneaker выбрали правильную модель позиционирования, благодаря чему люди, желающие купить пару подлиных фирменных кроссовок, стали в первую очередь обращать свой взор на этот магазин.

— Поначалу наши клиенты здесь почти не просматривались: все вокруг в основном носили обычные ботинки и туфли на каблучке. Вдруг появились ребята, одетые по-другому, и начали рассказывать, что носить кроссовки — это очень удобно, стильно и многие звезды делают так. Постепенно мы повысили ценность этой обуви и своего бренда в глазах людей.

Оказалось, что кроссовки в Томске любят многие. По оценкам Максима Крыжановского, некоторые брендовые линейки продаются здесь в разы лучше, чем в Новосибирске или Казани. Есть даже своя база фанатов числом примерно в 150 человек, постоянно готовых покупать исключительно модные новинки, невзирая на цену. Цифра, конечно, условна. Есть те, кто не особо ув-

лекаются кроссовками, но у них есть деньги и желание следить за трендами, покупая современные вещи. Основной возраст фанатов — 18-30 лет. В других странах этот порог гораздо выше благодаря тому, что мода на кроссовки там возникла десятки лет назад и у нее есть свои давние адепты. В России молодежь легче принимает все новшества, чем люди, давно утвердившиеся в своих пристрастиях.

— Как развить рынок для восприятия им нового продукта? Больше рассказывать о нем, — говорит Максим. — Наша главная точка контакта с клиентом — в магазине. Обычные виды рекламы, например глянец, здесь не работают, мы сразу дистанцировались от таких форм раскрутки. Используем современные каналы информации — соцсети — плюс живой контакт с покупателем. Нам удалось собрать команду неслучайных людей, которые благодаря возрасту и опыту знают, как себя вести с покупателем. Они создают хороший и одновременно нестандартный сервис, умея ненавязчиво заинтересовать людей. Единственный конкурент — это интернет, он создает альтернативные площадки, где действительно можно купить что-то существенно дешевле. Но даже на Западе процент сбыта через интернет ниже, чем в прямых продажах. Мне лично нравится общаться с покупателями в магазине и хочется, чтобы люди тоже чувствовали эту разницу. Например, вы можете заказать еду с доставкой на дом, но вам ее привезут в контейнере, уже слегка остывшую. А в кафе — приятные люди, красивая сервировка, вам приносят блюда, приготовленные здесь же. В торговле то же самое: вместе с по-

Первоначальное смущение создателей проекта оказалось напрасным — вложенные в магазин десять миллионов окупились за полгода.



КОМАНДА

Главная гордость проекта — команда людей, которые любят и досконально знают свое дело. В коллективе всего пять человек, которые заняты и в магазине, и в организации мероприятий — от торговли и приема поставок до видеосъемки. Главный индикатор эффективности сотрудника —

объем выручки на одного человека. В The Sneaker он гораздо выше, чем у многих московских проектов, где над конкретным результатом работают целые офисы. В томском магазине один и тот же человек с утра продает обувь, делает посты в Instagram, а вечером организует вечеринку.



купкой мы «догружаем» человека положительными эмоциями. Он получает какую-то интересную историю, чувствует себя причастным к определенному сообществу единомышленников.

Магазин получает известность в Томске и с помощью различных тусовочных мероприятий — вечеринок, лекций, глобальных запусков и т. п.

— Это особый вид маркетинга: мы хотим, чтобы наш продукт ассоциировался с какой-то хорошей запоминающейся эмоцией. Мы снимаем смешные или провокационные видео, делаем печенье в виде новых кроссовок, открытки на Новый год и многое другое, чем не занимаются обычные ретейл-проекты. Нам важно, чтобы все понимали — мы принципиально другие. Мы лучше остальных в Томске знаем свой продукт и являемся здесь единственными в своей нише.

Между качеством и доступностью

— Наличие раритетных моделей — это повод рассказать клиентам, что модная пара появилась на прилавках магазина в их родном городе в один и тот же день с Нью-Йорком или Парижем. Порою из-за разницы во времени в Томске можно купить некоторые виды кроссовок раньше, чем в Америке или Москве. Это тоже затрагивает некие чувства покупателя. Не важно, если такую модель не раскупят сразу, ведь 60 % остального ассортимента — это базовые образцы, которые берут каждый день.

В мире существуют абсолютно раритетные пары кроссовок, стоимость которых исчисляется миллионами, как у приличного

произведения искусства. В России можно увидеть модели за 1,5-2 миллиона рублей. Их, разумеется, не носят, а приобретают для коллекции. Самая дорогая пара, привезенная в Томск магазином The Sneaker, стоила 27 тысяч рублей. Однако местным коллекционерам известен случай, когда одна из моделей Adidas, купленная в Томске за 8 990 рублей, ушла в Китай за 60 тысяч. Причем оборотистые люди скупили для китайцев всю линейку этого образца.

В ногу с прогрессом

Любопытно, что у The Sneaker нет собственного сайта, где можно было бы выбрать из большого ассортимента нужную модель кроссовок.

— Интернет-магазин — это отдельный бизнес, и мы пока просто не знаем, как его вести. Хороший сайт стоит больших денег, нужны люди для его обслуживания, фотостудия, а делать страничку на коленке — это не для нас. Вообще я не очень хорошо разбираюсь в интернет-продажах, не покупаю продукты онлайн, а люблю это делать по старинке, лично посещая магазины. Понимаю, что отчасти это противоречит тем принципам, которые пропагандирует наш проект. Думаю, когда-то нам все равно придется заняться развитием своей интернет-площадки.

ПЛАНЫ

Дом кроссовок

В планах создателя The Sneaker открытие в Томске отдельного магазина, чтобы фанаты актуальной обуви не тратили время на хождение по торговым центрам. «Дом кроссовок и современного стиля в Томске» — так планирует назвать магазин Максим Крыжановский. Однако уточняет, что для его открытия нужно еще очень много работать над развитием правильной культуры потребления в нашем городе.

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Я вырос в мире идей, а не денег

МОЖЕТ ЛИ БЫТЬ, ЧТОБЫ ЧЕЛОВЕК, ОТВЕТСТВЕННЫЙ ЗА ВОЗВЕДЕНИЕ ТЫСЯЧ НОВЫХ ДОМОВ И ДРУГИХ ОБЪЕКТОВ, САМ ГОДАМИ ОСТАВАЛСЯ В ДОЛГАХ? ВСЕГДА СЧИТАЛОСЬ, ЧТО СТРОИТЕЛИ — ЛЮДИ НЕБЕДНЫЕ. НО У САМОГО **заслуженного строителя Томска Бориса Мальцева** БЫВАЛИ ВРЕМЕНА, КОГДА ЕГО ЕДИНСТВЕННЫМ БОГАТСТВОМ БЫЛА КРЕПКАЯ СЕМЬЯ ДА ВЕРНЫЕ ДРУЗЬЯ, ВЫРУЧАВШИЕ РУБЛЕМ В ТРУДНУЮ МИНУТУ. МЫ РАССПРОСИЛИ 80-ЛЕТНЕГО ВЕТЕРАНА, ИЗ ЧЕГО СТРОИТСЯ КРЕПКИЙ ФУНДАМЕНТ БЛАГОПОЛУЧИЯ.







■ Первые деньги — на редкие книги

— Борис Алексеевич, первый вопрос традиционный: вам запомнился ваш первый заработанный рубль?

— Во времена моего детства труд школьников использовали в основном бесплатно, например когда надо было копать картошку, поэтому мои первые деньги были уже институтской стипендией. Но начиная с первого курса мы с ребятами подрабатывали грузчиками, разгружали баржи с досками, которые шли по реке с Севера. Очень тяжелая работа, трапов не было, вместо них просто пара досок, переброшенных на борт баржи. Я был небольшого роста, а длина ноши — шесть метров. Если поднимался ветер с реки, нас начинало мотать по сторонам. Помню, что разгружали для «Сибкабеля» медную и алюминиевую проволоку. Алюминий полегче, но медь весила больше. А самые тяжелые — бруски каучука, которые мы на вокзале перетаскивали из ва-

гонов в грузовики. Однажды пришлось разгрузить вагон сажи, после чего мы долго отмывались, тем более без горячей воды в общаге. А начиная с четвертого курса я работал тренером у конькобежцев. Это было приятнее, особенно когда заниматься приходилось с девушками.

— А ваши родители были обеспеченными людьми? Они учили вас бережному отношению к деньгам?

— Мы не были богатыми, но семья жила в достатке. Отец служил начальником госпиталя в Северске, и когда я подросток, он стал выдавать мне в неделю по 10 рублей, при этом не контролировал, куда их трачу. Поэтому я не особо нуждался, но все-таки стал работать, желая независимости от отца. Еще я не хотел отделяться от остальных, иначе бы мне стали пенять, что дети начальников — лодыри. Чтобы оставаться своим среди сверстников, я должен был трудиться вместе со всеми, но это пошло мне на пользу.

— На что тратили свои заработки?

— С первой стипендии я купил маме шикарный подарок — подстаканник и чайную ложечку. А еще приобрел двухтомник Сергея Есенина, это было его первое большое советское издание, которое до сих пор хранится в моей библиотеке, уже изрядно за-тертое.

Нас не учили финансовой грамотности ни в школах, ни в институтах, а родители тем более этого не знали. А сегодня тот, кто не считает деньги, никогда не будет богатым.



ДОСЬЕ

Борис Мальцев

Родился в 1938 году в Перми в семье военного врача. В 1960 году окончил факультет промышленного и гражданского строительства ТИСИ. Начиная карьеру мастером, прорабом на строительстве СХК. С 1964 года — директор завода железобетонных конструкций. С 1971 года — главный инженер, затем начальник «Главтомскстроя». С 1994 по 2011 год — депутат и Председатель Государственной Думы Томской области. Академик Российской академии естественных наук, действительный член Международной инженерной академии, профессор, член Ученого совета ТГАСУ. Награжден многочисленными советскими и российскими орденами, почетный гражданин города Томска и Томской области. Заслуженный строитель РФ.

— Вы так любили поэзию?

— Поэзию вообще не очень, но конкретно Есенина любил, потому что он писал о том, что нам в советское время не позволялось знать. Мы просто тянулись ко всему новому, а Есенина у нас до 1956 года не печатали. Был лишь ограниченный официальный список писателей и поэтов — Пушкин, Чехов, Толстой и так далее, а Есенина запрещали, поэтому интерес был огромный.

О пользе дружбы и доверия

— Когда вы завели собственную семью, кто распоряжался вашим бюджетом, вы или супруга?

— Ну например в магазины за продуктами я никогда не ходил вплоть до 60 лет. Только после того как супруга заболела, я стал сам делать закупки. Дело в том, что моя мама не работала, однако отец всегда доверял ей деньги, и она решала, на что их потратить. Поэтому когда я женился, моя супруга тоже стала вести хозяйство. И сейчас, глядя на свою квартиру, я вспоминаю, что у нас почти из-за каждой купленной вещи были бои: я — категорически «против», она — категорически «за».

— Но зарплату вы ей все равно отдавали?

— Да, никаких заначек я никогда себе не оставлял и денег не откладывал. Потому что я не курил, водку не пил, и мне как-то незачем было прятать зарплату.

— Но во все времена строители были людьми небедными, правильно?

— Устроителей вообще много преимуществ перед другими профессиями. Во-первых, у

нас очень крепкие семейные пары. Потому что в молодости, когда другие бегают по девицам, мы после института начинаем карьеру с должности мастеров и прорабов. А на этой работе так за день набегашься снизу доверху в любую погоду — никто уже тебе не нужен, сил на измены не хватает. В итоге семья только крепчает. Во-вторых, мы всегда получали квартиры первыми, окончившие строительный институт в бараках никогда не жили. И конечно, зарплата у нас была выше, чем средняя по области. Ну а хорошие каменщики, монтажники, шоферы получали совсем приличные деньги, как и руководители.

— Вы говорите, что не откладывали деньги. Но когда вам нужно было купить дорогую вещь, как выходили из ситуации?

— Принцип был простой. Например, мы впервые решили купить автомобиль «Запорожец», который стоил 2 тысячи 400 рублей. Мы тогда жили в Северске, наш дом стоял на площади рядом с Горисполкомом. Вот я вышел из подъезда в одном направлении, а жена в другом — идем занимать деньги у своих друзей. Занимали не более 200 рублей у одного, и к вечеру у нас в карманах была нужная сумма.

— Значит, друзья вам доверяли.

А долго потом с ними расплачивались?

— Ой, ужас! Когда мы отдали последние долги, я был уже директором завода железобетонных конструкций и у меня на тот момент остались единственные рабочие брюки, они же и выходные. Если бы они лопнули, я бы на работу не вышел.

— Без брюк, но в «запорожце»?

— Это да. Но когда я впервые выехал на трассу, меня ударил грузовик ЗИЛ-130 и мой автомобиль отлетел аж на 20 метров. Я был первый день за рулем! Обернулся посмотреть — кто это в меня врезался? Никого нет. Вышел из машины, гляжу — зада у моего «запорожца» тоже нет. Целая история была, долго разбирались. Покалечили машину сильно, сбоку рваные дыры, я потом год с заделанной кормой ездил, но все-таки продал этот «запорожец» за точно такую же сумму. Прошло три года, и у меня подошла очередь на покупку «волги». За предыдущие два с половиной года мы рассчитались с прошлыми долгами, на этот раз пришлось снова занимать, но уже не 2,5 тысячи, а 4. С новыми долгами мы рассчитывались тоже непросто. Хотя как директор завода я получал тогда уже немногим меньше Лигачева — у него зарплата была 500 рублей, а я вместе с премиальными имел 400, хотя мой официальный оклад был 140 рублей.

■ Про тщетность накоплений в СССР

— Странное было время, ведь хороший электрик или слесарь могли иногда зарабатывать больше, чем заводское начальство.

— Да, квалифицированные рабочие высокого разряда получали более 500 рублей. Наш Герой соцтруда бригадир отделочников Сироткина получала официально больше меня — начальника главка. Кстати, после окончания института я вначале, как полагают, работал мастером и тоже получал 600-800 рублей, но старыми деньгами. А когда вырос до инженера, зарплата стала 120 рублей, правда деньги сменились. Но мы всегда жили скромно. Моя жена, окончив институт, сразу начала работать, и даже после рождения ребенка она уже через месяц вышла из декрета. Мы ничего не скапливали, а только расплачивались с долгами: сначала за одну машину, потом за другую.

— Как всякого советского человека, попавшего за границу, вас впечатлило богатство тамошней жизни? Что привозили из поездок?

— Я бывал в ГДР, в Финляндии, а в Чехословакию мы летали вдвоем с супругой. В те времена одному туристу разрешалось об-

менять на местную валюту всего 28 рублей. Особо ничего не купишь. У нас с женой вместе получалось 56 рублей. Когда мы впервые побывали в Чехословакии, нас однажды отвезли на окраину города, где чехи сбывали всякое вторсырье, непроданные товары, русские туристы копались в этом дешевом хламе, выбирая что-то себе. Мы с супругой воспользовались моментом и набрали там 100 подарков друзьям. Это на 56 рублей! И по возвращении в Томск нажили себе массу врагов, потому что подарки не достались для 101-го, 102-го и так далее. Все обделенные возмущались: «Как? Для ста человек подарков хватило, а мне нет?»

Поэтому когда мы с женой на следующий год снова поехали в Чехословакию, сразу же зашли в магазин и на эти 56 рублей я купил ей небольшую доху, оставив только себе немного на пиво. Зато когда вернулись в Томск, у нас не было ни одного врага, а моя Валентина Ивановна носила шубку! Не шикарную, конечно, за такие деньги даже в Чехословакии дорогую вещь не купишь, но все же хорошую. Так что погоней за дорогими вещами и накопительством мы никогда не занимались, зато питались и одевались нормально и каждый год ездили с ней отдыхать. Чаще всего — в Крым, в Сочи, любили Чехословакию.

— Когда рухнул СССР, многие остались без сбережений. А ваш семейный бюджет заделали те потрясения?

— Когда в 1990-м году состоялась денежная реформа, все бегали в поисках обмена старых купюр. Но мне это было не нужно, потому что на тот момент я был должен 50 тысяч рублей. По тогдашнему курсу это десять новых автомобилей «Волга». Дело в том, что я официально взял ссуду на строительство дома в поселке Апрель. Жена меня чуть не убила: «Ты с ума сошел, как мы эти деньги отработаем?» А тут случается революция, крах СССР, приход Ельцина, старые деньги обесценились, и я с одной своей зарплаты сумел расплатиться за эту ссуду.

■ О воспитании ответственности

— Какая ежемесячная сумма дохода нужна сейчас человеку для достойной жизни?

— На одного человека сегодня достаточен доход в 50 тысяч рублей. Но именно на каждого члена семьи, исходя из этого нужно строить остальные расчеты.

— У нас тогда получится очень много нищих.

— Ну да, у нас сейчас так и есть — огромная масса нищих. Нынче все стоит сумасшедших денег! Вот я начал самостоятельно

На одного человека сегодня достаточен доход в 50 тысяч рублей. Но именно на каждого члена семьи, исходя из этого нужно строить остальные расчеты.



ходить по магазинам за продуктами, когда у меня заболела жена. Моим любимым магазином была «Ёлочка», которая напротив Дворца спорта. Меня там все продавщицы знали, я по пятницам закупал продукты на целую неделю, и эта корзинка обходилась мне теми еще деньгами в 350-400 рублей. Затем моя жена скончалась, я остался один, и хотя мои продуктовые привычки не изменились, теперь один средний поход в магазин стоит не меньше полутора тысяч. При этом я не покупаю спиртное, не трачусь на сигареты, как же приходится другим? Поэтому для нормальной жизни человеку сегодня нужно примерно 50 тысяч рублей.

— Вам сейчас помогают деньгами дети или вы сами оказываете помощь?

— Старшему сыну никогда не помогал, он добивался всего сам. Специально, чтобы не зависеть от моей фамилии, он уехал из Томска в Крым, где создал свое дело, построил дом. Я давал ему деньги лишь три-четыре раза, когда он обустраивал жилье, ставил окна, но это была мелочь. Младшему сыну помогал больше, поскольку он остался рядом, был более ласковым, сами понимаете... Но эта помощь была вовсе не обременительной и совсем небольшой. Меня все-таки растили в строгости. И детей своих я ни разу не возил ни в Крым, ни за границу. Они все лето проводили в наших томских пионерских и спортивных лагерях. Зато выросли здоровыми и крепкими.

— Надо ли учить детей со школьного возраста правильному обращению с деньгами, финансовой грамотности?

Погоней за дорогими вещами и накопительством мы никогда не занимались, зато питались и одевались нормально и каждый год ездили отдыхать.

— Полагаю, это очень полезное дело и учить ему надо с самого детства. Сейчас ведь все живут в мире денег, нравится вам это или нет. Это мы когда-то жили в мире идей. И хотя мы также росли, становились взрослыми, но, как видите, с деньгами не очень-то умели обращаться. Нас не учили финансовой грамотности ни в школах, ни в институтах, а родители тем более этого не знали. А сегодня тот, кто не считает деньги, никогда не будет богатым.

— Насколько знаю, к банкам у вас, как у профессионального строителя, отношение неважное.

— Ну я просто считаю, правительству нужно ставить перед банками правильную цель. Это ведь не дело, когда банки инвестируют в развитие регионов пять процентов капиталов, а в свое собственное — тридцать пять! Инвестиции в промышленность, в инфраструктуру — ключевое условие процветания страны. Зато на банковских счетах сейчас скопилась астрономическая сумма личных сбережений граждан, и они лежат мертвым грузом, поскольку люди не доверяют власти и не готовы куда-то инвестировать. Рано или поздно государство доберется до этих денег, поэтому лучше вкладывать свои финансы в дело, чем замораживать их на счетах.



Олег Богданов
заместитель
главного редактора
«Коммерсантъ FM»



Мировой экономике угрожает рецессия

ИТОГИ 2018 ГОДА // Главный итог 2018 года — начало синхронного замедления мировой экономики. Десятилетний цикл синхронного роста заканчивается, и это несет серьезные вызовы всем финансовым рынкам.

О РИСКАХ 2019 // Основной риск 2019 года — это возможность перехода мировой экономики от синхронного спада к рецессии, что может вызвать (и уже вызывает) серьезную турбулентность на мировых рынках и привести к смене монетарной политики многими центральными банками.

ПРО НЕФТЬ // Как только игроки начали дисконтировать глобальный спад, цены на нефть быстро упали. С максимальных уровней 2018 года потери составили более 30 %. Страны ОПЕК+ отреагировали на это падение решением сократить добычу нефти. Однако пока реальное сокращение не началось, и это отражается на ценах, которые продолжают снижаться. Судя по всему, ОПЕК+ потребуются дополнительные сокращения добычи. На каком-то уровне рынок сбалансируется и цены стабилизируются. Обычно это происходит в диапазоне 30-40 долларов за баррель.

О НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ И КЛЮЧЕВОЙ СТАВКЕ // Динамика курса рубля в 2018 году полностью зависела от действий ЦБ по покупке валюты для Минфина. Покупал ЦБ валюту — рубль падал, останавливался — рубль стабилизировался. В 2019 году ситуация будет аналогичной, однако общий спад мировой экономики добавит негатива рублю. Диапазон на следующий год — 65-78 рублей за доллар.

Ключевую ставку ЦБ в первой половине года продолжит двигать вверх, где-то до 8,5 %. Потом ситуация стабилизируется.

НАЧИНАЯ НОВЫЙ ГОД, МЫ ВСЕГДА ПОДВОДИМ ИТОГИ ГОДА ПРОШЕДШЕГО И РАССУЖДАЕМ О ТОМ, ЧТО ЖДЕТ НАС В БУДУЩЕМ — ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ В БЛИЖАЙШЕМ. МЫ ПОПРОСИЛИ ЭКСПЕРТОВ ОТВЕТИТЬ НА ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ НАМ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ.

ЭКСПЕРТЫ ПОДЕЛИЛИСЬ СВОИМИ ОЦЕНКАМИ ПРОШЕДШЕГО 2018-ГО ГОДА И ОЖИДАНИЯМИ ОТ НАСТУПИВШЕГО 2019-ГО.



беседовала:

Елена
РЕУТОВА

ВОПРОСЫ ЭКСПЕРТАМ:

- Как будет меняться ключевая ставка?
- Что будет происходить с ценами на нефть и курсом рубля?
- Какая прогнозируется инфляция?
- Каков уровень тревожности по 10-балльной шкале?



Николай Кащеев

начальник управ-
ления аналитики
и стратегического
маркетинга Пром-
связьбанка

ЦБ обречен повысить ставку

ИТОГИ 2018 ГОДА // Это год, в котором почти ничего не произошло в нашей экономике. Зато продолжились не очень позитивные тренды предыдущих лет. Слабый рост экономики — в рамках менее 2%. Падение реальных располагаемых доходов населения пока не преодолено. Некоторый рост в экономике основан на колебаниях цены нефти, что вполне привычно, и госпроектах, то есть расходах из бюджета. На позитивной стороне — то, что в период нового роста цен на нефть удалось пополнить резервы, а также то, что некоторые отрасли продолжили пользоваться возможностями импортозамещения (например, пищевая промышленность). А сельское хозяйство по объему экспорта превзошло экспорт вооружений. Хотя этот объем заметно ниже традиционных статей экспорта — нефти и газа, все же это совсем новые для России рынки.



О РИСКАХ 2019 // Главные риски 2019 года — это, прежде всего, возможное резкое ухудшение международной экономической конъюнктуры, а также риски из внеэкономической сферы: обострение международной обстановки, риск принятия ошибочных решений внутри страны в условиях давления и цейтнота. Экономический риск связан с тем, что слишком долгий цикл экономического сверхоптимизма и роста, подогреваемого беспрецедентно продолжительное время беспрецедентно радикальными монетарными методами, возможно подошел к концу. При этом нервность в разных частях мира, в разных экономиках заметно возрастает уже сейчас. После долгих лет необычной стимулирующей политики бизнес с неуверенностью начинает смотреть в будущее, так как отлично понимает, что самый роскошный банкет не может продолжаться вечно без последствий. За все надо рано или поздно платить. Хотя глобальные финансовые дома еще пару месяцев назад ожидали, что проблемы возник-

НОМЕРА
Уровень
тревожности
2019

нут в 2020 году или позже, очень многие в мире уже так не думают. Неоднозначные экономические и политические действия США вместе с трудностями роста Китая и беспомощностью ОПЕК могут вызвать еще более негативный эффект на сырьевых рынках. Это, в свою очередь, повлияет как на слабый российский экономический рост, так и на российский бюджет — главный на сегодня стабилизатор социально-экономической ситуации в стране.

ПРО НЕФТЬ // Цены на нефть сегодня — заложники совершенно новой ситуации на рынках. Во-первых, превращение США спустя десятилетия вновь в главного мирового производителя нефти и газа в корне меняет мировой расклад на важнейшем сырьевом рынке. Хуже того: если прогресс в области сланцевых технологий и, что еще реальнее, альтернативные источники энергии стремительно эволюционируют в Юго-Восточной Азии, проблемы рассчитывающих на повышение цены нефти усугубятся. И такая перспектива становится все более реальной. Цена нефти будет очень волатильна, динамика — часто внешне нелогична, и в конце концов рынком начнут рулить (собственно, уже начали) более изощренные спекулянты, чем традиционные трейдеры физическим товаром. А выиграют те производители, которые лучше ориентируются в этом мире и имеют доступ к развитым финансовым рынкам.

О КЛЮЧЕВОЙ СТАВКЕ И ИНФЛЯЦИИ // ЦБ практически обречен на повышение ставки. Амплитуда повышения зависит от борьбы противоположных тенденций: слабый экономический рост подавляет инфляцию, а повышение НДС и другие факторы толкают цены вверх. ЦБ обычно держит ставку примерно на три процентных пункта выше инфляции для предохранения обменного курса от падения, то есть при инфляции 5 % ставка равна 8 % или около того.

Например в ЮАР повышение ставки НДС на 1 процентный пункт (один из наиболее свежих примеров) вызвало неожиданно сильный рост инфляции, правда с низкой величины. Инфляция на следующий месяц после повышения ставки там выросла на 2,5 пункта, примерно до 5 %. Не обязательно, что именно такой эффект будет и в РФ, но точно оценить сложно, потому что большую роль играют субъективные факторы. Общая инфляция в РФ по разным причинам может вырасти за год до 5,5-6 %. И это при условии, что ЦБ и Минфин по-прежнему смогут удерживать обменный курс рубля под достаточным контролем.

Основной риск 2019 года — это возможность перехода мировой экономики от синхронного спада к рецессии.



Не исключаю курса 80 рублей за доллар

ИТОГИ 2018 ГОДА // В целом итоги года совпали с моими ожиданиями. Но по ряду показателей динамика была даже лучше. Так, я ожидал, что цена на нефть в среднем по году составит около 50 долларов за баррель. Однако большую часть года цена была существенно выше, и среднее значение оказалось на уровне 70 долларов.

Я ожидал, что в федеральном бюджете по итогам 2018 года сложится дефицит около 2 %. Тем временем высокая цена на нефть обеспечила колоссальный профицит — около 2 % от ВВП.

Несмотря на то, что в целом экономический рост выше, чем я ожидал, основной его локомотив — это потребительская активность. При этом основой ее является не рост доходов потребителей (которые по официальной статистике в 2018 году снизились), а увеличение кредитования. Значительную поддержку экономическому росту уже не первый год оказывают добывающие сектора и первичная переработка различных видов сырья.

Так как фактические доходы населения если и растут, то весьма скромно, спрос населения едва ли сможет устойчиво прирастать на протяжении нескольких лет. И я не очень верю, что наращивать добычу сырья можно даже теми же темпами, что сейчас. Из этого я делаю вывод, что с высокой долей вероятности в 2019 году мы получим замедление темпов роста потребления и более скромные темпы роста добычи сырья. Результатом станет замедление темпа роста российской экономики в 2019 году — он составит около 1 %. А в начале года возможна даже ее рецессия.

ПРО ИНФЛЯЦИЮ И КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ // Инфляция будет несколько выше ориентиров Центробанка. Но при этом я не ожидаю предсказываемого ЦБ скачка в первом квартале. Полагаю, что инфляция выйдет на уровень 5+ и будет оставаться на протяжении года над 5 %. Небольшое замедление инфляции наметится только к концу года, и его мы встретим на уров-

Евгений Надоршин

главный экономист
консалтинговой компании
«ПФ Капитал»



не 5%. Устойчивости инфляции, более высокой, чем ориентир ЦБ, поможет сначала повышение НДС, а потом более дешевый рубль.

Я полагаю, что из-за ухудшения ситуации с экономическим ростом, а также из-за резкого снижения экономической активности населения ЦБ, скорее всего, снова начнет плавно снижать ключевую ставку. Я ожидаю 2-3 снижения за год небольшими шажками по 0,25%.

ПРО НЕФТЬ // Хорошо видно, что даже последнее решение ОПЕК+ не смогло остановить падение цен на нефть в 2018 году. Причины у этого несколько: это и рост добычи черного золота в США, и тот факт, что Иран достаточно эффективно избегает американских санкций по значительной части экспорта нефти. Это значит, что мы увидим превышение предложения над спросом, что приведет к продолжению снижения цен на нефть и в 2019 году. В начале года цена может опуститься до 40 долларов за баррель, но во второй половине года я ожидаю восстановления цен. В целом по году я ожидаю увидеть 55 долларов за баррель. Это меньше, чем в 2018, но в целом неплохо.

ПРО РУБЛЬ // Вслед за продолжающимся падением цен

на нефть рубль может превысить планку 70 рублей за доллар. Конец 2019 года, я думаю, мы будем встречать на уровне 75 рублей за доллар. Однако внутри года мы увидим значения и выше. К сожалению, я не исключаю и 80 рублей за доллар. Это будет зависеть от того, насколько упадет цена на нефть, а также от того, в какой момент наши условные западные противники объявят очередную порцию санкций против России. К сожалению, и то, и другое — высоковероятные события.

О РИСКАХ 2019 // Есть риск того, что цены на нефть после падения восстановиться не будут. Это не катастрофа, но если 40 долларов за баррель действительно станут средней рыночной ценой за 2019 год, ситуация будет выглядеть хуже, чем то, что заложено в федеральном бюджете, и хуже ожиданий власти от экономики. Инфляция, скорее всего, будет выше, а целый набор показателей экономической динамики заметно ухудшится. Полагаю, что при такой цене за баррель нефти экономика России завершит год в состоянии рецессии.

Второй риск связан с санкциями. Велика вероятность, что введение против России новых санкций может оказать дополнительное негативное воздействие на экономику. Оно может усугубить влияние невысоких цен на нефть, и может получиться так, что даже восстановление цен на черное золото не приведет к выходу экономики из рецессии.



Пётр Пушкарев

практикующий трейдер



Надо перестать бояться

ИТОГИ 2018 ГОДА // В прошедшем году мы наглядно увидели, какую большую власть над нами имеют фантомные страхи, в том числе и в финансовой сфере. Чего мы боялись, то и происходило в гипертрофированных формах, а тени скромных по масштабу реальных событий словно бы проецировались в нашем сознании на большой экран и казались огромными.

Нас пугали в апреле санкциями против всего лишь парочки да крупных, но не определяющих жизнь всей страны компаний. Затем ничего особенного против России так и не предприняли — просто долго и занудно то травили нас «скрипачиным ядом», то грозились какими-то «адскими» законопроектами в Конгрессе. Большая часть этой чехарды происходила вообще исключительно чисто в информационном поле, откуда мы и черпали жадно горстями всю эту муть, заполняя сумбуром свои бедные головы. Причем начался этот процесс при очень комфортном для всех курсе в 58 рублей за доллар, который держался до этого мирно почти год, — и при нефти, на минуточку, по 70 долларов за баррель!

Западные инвесторы нарастили к весне 2018 года инвестиции в российский долг (ОФЗ) до 2,3 трлн рублей, а вывели назад за следующие полгода менее 10 млрд долларов, но мы как люди, читающие новости, оказались склонны замечать лишь только второй, пугающий всех факт, но вовсе не первый. Инвесторы пришли сюда как минимум на несколько лет, считают условия выгодными и тут останутся. Да и среди российских банков, фондов по-прежнему достаточно желающих и дальше поддерживать деньги в гособязательствах страны с пятыми

Ключевую ставку ЦБ в первой половине года продолжит двигать вверх, где-то до 8,5 %.

по величине в мире золотовалютными резервами (0,5 триллиона в долларовом эквиваленте).

О КУРСЕ РУБЛЯ И ИНФЛЯЦИИ // На новостных порталах и в офисных сплетнях нам почему-то проще называть рубль деревянным. Мы склонны ждать всё более высокого курса доллара, хотя во всем мире ждут, что доллар к корзине из твердых валют почти наверняка подешевеет, поскольку Федрезерв меняет политику на выжидательную. А значит, и у нас реалистичный курс на конец 2019 года — где-то 62-63 рубля с учетом нашей вечной и всего боязни. Хотя «оптимистичный», а на самом деле объективный курс мог бы давно быть и снова ниже 60 рублей.

Мы склонны ждать «гигантской» волны инфляции всего-то из-за мизерного роста НДС на 2 процентных пункта, который после всех случившихся за год событий повлиять на уровень цен способен не более, чем комариный укус. Понятно давно и всем, что реальный рост цен в магазинах и 4 % инфляции «по Росстату» живут в двух разных параллельных мирах и что замшелые статистики считают не тот ассортимент товаров да не в той пропорции, как мы их покупаем. Но это не повод мешать кислое с пресным и ждать, что +2 % НДС прибавят к расходам в наших кошельках больше, чем 1-1,5 %.

Скорее всего, переоценил инфляцию вперед с избытком и ЦБ, поспешив поднять к концу года на 0,5 % ключевую ставку, которую он же в начале года на те же 0,5 % и понизил. И если в ЦБ убедятся, что опасения оказались перестраховкой, то и ставку трогать пока больше не будут.

О НЕФТИ // Вообще мы поразительная страна. Когда нефть полезла на 85 долларов и выше, только наши люди готовы были не замечать дополнительных доходов бюджета, но ждать беды потом, когда цены грох-

нут, а пополнение валютной подушки безопасности страны считали интервенцией с целью сделать рубль дешевле. Мы упорно не хотели учитывать всерьез весь очевидный для России позитив от высоких средних цен на углеводороды 9 месяцев подряд, зато как же привлекло наше внимание всего лишь падение нефтяных цен в последние 3 месяца. И именно его мы оказались склонны считать будущим трендом — но зато боимся считать трендом весь предыдущий рост цены два года подряд после решений ОПЕК+.

Чисто спекулятивному и уже остаточному падению цены до 50 долларов за баррель под конец года мы коллективно чуть ли не радовались, потирая руки и приговаривая: «Мы знали, знали, что всё будет плохо», а вот естественному возврату цен к 60 долларам и выше за две недели новогодних праздников удивляемся: «Не может быть».

ОЖИДАНИЯ 2019 // Китай пока не смог договориться с США закончить войну тарифов, но боимся падения рынков в США и Китае больше всех опять именно мы. Как будто при плановом росте китайской экономики «всего лишь только» на 6 % за год взамен прежних 7 % или 8 % им станет отчего-то меньше нужно нашего топлива, чем в прошлом году. А народ там перестанет хотеть есть, покупая наше зерно, или китайским бизнесменам станет резко неинтересно экспортировать к нам их капитал, использовать нашу рабочую силу и обмениваться с нами технологиями. Друзья, давайте перестанем уже в 2019 году бояться и начнем жить и мечтать. Раскрепощенно, творчески и ярко, как мы это умеем. Тогда и уровень жизни наш с вами постепенно станет таким, как мы заслуживаем. Впрочем и нынешнюю жизнь мы заслужили: как ожидали, так и живем. И сколько «от лукавого» сегодня в нас, столько же белиберды и в окружающей нас жизни. Включая экономику страны и мир наших личных финансов.



Максим Петроневи́ч

экономист, преподаватель
Банковского института НИУ ВШЭ



Инфляция достигнет пика

ИТОГИ 2018 ГОДА // Прошедший год для экономики выдался достаточно противоречивым. Начало года было полно надежд на постепенное возобновление экономического роста и приятного ажиотажа вокруг Чемпионата мира по футболу. Высокие цены на нефть, ожидания стабильного курса рубля, низкой инфляции и дальнейшего сокращения процентных ставок давали уверенность в возобновлении роста инвестиционной активности и расширения бюджетных расходов.

Однако в середине года позитивная динамика была перечеркнута не только ухудшением геополитической ситуации, но и неожиданными экономическими решениями — увеличением НДС, нефтегазовым налоговым маневром и пенсионной реформой. С учетом этих факторов результаты 2018 года можно расценить как в целом удовлетворительные, однако далекие от ожиданий начала года. Ослабление рубля и рост цен носили ограниченный характер. Несмотря на неустойчивую ситуацию с доходами, многие люди впервые за несколько лет смогли улучшить свои жилищные условия благодаря рекордно низким процентным ставкам и росту объемов строительства. В то же время доходы населения не растут, а экономический рост остается на недопустимо низком уровне, что остается основным риском для 2019 года.

О РИСКАХ 2019 // Экономический рост является не только одним из индикаторов здоровья экономики, но и источником выручки предприятий. Слабый экономический рост — это слабые возможности предприятий по увеличению зарплат и инвестицион-

ных программ. В отсутствие высоких темпов роста предприятия вынуждены постоянно оптимизировать численность персонала. В результате сокращения численности рабочих мест рост средних зарплат не приводит к росту доходов населения, которые снижаются пятый год подряд.

ПРО НЕФТЬ // Цены на нефть останутся в коридоре 60-80 долл./барр. Риски эскалации торговой войны между США и Китаем постепенно снижаются, что будет положительно сказываться на росте мировой экономики и спросе на энергоносители. Стабилизирующее влияние на цены на нефть оказывает и скоординированная политика стран-экспортеров нефти. Только недавно, в декабре 2018 года, в ответ на снижение цен на нефть страны ОПЕК+ договорились о снижении добычи нефти на первое полугодие 2019 года на 1,2 млн барр. в сутки.

ПРО РУБЛЬ // Произошедшее ослабление рубля в 2018 году во многом является следствием оттока средств нерезидентов из российских активов, чему способствовали не только санкции, но и крайне неожиданный еще в начале года разворот процентных ставок.

В 2019 году Россия с ее высокими процентными ставками и в целом стабильной финансовой и политической ситуацией для многих иностранных

инвесторов остается хоть и рискованным, но чрезвычайно привлекательным направлением для инвестиций. А потому сценарий укрепления рубля в 2019 году остается открытым и несет риски для личных инвестиций в наличную валюту.

ОБ ИНФЛЯЦИИ И КЛЮЧЕВОЙ

СТАВКЕ // Инфляция в 2019 г. достигнет своего пика за последние годы и составит 5-6 %. В то же время основными факторами затянувшегося роста цен выступают рост НДС, ослабление рубля, налоговая реформа нефтегазового сектора. После активного роста цен в первом полугодии к концу года их динамика должна существенно замедлиться. Динамика цен не будет угрожать экономической стабильности для населения, однако снижение доходов россиян в реальном выражении продолжится.

Ключевая ставка, по моим оценкам, в течение первого полугодия может вырасти с 7,75 % до 8,25-8,75 %, после чего в случае вероятного замедления инфляционной динамики Банк России оставит ставку неизменной до конца года. Рыночные ставки также вырастут — этому будет способствовать не только рост ключевой ставки, но и ужесточение денежно-кредитной политики в США, Европе и — в случае ослабления торговых ограничений — Китае.

Сценарий укрепления рубля в 2019 году остается открытым и несет риски для личных инвестиций в наличную валюту.

Как вернуть товар, купленный в интернет-магазине

ПРОДАЖА ТОВАРОВ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ НАЗЫВАЕТСЯ ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ ПРОДАЖИ. ОН РЕГУЛИРУЕТСЯ ЗАКОНОМ «О ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ» (СТ. 26.1) И ПРАВИЛАМИ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ.



эксперт:
Татьяна
ИСАКОВА

эксперт-юрист
Регионального
центра финансовой
грамотности
Томской области

Интернет-шопинг имеет свои особенности регулирования в сравнении с обычными магазинами, но право вернуть товар у покупателя есть и тут.

Вернуть товар, купленный в интернете, можно:

- если после приобретения товара покупатель решил, что он ему не нужен;
- если приобретенный товар не соответствует описанию, которое предоставил продавец;
- если качество товара не соответствует заявленному или товар неисправен.

Сроки возврата

Пока вам еще не передали товар, вы можете отказаться от него в любое время. При этом не имеет значения, сколько времени прошло с даты оформления заказа. Если товар оказался надлежащего качества, отказаться от него можно в течение 7 дней.

Если информация о порядке и сроках возврата товара надлежащего качества не была предоставлена в письменной форме в момент доставки, вы можете отказаться от него в течение трех месяцев с момента передачи.

Письменная памятка об условиях возврата товара должна включать в себя следующую информацию:

- точный адрес продавца для возможности возврата товара;

- график работы;
- срок, в течение которого возможен возврат товара (не менее 7 дней);
- требование о сохранении товарного вида и полезных характеристик;
- предупреждение о сохранении документов, подтверждающих факт заключения сделки;
- порядок возврата денег и срок, в который он осуществляется.

Если в памятке отсутствует один из этих пунктов, считается, что информация не предоставлена.

Условия возврата товара

Основное условие возврата товара надлежащего качества — сохранность его товарного вида, потребительских свойств, а также наличие документа, подтверждающего факт и условия покупки. Однако если у вас нет такого документа, вы можете ссылаться на другие доказательства. Поэтому желательно собирать все возможные документы по заказу и оплате, сделать скриншоты страниц (с описанием товара, личным кабинетом с покупкой и др.).

Если вам продали товар, качество которого не соответствует описанию, или вы обнаружили не оговоренные продавцом недостатки, наступают последствия, установленные законом «О защите прав потребителей» (ст. 18-24).

В случае передачи покупателю товара с нарушением условий договора, касающихся

ся количества, ассортимента, качества, комплектности, тары и (или) упаковки, покупатель может не позднее 20 дней после получения покупки известить продавца об этих нарушениях.

Покупатель вправе предъявить требования к продавцу в отношении недостатков товара, если они обнаружены в течение гарантийного срока или срока годности. Если такие сроки не установлены, а товар имеет недостатки, покупатель имеет право предъявить требования в разумный срок, но в пределах двух лет со дня передачи ему товара (если более длительные сроки не установлены законами или договором).

Если вам продали товар ненадлежащего качества, вы вправе потребовать на выбор:

- а) безвозмездного устранения недостатков товара или возмещения расходов на их исправление покупателем или третьим лицом;
- б) соразмерного уменьшения покупной цены;
- в) замены на товар аналогичной марки (модели, артикула) или на такой же товар другой марки (модели, артикула) с соответствующим перерасчетом покупной цены.

В отношении технически сложных и дорогостоящих товаров требования подлежат удовлетворению при обнаружении существенных недостатков.

Покупатель вместо предъявления перечисленных требований вправе отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за товар суммы. Товар с недостатками при этом возвращается за счет продавца. Вы вправе также потребовать полного возмещения убытков, причиненных вам вследствие продажи товара ненадлежащего качества.

Возврат денег продавцом

При отказе потребителя от товара продавец должен вернуть ему стоимость

товара за исключением расходов продавца на доставку от потребителя возвращенного товара.

Срок возврата денег — не позднее десяти дней со дня предъявления потребителем соответствующего требования. Возврат денег может быть произведен одновременно с передачей товара или одним из следующих способов (с согласия покупателя):

- а) наличными по месту нахождения продавца;
- б) почтовым переводом;
- в) путем перечисления денег на банковский или иной счет покупателя.

Расходы, связанные с возвратом суммы, уплаченной покупателем, несет продавец.

Если продавец отказывается возвращать деньги, действовать нужно так же, как и в случае с обычным магазином: направить на адрес продавца претензию заказным письмом с уведомлением о вручении адресату.

В претензии указываются:

- данные продавца и покупателя;
- суть претензии (максимально подробно, с указанием характеристик товара, дат и другой значимой информации);
- причина возврата;
- требование к продавцу (например, возврат денег с указанием разумного срока в 10-30 дней);
- способ возврата денег с указанием реквизитов;
- дата оформления и подпись.

К претензии прикладывается чек, гарантийный талон, техническая документация на товар и другие имеющиеся документы.

Если в оговоренный в претензии срок продавец не удовлетворяет требования покупателя, необходимо обращаться в Роспотребнадзор и в суд с требованием о защите прав потребителя.

ДЕТАЛИ

Когда покупка не считается дистанционной

Кроме продажи товаров через интернет, дистанционной считается продажа, при которой договор купли-продажи заключается без возможности покупателя вживую увидеть товар/его образец (ознакомление с описанием товара происходит через каталог, проспект, буклет или фотоснимки). Если оплата товара производится после его непосредственного осмотра, покупка не считается дистанционной.

ЗАКОН

Какой товар можно вернуть

По общему правилу вернуть можно не всякий товар — есть список товаров, вернуть и обменять которые нельзя. В отличие от покупок в реальном магазине при дистанционных покупках можно вернуть любой товар! Единственное исключение — товар надлежащего качества с индивидуальными свойствами, изготовленный на заказ для конкретного потребителя.

Учитель и комик: можно ли в Томске заработать стендапом?

Ринат Бакеев,
34 года

Окончил филфак ТГУ. Основное место работы — Академический лицей города Томска, учитель русского языка и литературы. С 18 лет играл в КВН. 8 лет возглавлял студенческую лигу КВН в ТГУ.



ДЕТАЛИ

График стендапера

Чтобы все успевать, Ринат встает в 6 утра, в 7.20 он уже в школе — готовит класс к уроку. С 8 утра начинается рабочий день и заканчивается в 5-6 вечера. Стендап остается на выходные. Тексты для выступлений Ринат может иногда написать между делом. А к свадьбам готовится вечерами.

интервью:
Юлия
СЕМЁНОВА

Доходы и расходы

Ринат признается, что назвать точные цифры сложно, так как месяц от месяца сумма доходов и, соответственно, расходов отличается.

— В месяц я зарабатываю около 80-100 тысяч рублей. В горячие сезоны (Новый год, свадебный сезон) — до 150 тысяч. Работа в школе приносит лишь треть суммы. Остальное зарабатываю в качестве ведущего мероприятий, стендап-комика и сценариста.

Среди всех видов моей деятельности стендап пока приносит мне самый небольшой доход — от 6 до 10 тысяч рублей в месяц в зависимости от количества коммерческих выступлений.

26 тысяч составляет платеж по ипотеке, около 20 тысяч — по другим кредитам, еще около 20 тысяч уходит в семье на питание. Остальное — расходы на развлечения, одежду, дополнительное образование для детей.

Как стать стендапером?

— Попробовать себя в стендапе может каждый. Вот абсолютно любой человек. Раз в неделю в одном из томских баров проходит так называемый «Открытый микрофон», где каждый может выйти и рассказать о себе. Жанр стендапа тем и хорош, что тут не нужно ничего, кроме иронического отношения к себе. Юмор строится исключительно на собственной жизни. Удивительный жанр. Очень живой. Для меня лично юмор — это высшая степень осмысления любого явления. Если отталкиваться от этого, то стендап — почти психотерапия. Вот честно, я посмеюсь над какой-нибудь своей проблемой и меня отпускает.

В мою жизнь стендап пришел в 2015 году. Сначала я вообще не рассматривал это занятие в качестве возможности для заработка. Просто выступал в удовольствие. Со временем материал копился, количество выступлений росло и начали понемногу приходить приглашения выступить на частных мероприятиях, вечеринках, корпоративах.

Пока, конечно, доход от стендапа не такой большой. Но в принципе я не планирую прекращать этим заниматься, ведь в отличие от других юмористических направлений стендап не имеет возрастных ограничений. Наоборот, чем ты старше, тем ты интереснее. Сейчас за высту-



пление в 10-15 минут я получаю от 3 до 6 тысяч. Дальше, думаю, будет больше.

В Томске юмором много не зарабатывают

— Живя в Томске, много зарабатывать стендапом невозможно, — говорит Ринат. — Это вообще проблема любого российского провинциального города. У нас есть Москва и Питер, и все большие таланты, как и все большие деньги, стекаются туда. Творчеством сегодня очень сложно заработать. Если брать эту сферу в целом, то хорошие деньги можно получить пока только в ивент-индустрии. Там люди реально зарабатывают. Но порядок ценообразования тоже, на мой взгляд, не всегда понятен людям. Я беру около 25 тысяч рублей за проведение свадебного вечера. Цена у меня — как средняя температура по палате, не самая высокая. Но вопросы «А почему так дорого?» с подтекстом «мол, чего там сложного — вечер провести?» слышу нередко. А вот вы попробуйте проведите. Встаньте перед шестюдесятью людьми и 6 часов говорите что-нибудь, чтобы людям интересно было.

Чтобы больше зарабатывать стендапом, надо, наверное, больше уходить в YouTube, как сейчас это делают многие. У меня есть свой YouTube-канал, но я в основном там выкладываю видео со смешными отрывками из сочинений своих учеников. Сейчас понемногу начал заполнять канал и стендап-выступлениями. Посмотрим, что из этого получится.

Энергией заряжаюсь в школе

— Учась на филфаке, со второго курса я занимался КВН. В Центре культуры ТГУ мы тогда прописались основательно. Когда я за-

кончил учебу, поступило предложение поработать в центре культуры — там я трудился 8 лет, руководил университетским КВН. Но в какой-то момент мы с женой приняли решение менять род деятельности — семья росла, нужна была квартира, а значит и ипотека. В ТГУ официальная зарплата была 13 тысяч рублей, все остальное были разные подработки. Решено было пойти в школу. Я вышел в 56-ю гимназию. И ни разу об этом не пожалел.

Сейчас я зарабатываю больше, чем в той школе. Школьной зарплаты нам хватает, чтобы выплачивать наши кредиты. Для того чтобы жить, нужно зарабатывать где-то еще, чем я активно и занимаюсь в свободное от основной работы время. Но в целом я доволен тем, что работаю в школе, с детьми. Это глобальная энергия. Она заряжает очень сильно.

В школе в основе заработка — объем нагрузки, количество ставок, которые ты занимаешь. Чтобы, например, получать от 30 до 40 тысяч рублей, нужно занимать 2 ставки и работать не по 8 часов, как все нормальные люди, а по 12-13. Плюс домашняя работа — подготовка к урокам, проверка домашних заданий. То есть фактически работать все свободное от сна время.

СОВЕТ

Быть стендапером — значит быть собой

По словам Рината, стендап — достаточно закрытое творчество и фактически спонтанное. И если опытный кавээнщик может научить неопытного, то стендап-комик вряд ли сможет передать свой опыт. Поэтому Ринат советует быть на сцене самим собой, свободным и непохожим на других.

Юмор — высшая стадия осмысления любого жизненного явления. Если ты над чем-то смог посмеяться и тем более смог рассмешить людей — значит ты в этом разобрался.



беседовала:
Галина
САХАРЕВИЧ

РАЗГОВОР

Об уловках банков и наивности потребителей

КАК ГОВОРИТ СТАТИСТИКА, ЖАЛОБЫ НА КОЛЛЕКТОРОВ И МФО ОТОШЛИ НА ВТОРОЙ ПЛАН, А ВОТ НАВЯЗАННОЕ СТРАХОВАНИЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ АКТУАЛЬНО — ИМЕННО НА НЕГО ЧАЩЕ ВСЕГО В 2018 ГОДУ ЖАЛОВАЛИСЬ ТОМИЧИ. КАК НЕ ОКАЗАТЬСЯ ЗАСТРАХОВАННЫМ ПРОТИВ ВОЛИ И ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВЫ УЖЕ ПОДКЛЮЧИЛИ ТО, ЧТО ВАМ СОВСЕМ НЕ НУЖНО? ОБ ЭТОМ КОРРЕСПОНДЕНТ «ВЛФ» ПОГОВОРИЛ СО СПЕЦИАЛИСТАМИ РОСПОТРЕБНАДЗОРА.

ЦИФРА

**20–130
ТЫСЯЧ**

рублей может стоить в разных кредитных организациях дополнительное страхование заемщика (данные областного Роспотребнадзора).

— Защитой прав потребителей финансовых услуг занимаются Роспотребнадзор и Банк России. Куда именно и с какими вопросами следует обращаться?

— Если кредитный договор содержит условия, ущемляющие права потребителей, или при его оформлении не была предоставлена вся информация, предусмотренная законом на момент заключения договора, такое обращение рассматриваем мы, — говорит Светлана Шушканова. — Подача искового заявления, если банк не удовлетворяет требование потребителя о возврате денежных средств, либо при расторжении договора страхования — тоже в нашей компетенции. В Банк России мы направляем вопросы, касающиеся банкротства кредитной организации, обжалования действий страховых компаний, а также вопросы, связанные с лицензионной деятельностью банка. Если кредитная организация безосновательно блокирует счета и ссылается на определенные нормы законодательства, такие запросы мы тоже направляем в Банк России.

— Потребитель обратился в Роспотребнадзор. Как дальше проходит работа с его обращением?

— После оформления запроса мы анализируем имеющиеся в нашем распоряжении документы, которые подал потребитель, — поясняет Светлана Шушканова, — проводится документарная проверка, выясняется, было ли нарушение или нет. Если нарушение было выявлено, то составляется акт проверки, протокол и выносится предписание об устранении нарушения. А вот к административной ответственности привлечь мы не можем. Речь идет о тех нарушениях, на которые потребители пожаловались, пока не истек срок с момента заключения договора. Бывает, что потребители обращаются к нам с жалобами через 2 года.

По словам Светланы Шушкановой, чаще всего в 2018 году граждане жаловались на подключение банками к программе коллективного страхования. Как пояснила эксперт, зачастую это происходило из-за невнимательности самих потребителей.

ЭКСПЕРТЫ



Ольга Игнатьева
начальник отдела защиты
прав потребителей Управ-
ления Роспотребнадзора
по Томской области



Светлана Шушканова
ведущий специалист-
эксперт отдела защиты
прав потребителей

ДЕТАЛИ

Что такое период охлаждения?

Период охлаждения установлен по указанию Банка России, составляет он 14 календарных дней. В течение этого времени потребитель вправе отказаться от услуг страхования независимо от того, оплатил он страховку или нет. Период охлаждения распространяется и на программы коллективного страхования граждан. То есть гражданин может требовать от страховой компании расторжения договора страхования, а от банка — отключения от программы коллективного страхования.

— Как правило в договоре написано, что это является добровольной услугой и потребитель имеет право заключить договор как с условиями страхования, так и без них. Согласно постановлению Пленума Верховного Суда предоставление банком альтернативной возможности заключения договора — со страховкой и без нее — не нарушает права потребителя, — говорит Светлана. — А потребитель, не прочитав или не услышав, впоследствии обращается к нам: «Мол, мне навязали». Когда наши специалисты анализируют его документы, они видят, что в договоре прописаны условия, позволяющие потребителю заключить договор без страховки. Ну и здесь еще важно помнить про период охлаждения.

Потребители, которые знают о своем праве отказаться от услуг страхования, подают заявление об отмене таких услуг либо в банк, либо в страховую компанию. При этом страховая компания возвращает средства, а некоторые кредитные организации отказываются с формулировкой, что вся услуга по страхованию предоставлена. Если гражданин обращается к нам за защитой своих интересов в суде, мы подаем иски в суд.

— А что представляет собой коллективное страхование?

— Это страхование жизни и здоровья человека, который берет кредит. Но договор со страховой компанией заключает не сам заемщик, а банк в пользу заемщика, — поясняет Ольга Игнатьева.

— Что делать, если в банке навязали страховку?

— Страховка в данном случае — это ненужный документ и ненужная услуга, — говорит Ольга Игнатьева. — Люди часто не проверяют, какие услуги им вписали, потому что находятся в эйфории, получив кредит. Но получаем мы чужие деньги, а отдаем-то мы свои! Если вы увидели, что страховой продукт вам включили в кредитный договор, необходимо в этот же день незамедлительно написать заявление об отключении. Когда заключен договор страхования, заявление нужно написать в страховую организацию, если она находится в Москве — направить заказным письмом. Если речь идет об отключении от программы страхования, то нужно отправить письмо в банк.

— Как потребителю понять — заключен договор страхования или его подключили к коллективной программе страхования?

— При заключении договора страхования на руки выдается полис, где указан страховщик, — разъясняет Светлана Шушканова. — При подключении к коллективной програм-

ме заемщику на руки выдается только заявление, потому что при коллективном страховании договор заключается между банком и страховой компанией, а гражданин выступает как застрахованное лицо.

— Если наступит страховой случай, выплату получит заемщик или страховая компания направит эти средства на погашение кредита?

— Денежные средства получает потребитель, он может их потратить в том числе и на погашение кредитной задолженности. Это два разных договора: договор о потребительском кредитовании и страховой договор, — говорит Светлана.

— Если в сумму кредита включена стоимость страховки, выгоднее расторгнуть договор страхования в период охлаждения и направить эти денежные средства на погашение кредитной задолженности. Уменьшится и платеж, и обязательства, — рекомендует эксперт.

— С чем вам еще приходится сталкиваться?

— Мы встречаемся и с бесполезными для потребителя страховками, — говорит Ольга Игнатьева. — К примеру, при покупке мобильного телефона предлагают заключить договор страхования аппарата — при наступлении страхового случая человек получит возмещение. Такие договоры тоже нужно внимательно читать, чтобы понимать, что же является страховым случаем. Если телефон выпал из рук, это не страховой случай. А если, допустим, на него упал кирпич без вашей вины, то да — это может быть рассмотрено как страховой случай.

— Где необходимо заключать страховой договор, как мне кажется, так это при ипотечном кредитовании, — продолжает наша собеседница. — Здесь мы советуем людям страховаться, объясняем: если не сможете платить по кредиту в силу разных причин, рискуете потерять единственное жилье, в любом случае риски надо застраховать.

— Еще есть такой момент: вы не должны переставать платить по кредиту, даже если у вас сложное финансовое положение и вы обратились в банк, чтобы он пересмотрел условия кредитования, — продолжает тему ипотечи Светлана Шушканова. — Иногда клиент указывает на то, что имеет маленьких детей на иждивении, какие-то личные причины, и перестает платить по кредиту. Этого допускать ни в коем случае нельзя. Зачастую люди говорят о том, что они подали заявление, уведомили банк, что у них тяжелое финансовое положение, а банк заявление не принял во внимание и продолжает начислять пени. В таких ситуациях нужно обращаться к банку с просьбой о реструктуризации.

Возьмите от кризиса всё

ПАВЕЛ ПАХОМОВ УТВЕРЖДАЕТ: КРИЗИСЫ ПРЕПОДАЮТ ИНВЕТОРУ ОЧЕНЬ ПОЛЕЗНЫЕ УРОКИ. КОНЕЧНО, ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ ПРИНОСЯТ УБЫТКИ, НО В ТО ЖЕ ВРЕМЯ — УНИКАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ПОЛУЧИТЬ НЕ ТОЛЬКО ОПЫТ, НО И НЕПЛОХУЮ ПРИБЫЛЬ. О ТОМ, **какую материальную и нематериальную выгоду** ИЗВЛЕК НАШ ЭКСПЕРТ ИЗ ДЕФОЛТА 1998 ГОДА, ОН РАССКАЗАЛ ЖУРНАЛУ «ВЛФ».



эксперт:
Павел
ПАХОМОВ

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

Наверное, технический дефолт 17 августа 1998 года — это самое важное событие на финансовом рынке России после старта реформ Егора Гайдара в начале 90-х. По крайней мере, оно точно стало водоразделом для многих экономических вещей, начиная с глобальной российской макроэкономической политики и заканчивая личным восприятием и пониманием рисков отдельно взятыми трейдерами, к коим я отношу и себя. Но для того чтобы начать говорить об августе 98-го, нужно, пожалуй, вернуться чуть ли не на год назад до этого события. Август 98-го стал, по моим ощущениям, концом эпохи «романтического волонтаризма» как на государственном уровне, так и на уровне действий отдельных субъектов экономических отношений. Что я здесь имею в виду? Прежде всего то, что времена были дикие и «безбашенные». Деньги иногда лились рекой, но тут же уходили сквозь пальцы, не задерживаясь надолго. Очень мало кто что-то понимал, и еще меньше было тех, кто что-то делал, чтобы остановить этот денежный поток и направить его в нужное русло. В качестве примера опишу такой вид операций, как «очистка акций Газпрома», которой лично я занимался в течение всего 1997 года.

Квест «Продать акции Газпрома»

Газпром только-только стал акционерным обществом и его акции появились на бирже. Но наше любимое правительство для того чтобы защитить народное достояние от «разграбления хапугами-иностранцами», ввело ограничение на хождение этих акций среди нерезидентов-иностранцев. Однако это, как обычно бывает у нас сплошь и рядом, коснулось не только иностранцев, но и рядовых российских акционеров Газпрома. Быстро продать акцию Газпрома было в то время попросту невозможно. Процедура продажи была достаточно сложной, и простому работяге, которому достались акции Газпрома по итогам приватизации, она была не по зубам. Кстати, количество акций, доставшихся по итогам приватизации, колебалось в зависимости от региона от 800 до 1 800 штук на один ваучер. Как и всегда, в таких условиях появилось большое количество мелких «жучков», которые помогали рабочему классу менять честно заработанные акции Газпрома на водку и другие жизненно необходимые материальные ценности.

Вся предпродажная процедура занимала около 1,5 месяцев. Если гражданин России хотел продать имеющиеся у него акции Газпрома, он должен был сначала подать в депозитарий (Газпромбанк) оферту, в которой заявлял желание продать такое-то количество акций по такой-то цене. Депозитарий после получения такой оферты «думал». «Думал» долго. Срок все время менялся, но мне запомнилась цифра 38. Через 38 дней Газпромбанк выдавал вам свое решение. Вариантов было два. Первый — офер-

Урок был получен хороший: работая на финансовых рынках, нужно смотреть не только под ноги, то есть на свою собственную страну, но также и по сторонам — на международные рынки.



та удовлетворена и Газпромбанк покупает ваши акции по заявленной вами цене. Вы идете в кассу и забираете деньги. И второй — Газпромбанк «дает вам вольную». Это означало, что он ваши акции не покупает, но зато теперь вы можете продать их любому гражданину Российской Федерации по цене не ниже указанной в оферте. И срок действия этого разрешения составлял от 90 до 120 дней (тоже постоянно менялся).

Поскольку цена акций Газпрома постоянно росла (с января по конец октября 1997 года — более чем в 5 раз!), то вся фишка заключалась в том, чтобы угадать с ценой акций, которая будет через 1,5 месяца: с одной стороны, чтобы Газпромбанк не купил ваши акции по возможно низкой цене, а с другой — чтобы указанная вами цена была не слишком высокой и вы могли бы продать свои акции по максимальной рыночной цене на бирже.

Зачем я все это описываю? Да затем, чтобы вы поняли, что газовщику из Нового Уренгоя все эти операции были недоступны. И тогда вступали в игру мы — посредники. Брокерская контора скупала акции у этих самых газовщиков по доверенности, привозила их в Питер и Москву и продавала мне и таким же, как я, также по доверенности. И вот я уже бегал со всеми этими доверенностями по депозитариям и подавал все необходимые оферты, а затем — после получения ответа на оферту — продавал уже «очищенные» (от обременения) акции Газпрома на бирже. Понятно, что весь такой круг занимал те же 1,5 месяца и приносил в конечном итоге доход от 50 % до 100 %. А кругов таких в 1997 году я сделал целых 6. И поэтому сейчас можно с ностальгией вспоминать те золотые времена, когда можно было зарабатывать совершенно «верные» деньги, рискуя по минимуму. Ну по крайней мере, мы так в то время считали.

Сколько зарабатывала при этом брокерская контора — понятия не имею. А самое интересное во всей этой ситуации, что все налоги после продажи акций ложились на плечи того, кто выписал доверенность,

то есть на работягу-газовщика из Нового Уренгоя. Вот такие были времена, и большинство финансовых операций были под стать этим временам.

Завершилось все это для нас внезапно, когда в конце октября 1997 года разразился азиатский кризис и рухнули валюты всех азиатских «тигров» — Южной Кореи, Таиланда, Малайзии и т. д. Акции на российском рынке тут же обвалились на 50 и более процентов, и спекулятивные операции по «очистке» акций Газпрома стали не столь рентабельными. Пришлось вернуться к нашим любимым облигациям — ГКО (Государственные краткосрочные облигации Министерства Финансов РФ) и МКО (Муниципальные облигации Санкт-Петербурга).

Урок был получен хороший: работая на финансовых рынках, нужно смотреть не только под ноги, то есть на свою собственную страну, но также и по сторонам — на международные рынки. Россия влилась в международную финансовую семью и стала болеть всеми мировыми болячками. И слабая экономика России не выдержала такого натиска.

Уроки дефолта

То, что все накроется медным тазом, стало понятно еще в конце апреля 1998 года, но ведь спекулянту все равно где, когда и с чем работать. Зарабатываешь — и радуйся. И мы продолжали работать, продолжали зарабатывать десятки процентов... в рублях... Главный наш просчет заключался в недооценке глобальных российских макроэкономических рисков. Дефолт по облигациям — это был, конечно, удар под дых! Благо мы в основном работали не с минфинновскими ГКО, по которым и был объявлен технический дефолт, а с питерскими муниципальными облигациями — МКО, по которым дефолт объявлен не был. Но ситуация в любом случае была очень и очень тяжелой, а я вышел из нее с потерей приблизительно половины своего капитала в долларовом выражении.

ФАКТЫ

Как граждане массово стали акционерами

В 1992 году в России были введены приватизационные ваучеры. Населению они продавались по 25 рублей за штуку. Номинал одного ваучера был равен 10 000 рублей. Суммарный объем выпуска ваучеров составил 1 400 млрд рублей — во столько были оценены предприятия страны, подлежащие приватизации. Ваучеры обменивали на акции российских предприятий. Количество акций, которое можно было получить на один ваучер, зависело от компании-эмитента и региона страны, в котором происходил обмен.

ЦИФРА

700 акций

Газпрома давали за 1 ваучер в 1994 году в Московской области

Однако наиболее яркий момент августа 1998 года у меня связан не столько с самим дефолтом и потерей собственных денег, сколько с поведением одного нашего клиента, который работал вместе с нами с июня 1996 года (о событиях 1996 года читайте в статье «Не пытайтесь заглянуть в пропасть», № 12/декабрь 2018). Так вот, этот самый клиент в июне 1996 года принес 10 тысяч долларов и прошел с нами за 2 года и огонь, и воду, и президентские выборы, и «очистку» Газпрома, и достаточно нервную и болезненную смену правительства. В итоге за это время он на полученную прибыль купил себе 3-комнатную квартиру, машину, и после августовского дефолта, когда мы героическими усилиями закрывали позиции на рынке облигаций и вытаскивали деньги — свои и наших клиентов, — этому клиенту было возвращено 15 тысяч долларов. Перед дефолтом у него было 40 тысяч. Получив деньги, клиент, с которым до этого у нас были великолепные отношения, обозвал нас грабителями, бандитами и сказал, что с нами он больше никогда не будет вести дела. Все наши доводы о том, что за 2 года он заработал 50 % в валюте (на входе было 10 тысяч, а сейчас 15) плюс квартира и машина и что он должен понимать, в какой стране мы живем и какие риски есть в России, ни к чему не привели. Мы остались врагами... на всю оставшуюся жизнь. По крайней мере, с тех пор мы уже никогда с ним не общались.

Дефолт — это был суперклассный урок. Желая вам его получить, но только на ранней стадии — чем раньше, тем лучше. И тогда вы поймете — на финансовых рынках никогда никому не верьте! К сожалению, деньги делают всех врагами (ну может быть, за очень-очень редким исключением), и спастись от этого можно только хеджированием (страхованием) финансовых рисков. Именно после дефолта 1998 года я весь свой капитал учитываю в долларах и евро, а не в рублях. Именно после августовских событий я понял, что никто не позаботится о тебе в этом мире, и у меня появился свой собственный пенсионный фонд. Хеджируйтесь, господа, и будет вам счастье! По крайней мере финансовое!

Но кризис — это не только убытки, но еще и возможности. Избитая истина, скажете вы, и будете совершенно правы.

В июле 1998 года я, будучи уже в некоторой степени специалистом на рынке облигаций, участвовал в большом обучающем семинаре по изучению возможностей финансовых инструментов, который был ор-

ганизован одной очень большой компанией-монополистом для своих бухгалтеров и других финансовых специалистов. Мы целую неделю говорили о том о сём, и я никак не мог взять в толк — зачем им все это надо? И вот по окончании этого семинара ко мне подошли 2 топ-менеджера этой компании и сказали: «Мы хотим! Мы хотим инвестировать! Что вы можете нам посоветовать?» И в этот момент мне стало ясно, какова была истинная цель нашего мероприятия. Но поскольку это был, повторюсь, июль — сезон отпусков, то мы с менеджерами решили вернуться к этому вопросу где-то в конце августа.

А дальше было 17-е число... И я в суете всех постдефолтных событий даже не вспоминал о знакомых «топах» и об их так и нереализованных инвестиционных желаниях. Да и вообще — какие желания могут быть в таком «бардаке»? Но я ошибся. В середине сентября звонок от моих знакомцев: «Мы хотим! Что сейчас можно купить?» Я два часа им втолковывал и пересказывал «Предупреждение о рисках» и о том, что в ценных бумагах можно застрянуть на годы. Но это были настоящие инвесторы. И мы купили... Купили все тот же Газпром. Произошло это (помню точно, хотя прошло больше 20 лет!) 28 сентября 1998 года, акции Газпрома в этот день стоили 5 центов. Сколько купили они — не скажу, но моя комиссия от этой сделки составила 30 тысяч акций Газпрома. Я долго держал этот пакет акций и даже не стал продавать его в кризис 2008 года, хотя очень и очень хотелось. Но в 2011 году, когда инвестиционный климат в России стал резко ухудшаться, я все же сдался и его продал. Продал почти по 8 долларов за акцию.

Я специально не упоминаю в этой истории ни компанию (она по-прежнему российский монополист), ни должности менеджеров (они живы-здоровы и по-прежнему работают в этой компании), но я им очень благодарен за тот урок инвестирования, преподанный мне, отъявленному спекулянту, который вкладывал десятки и иногда зарабатывал сотни и тысячи, но никогда до этого (да и после тоже) не вкладывал копейки и центы, а зарабатывал миллионы. Поэтому кризис — это действительно время возможностей и разумных инвесторов. Учитесь инвестировать и пользуйтесь теми возможностями, которые периодически дает нам жизнь.

Вот таким был кризис 1998 года. И таким он мне запомнился. Ну а еще об одном кризисе — 2008 года — в следующий раз.

Продолжение следует...

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



100 рублей 1947 года, 230 x 115 мм.
Сталинские банкноты
напоминали размерами царские
деньги. Чтобы поместить такие
деньги в кошелек, приходилось
складывать или сворачивать их
в несколько раз. Среди населения
купюры получили прозвище
«сталинские портянки».

ИСТОРИЯ

37,2 миллиарда рублей на обмен

ВТОРАЯ МИРОВАЯ ВОЙНА ОСТАВИЛА В СССР ГИГАНТСКУЮ МАССУ НИЧЕМ НЕ ОБЕСПЕЧЕННЫХ ДЕНЕГ. ЧТОБЫ СТАБИЛИЗИРОВАТЬ ФИНАНСОВУЮ ОБСТАНОВКУ, В ПОСЛЕВОЕННЫЕ ГОДЫ ПРОВЕЛИ ДЕНЕЖНУЮ РЕФОРМУ, КОТОРАЯ СТАЛА САМОЙ МАСШТАБНОЙ В ИСТОРИИ ГОСУДАРСТВА КОНФИСКАЦИЕЙ ДЕНЕГ У НАСЕЛЕНИЯ.

Государства, которые участвовали во Второй мировой войне, привлекали все возможные средства, чтобы финансировать армии. В том числе выпускали необеспеченные драгоценными металлами деньги. После войны почти в каждой стране остался огромный денежный навес. В СССР в обращении находилось 43,6 млрд рублей.

Пока товары и продукты распределяли по карточкам в ограниченном количестве, избыток денег не представлял угрозы для экономики. Но после войны карточки собирались отменить и ввести единые сниженные цены. Если бы товары

продавали свободно и по низким ценам, население опустошило бы прилавки, которые нечем было пополнить.

11 декабря 1947 года все районные и городские отделы МВД получили пакеты, скрепленные сургучными печатями: пакеты надлежало вскрыть в присутствии милиции, руководителей сберкасс и финансовых органов. В секретных пакетах оказались инструкции по обмену старой наличности. Чиновникам дали одну неделю, чтобы ввести в оборот новые банкноты, только у жителей дальних регионов в запасе было две недели.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



**Иосиф
Виссарионович
Сталин**

Настоящее имя — Иосиф Виссарионович Джугашвили. Российский революционер, вступил в подпольное движение в 15 лет. В 1912 году официально взял псевдоним Сталин. С 1924 года — руководитель СССР. Взял курс на форсированную индустриализацию, установил пятилетки и поднял национальный доход. Устроил волну депортаций, религиозных преследований, политических ссылок в лагеря и казней.



**Арсений
Григорьевич
Зверев**

Министр финансов СССР и советник финансовой службы. Родился в 1900 году в деревне Негодяево, в советские годы переименованной для благозвучия в Тихомирово. Руководил государственными финансами в годы Великой Отечественной войны. Наладил выпуск государственных внутренних займов и провел «конфискационную» денежную реформу в 1947 году. Ушел в отставку в 1961 году, не согласившись с новой финансовой реформой.



ЦИФРЫ

Около
~37
млрд

старых рублей
обменяли
с 16 по 22 декабря
1947 года

Постановление
о денежной
реформе
1947 года



ФАКТЫ

Покупательский ажиотаж

Торговый оборот столичного ЦУМа в обычные дни составлял около 4 млн рублей, 28 ноября 1947 года он достиг 10,8 млн рублей.

В магазинах Мосювелирторга усилился спрос на драгоценности, в первую очередь на золото. 29 ноября в 4 ювелирных магазинах было продано драгоценностей на сумму 1 750 000 рублей.

Последняя жертва: рубль за червонец

Реформа готовилась в строжайшей тайне и стала неожиданностью для многих людей, у которых были сбережения. В постановлении Совета Министров СССР говорилось: «при проведении денежной реформы требуются известные жертвы. Большую часть жертв государство берет на себя. Но надо, чтобы часть жертв приняло на себя и население, тем более что это будет последняя жертва».

16 декабря 1947 года начали обменивать всю бумажную наличность по курсу 1 рубль новых денег на 10 рублей старых. Обмен вкладов в сберкассах был более щадящим. Вклады до 3 000 рублей обменивались один к одному. Вклады от 3 до 10 000 рублей сокращали на треть, то есть выдавали два новых рубля взамен трех старых. При вкладах более 10 000 рублей изымалась половина суммы.

Часть населения не рискнула заявить о своих накоплениях, чтобы не отвечать на вопросы об источниках происхождения денег. Значительная часть селян про-

сто не успела принести деньги в обменные пункты. Для этого требовалось в срок перевезти «кубышки», в которых они хранили деньги. Но срок обмена был мизерным а страна — огромной, с плохо налаженными путями коммуникации. В итоге крестьяне потеряли больше всех в этой денежной реформе.

Гулять так гулять

Слухи о грядущей реформе просочились поздней осенью 1947 года, когда начались утечки информации из окружения ответственных партийных и финансовых работников. В кассах выстроились очереди из желающих положить деньги на сберкнижку. 2 декабря МВД сообщало, что некоторые «вкладчики изымают крупные вклады, а затем эти же деньги вкладывают более мелкими вкладами в другие сберкассы на разных лиц». Пока одни вносили вклады через знакомых мелкими частями, другие спешили забрать из сберкасс свои деньги и потратить.

Чтобы спасти наличность, люди бросились скупать мебель, музыкальные инструменты, охотничьи ружья, мотоциклы, велосипеды, золото, драгоценности, люстры, ковры, часы, другие промышленные товары.

Закупались и продовольственными товарами на длительный срок хранения: шоколадом, конфетами, чаем, сахаром, консервами, копченой колбасой, маслом и др. Дома и квартиры превращались в склады товаров и продовольствия. Заметно увеличились обороты в ресторанах крупных городов — там люди прогуливали деньги.

МВД сообщало в 1947 году: «В последние дни в Москве распространились слухи, что в ближайшие дни будет произве-



Очередь в обменный пункт (слева), очередь в Сбербанк (справа)

ден обмен существующих денег на новые денежные знаки из расчета 10-12 копеек за 1 рубль и что одновременно будут повышены цены на промышленные товары, отпускаемые по плановым ценам. В связи с этим в Москве имел место массовый наплыв покупателей в магазины, торгующие промышленными товарами. Особенно увеличился спрос на дорогостоящие товары в комиссионных магазинах...

В мебельных магазинах №№ 115, 117 и 131 имелись гарнитуры мебели стоимостью 30, 50, 60 и 101 тысяча рублей. Гарнитуры стоимостью 30, 50 и 60 тысяч уже проданы, а на гарнитур за 101 тысячу рублей, который в течение четырех лет не продавался, имеются четыре покупателя...

Несмотря на сохранение значительной части вкладов, население в целом сильно пострадало от реформы. При зарплатах большинства городских жителей в 500-1 000 рублей в месяц килограмм ржаного хлеба стоил 3 рубля, пшеничного — 4 рубля 40 копеек, килограмм гречки — 12 рублей, сахара — 15 рублей, сливочного масла — 64 рубля, подсолнечного масла — 30 рублей, мороженого судака — 12 рублей, кофе — 75 рублей, литр молока — 3-4 рубля, десяток яиц — 12-16 рублей, бутылка «Московской» водки — 60 рублей. Покупательская способность населения упала и дефицит товаров исчез, полки магазинов заполнились тем, что раньше можно было найти только у спекулянтов. Людям не хватало средств одновременно и на продукты питания, и на одежду, и на товары первой необходимости. Они быстро тратили свои сбережения, забирали вклады, это привело к снижению внутреннего долга государства и дало возможность выделять средства на восстановление разрушенных в годы войны городов.



Пробная монета 20 копеек 1947 года с пятнадцатью витками ленты

РАРИТЕТ

Специально для реформы 1947 года создали новые пробные монеты: 1, 2, 3, 5, 10, 15, 20 копеек. Эти разменные монеты, отмеченные датой «1947 г.», так и не поступили в обращение. Монетный образец не соответствовал административно-политическому делению страны. Он устарел раньше, чем монеты успели выпустить в широкий оборот. На новых копейках 1948 года было 16 витков ленты — по числу республик на то время. Потом почти все эти монеты с 15 витками переплавили. Редкие экземпляры, которые сохранились, стоят среди коллекционеров больше 50 000 рублей.



ПОДРОБНОСТИ

Островные монеты

В послевоенные годы стали известны платежные боны, которые чеканил в 1946 году на Ленинградском Монетном дворе Государственный трест «Арктикуголь». Этот трест выпустил 50 и 20 копеек из белого металла (сплава меди и никеля) и 15 и 10 копеек из желтого металла (сплава алюминия и бронзы). Эти деньги предна-

значались для обслуживания потребностей треста в Северном Ледовитом океане. Трест не только добывал уголь на островах архипелага Шпицберген, но и выступал основным представителем СССР в Заполярье. 50 копеек 1946 года, отчеканенные для Шпицбергена, сегодня стоят среди коллекционеров не меньше двух тысяч рублей.



КУХОННАЯ



БУХГАЛТЕРИЯ

Вкусные способы согреться: три горячих зимних напитка

ЗИМА — ОСОБЕННОЕ ВРЕМЯ ГОДА, В ЧАСТНОСТИ ДЛЯ СИБИРЯКОВ. НАМ ПРОСТО НЕОБХОДИМО ПОСТОЯННО СОГРЕВАТЬСЯ, ПОЭТОМУ В МОРОЗЫ ПЕРЕДВИГАТЬСЯ ПРИХОДИТСЯ ПЕРЕБЕЖКАМИ. И ПОТОМУ СЕЙЧАС САМЫЙ СЕЗОН ДЛЯ УЮТНЫХ КАФЕТЕРИЕВ. ПОДСТРАИВАЯСЬ ПОД НАШИ НУЖДЫ, ОНИ ДОБАВЛЯЮТ В МЕНЮ НАПИТКИ, КОТОРЫЕ СОГРЕВАЮТ И ДАРЯТ ВИТАМИННЫЙ ЗАРЯД. А КАК ИЗВЕСТНО, ВСЛЕД ЗА СПРОСОМ ВЫРАСТАЕТ И ЦЕНА!



наш повар:
Анна БЕЛОЗЕРОВА

фуд-блогер,
копирайтер

Если вы думали, что наслаждаться авторскими напитками можно только в кафе и ресторанах, а готовить их способен только специалист, то спешу доказать обратное. Они готовятся просто, быстро, и себестоимость получается невысокая. Поэтому давайте готовить и согреваться вместе.

Разберем наиболее популярные позиции зимних меню. Для начала приготовим глинтвейн. Это однозначно король среди сезонных напитков! Невозможно представить зимние праздники без аромата специй. Мы сварим безалкоголь-

ную версию глинтвейна, чтобы вся семья могла его попробовать.

Далее в меню — витаминный чай. За основу возьмем облепиху и душистую зелень розмарина. По форме розмарин так похож на пихтовую веточку, что сразу вернет новогоднее настроение.

И в завершение — чай, который я попробовала в одном из томских кафе, в который сразу влюбилась. У меня получилось воспроизвести этот нежный вкус клубнично-жасминового чая с долгоиграющей ноткой жгучего имбиря. Вкусы этого напитка раскрываются один за другим, истинное удовольствие для гурманов!

СОВЕТ

Используйте тростниковый сахар. В отличие от белого такой сахар деликатно подчеркнет вкусы и добавит ненавязчивую сладость напиткам.



Безалкогольный глинтвейн

Вишневый или виноградный сок	500 мл	55,00 ₽
Вода	100 мл	0,00 ₽
Горсть темного винограда без косточек		25,00 ₽
Цедра апельсина	1/2 шт	15,00 ₽
Красное яблоко	1/2 шт	8,00 ₽
Палочка корицы	1 шт	10,00 ₽
Звездочки бадьяна	2-3 шт	5,00 ₽
Несколько зерен кардамона, гвоздика по вкусу		5,00 ₽

Итого: за 500 мл 123,00 ₽

В сотейник с толстым дном налить сок и воду. Я использовала 100 % вишневый сок из тетрапака. От качества сока во многом будет зависеть вкус готового напитка. Прямо к жидкости добавить сразу все специи. Яблоко порезать на дольки и убрать косточки. С апельсина тонко срезать цедру. Отправить фрукты в сотейник, не забыв про виноград. Поставить смесь на средний огонь. Как только напиток немного нагреется, раздавить виноград ложкой, чтобы он отдал больше сока. Нагреть глинтвейн, не доводя до кипения. Затем накрыть крышкой и дать настояться 15-20 минут. Напиток готов!

Жасминовый чай с клубникой и грейпфрутом

Кипяток	500 мл	0,00 ₽
Зеленый чай с жасмином	1 пакетик	4,00 ₽
Корень имбиря	3 см	5,00 ₽
Горсть клубники		20,00 ₽
Грейпфрут	3-4 дольки	20,00 ₽
Тростниковый сахар	1 ст. л.	2,00 ₽

Итого: за 500 мл 51,00 ₽

Кусочек имбиря очистить от кожуры и разрезать на 3-4 части. Клубнику порезать на половинки. Если берете замороженную, то дайте ей время немного подтаять. Грейпфрут тщательно очистить от кожуры и пленочек между дольками, оставить только мякоть. Все это поместить в жаропрочный графин или «заварник». Залить ингредиенты кипятком и размять клубнику и грейпфрут вилкой. Теперь заварить в смеси чайный пакетик. Дать настояться минут 5, извлечь пакетик, хорошо отжать, добавить в напиток сахар. Мед здесь не подойдет, так как имеет яркий вкус, который может не вписаться в общую гамму. Чай готов!

Облепиховый чай

Кипяток	500 мл	0,00 ₽
Облепиха	1 стакан	45,00 ₽
Веточка розмарина	2 шт	25,00 ₽
Мед	3-4 ст. л.	10,00 ₽

Итого: за 500 мл 80,00 ₽

В жаропрочный графин или стеклянный чайник поместить ягоду. Если используете замороженную облепиху, то выньте ее из холодильника за 30-40 минут до начала готовки, чтобы она слегка подтаяла. Следом — свежий розмарин. Я обычно не разбираю его на листочки, мою целиком, обсушиваю бумажным полотенцем и, сломав ветку 2-3 раза, добавляю к ягоде. Затем залить смесь кипятком и подавить ягоды ложкой или толкушкой. Дать чаю настояться около 15 минут и добавить мед. Хорошенько размешать и разлить по кружкам!

Внимание! Розмарин должен быть только свежим. Найти его можно на рынках или в крупных супермаркетах, там же, где другую свежую зелень и овощи.

Оцени

свой банк на сайте:

финпрестиж.рф



ФИНПРЕСТИЖ

НАРОДНЫЙ РЕЙТИНГ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ



Департамент
Финансов
Томской области