

КТО ХОЧЕТ СТАТЬ
МИЛЛИОНЕРОМ?

СТР. 6

КАК НЕ ПОПАСТЬ В РЯДЫ
ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ

СТР. 10

ИНТЕРНЕТ-ШОПИНГ

СТР. 16



деловой
вестник

ваши личные финансы



№ 9 (15)
октябрь 2011
Томск



Разработка персонального плана

Начинаем полноценное освещение проекта «Финансовый дневник». В этом номере мы разберем текущее состояние каждой из семей-участников проекта и подберем инвестиционные инструменты, которые смогут помочь им в достижении поставленных целей. Читайте на **СТР. 4**



ЭКОНОМИКА ДОЛЖНА БЫТЬ ЭКОНОМНОЙ

В России с 2013 г. планируется ввести социальную норму потребления коммунальных ресурсов, которая будет стимулировать население к более экономному потреблению данных услуг.

Смысл в установлении определенных объемов потребления воды, электроэнергии и других услуг ЖКХ в качестве нормы и заморозке роста тарифов по этому объему на уровне инфляции. Превышение же нормы будет тарифицироваться по более высоким ценам.

Для тех, кто не заботится об экономии электроэнергии, воды, тепла и потребляет коммунальные ресурсы сверх социальной нормы, тарифы должны быть более высокими. Эта норма не только позволит платить меньше за коммунальные ресурсы, но и будет способствовать энергосбережению. При этом ограничение роста цен на коммунальные ресурсы

должно происходить с учетом темпа роста цен на газ и на электрическую энергию, в том числе закупаемую на свободном рынке.

В последнее время правительство разрабатывает варианты привязки роста тарифов к инфляции. Между тем профильные ведомства считают, что тарифы могут на пару процентных пунктов опережать инфляцию. Такой точки зрения, в частности, придерживается глава Минэкономразвития Эльвира Набиуллина.

Официальный прогноз по инфляции на текущий год составляет 6,5–7%, при этом рост тарифов ЖКХ по состоянию на сентябрь составил в среднем 11,5%. По предварительным оценкам правительства, аналогичный рост тарифов ожидает население и в следующем году. Как сообщал ранее вице-премьер правительства РФ Дмитрий Козак, ЖКХ подорожает в 2012 г. примерно на 11%.



В ДВА С ПОЛОВИНОЙ РАЗА ВЫРОСЛО ЧИСЛО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИНТЕРНЕТА В РОССИИ

В 2,5 раза за два года увеличилась Российская интернет-аудитория — с 10 миллионов пользователей в августе 2009 года до 25 миллионов в минувшем августе, следует из данных аналитической компании OpenStat.

Основной прирост аудитории на счету у регионов, совокупная же доля пользователей из Москвы и Петербурга за это время сократилась с более чем 51% примерно до 40%.

Российские пользователи традиционно отдают предпочтение двум поисковым системам — «Яндекс» и Google. Эти компании, в свою очередь, увеличивают доли на российском рынке за счет других игроков (Mail.Ru, «Рамблер», Bing). В августе этого года на долю «Яндекса» приходилось более 54% по сравнению с 49% в 2009 году, на долю Google около 40% против 38% в 2009 году.

ДЕЛЕНИЕ СТРАХОВОГО ВЗНОСА В ПФР

Страховой взнос в Пенсионный фонд России может быть законодательно разделен на две части — на «солидарную» и «индивидуальную», узаконив тем самым выплаты будущих пенсионеров за настоящих.

Об этом говорилось в пояснительной записке к проекту бюджета ПФР на 2012-2014 годы, представленному 21 сентября в правительстве. Планируется, что «солидарная» часть будет направляться на общий, солидарный счет ПФР и расходоваться на выплату фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии нынешним пенсионерам, а «индивидуальная» — на индивидуальные пенсионные счета граждан, которые ведет ПФР и на которых формируются их будущие пенсионные капиталы. Никаких революционных изменений этот законопроект не несет, а лишь закрепляет ныне существующее положение вещей.



ЗВОНОК ДРУГУ ПОДЕШЕВЕЕТ

Тарифы на местную стационарную телефонную связь в 2012 году вырастут на 7,2%, в 2013 году — на 7%, в 2014 году — на 6,2%, прогнозирует Министерство экономического развития.

Звонки внутри зоны будут дешеветь на 5% ежегодно, а цена на междугородние звонки останется на прежнем уровне. При этом размер абонентской платы за пользование телефонной линией будет снижаться на 10% ежегодно.

Абонентская плата за пользование теле- и радиоканалами вырастет в 2012 году на 6%, в 2013 году — на 5,9%, в 2014 году — на 5,2%.

Цены на телеграммы вырастут, согласно прогнозу, в 2012 году на 6%, в 2013 году — на 5,9%, в 2014 году — на 5,2%. Стоимость отправки писем возрастет в 2012 году на 9,7%, в 2013 году увеличится на 5,9%, в 2014 году — на 5,2%.

Минэкономразвития указывает, что возможна корректировка тарифов. Индексация тарифов на телефонную связь пройдет 1 марта очередного года. На все остальные услуги индексация произойдет с 1 апреля очередного года.



Ранее министр связи Игорь Щеголев сообщил, что тарифы на внутризоновые соединения и местную связь в России каждый год будут снижаться на 10%. По расчетам министерства, подешевеет и сотовая связь. Так, за последнее время тарифы на внутренний роуминг снизились более чем на 50%. Сегодня уровень проникновения сотовой связи в России превышает 160%. На каждого жителя приходится больше чем полторы сим-карты.



МИНФИН РФ СЧИТАЕТ СПРАВЕДЛИВЫМ КУРС ДОЛЛАРА В 29 РУБЛЕЙ

Курс доллара на уровне 29 рублей является справедливым, заявил журналистам замминистра финансов РФ Сергей Сторчак. «Сами экономические отношения показывают, что справедливый, если это слово приемлемо, курс рубля где-то в районе 29 рублей за доллар», — цитирует финансиста РИА «Новости».

«Если мы берем цену на нефть, которая признается комфортной для экспортеров и импортеров или потребителей, точнее, это вилка 80-100 долларов за баррель, то при этой вилке курс рубля 29 — это центральный курс, вокруг которого и должны происходить колебания в зависимости от состояния экономики, в зависимости от общей экономической тенденции», — рассуждает Сторчак. Он также отметил, что такой курс — комфортный, он будет устраивать и импортеров и экспортеров.

СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКОЙ И ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНФЛЯЦИИ

За первые восемь месяцев 2011 года цены в России выросли на 4,7%, а в странах ЕС — на 1,6%.

Цены на товары и услуги в России в январе–августе 2011 года выросли на 4,7%. В странах Евросоюза аналогичный показатель составил 1,6%, сообщает Росстат. Таким образом, в России цены выросли почти в три раза больше, чем в ЕС.

В августе 2011 года потребительские цены в России снизились на 0,2%. В Евросоюзе они увеличились в среднем на 0,2%.

Цены на овощи и фрукты в России в августе опустились вниз на 22,2% (в странах ЕС — в среднем на 3,8%). Среди европейских стран овощи и фрукты подешевели в Польше (на 12,3%), на Кипре (на 11,8%) и в Румынии (на 10,7%).

Цены на продовольствие снизились вслед за ценами на фрукты и овощи. В России в августе продовольственные товары подешевели на 1,9%, в то время как в странах Евросоюза цены на продовольствие опустились на 0,5%. Продукты питания в августе резко подешевели в Латвии (2,3%), а также в Польше, Венгрии и Румынии (1,6–1,7%).



РЕЙТИНГ 200 КРУПНЕЙШИХ НЕПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ ОТ

Forbes

Журнал Forbes опубликовал рейтинг 200 крупнейших негосударственных компаний. Лидером рейтинга стала группа компаний ТАИФ. Выручка компании в 2010 году достигла 340 млрд. рублей по сравнению с 256,7 млрд. рублей годом ранее. Холдинг ТАИФ объединяет крупные предприятия Татарстана, в том числе химические комбинаты «Казаньоргсинтез», «Нижнекамскнефтехим» и завод «Нижнекамскшина».

Второе место занимает компания Виктора Вексельберга «Комплексные энергетические системы» — крупнейшая

частная энергокомпания России. Выручка компании в 2010 году поднялась до 275,4 млрд. рублей.

Далее следует крупнейший в стране оптовый торговец табачными изделиями компания «Мегаполис».

Четвертая позиция у крупнейшего производителя железорудного сырья и пятого производителя стали в России «Металлоинвеста» Алишера Усманова, годовая выручка компании за 2010 год достигла 219,7 млрд. рублей.

Закрывает первую пятерку сотовый оператор «Мегафон». Выручка компании составила 215,5 млрд. рублей.

На 84 месте рейтинга томская компания «Кондитерский дом Восток» с выручкой в 2010 году в 27,2 млрд. руб., увеличенной почти на 44% по сравнению с годом ранее. Наиболее известные

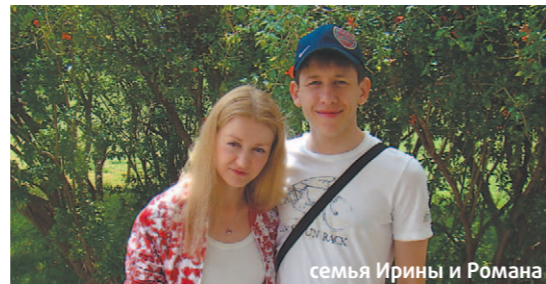
бренды «Кондитерского дома «Восток» — «Яшкинские вафли», сухарики «Три корочки», «Кириешки» и другие.

По сообщению Forbes, суммарный оборот 200 компаний рейтинга увеличился на 20% и достиг рекордных 7,9 трлн. рублей — это самый высокий показатель за всю историю составления рейтинга.





Разработка персонального плана



Сегодня мы начинаем полноценное освещение проекта «Финансовый дневник». Как говорилось в прошлом номере, в проекте принимают участие две семьи из города Томска: молодая семья из двух человек, цель которых — обеспечение своего первого ребенка квартирой к 18 годам и достойным образованием; цель второй семьи из двух взрослых и двух детей является строительство собственного загородного дома через 7 лет.

В этом номере мы разберем текущее состояние каждой из семей и подберем инвестиционные инструменты, которые смогут помочь в достижении поставленных целей.

Итак, начнем с молодой семьи Романа и Ирины. Для начала мы проанализировали их среднемесячные доходы и расходы. Полученные данные представлены в таблице.

Роман и Ирина	доходы, руб.	расходы, руб.
зарплата	45 000	
дополнительный доход	5 000	
квартирплат*		4 800
мобильная связь		500
продукты		5 000
отдых и развлечения		5 000
бензин		2 300
кредиты		14 000
	50 000	31 600

остаток: 18 400 руб.

* в стоимость квартирплаты включены оплата за квартиру, электроэнергию, стационарный телефон, телевидение и интернет.

Роман и Ирина проживают в своей квартире. Основными статьями расходов являются расходы на оплату кредита за автомобиль (12 000 руб./мес. до сентября 2013 г.), на продукты, отдых и развлечения, а также расходы на содержание жилья. С учетом необходимых расходов и стабильных доходов положительный баланс семьи может составлять 18 400 руб. ежемесячно. Но такая сумма далеко не всегда остается в распоряжении молодых к концу месяца. Как и у большинства наших граждан, не имеющих четкого финансового плана, эта сумма расходуется на импульсные и, как правило, незапланированные покупки.

В процессе планирования мы исходили из целей семьи — приобретение квартиры через 18 лет и обеспечение достойного образования ребенку. Основным инструментом для достижения данных целей были выбраны паевые инвестиционные фонды. Паевой инвестиционный фонд — инструмент коллективного инвестирования, в котором средствами множества пайщиков управляет профессиональный управляющий с целью получения дохода в долгосрочной перспективе. Для инвестиций был выбран паевой инвестиционный фонд под управлением Управляющей компании БКС «Фонд голубых фишек». Среднегодовая доходность данного фонда за последние

7 лет составляет 20% годовых. Исходя из того, что данный фонд является основой реализации персонального финансового плана, были выбраны следующие параметры:

- Первоначальная сумма инвестиций — 50 000 руб.
- Ежегодные поступления — 72 000 руб. (6 000 руб./мес.)
- Начиная с 7 и до 18 года ежегодные отчисления на образование — 50 000 руб.
- В начале 19-го года реализации плана — вывод 2 млн. руб. на покупку квартиры.

План составлен с учетом среднегодовой инфляции на уровне 10%. Таким образом, указанные в плане цифры соответствуют сегодняшней стоимости денег.

Как видно на графике, заданные параметры финансового плана позволяют достичь поставленных целей и при этом не оказывают серьезного воздействия на финансовый комфорт семьи. Необходимые затраты не пришлось корректировать.



В семье Владимира и Ирины и их детей Сергея и Ольги структура доходов и расходов выглядит следующим образом.

Владимир и Ирина	доходы, руб.	расходы, руб.
зарплата	45 000	
квартирплат*		5 100
мобильная связь		1 200
продукты		8 000
отдых и развлечения		6 000
бензин и проезд		3 500
образование детей		12 000
	45 000	35 800

остаток: 9 200 руб.

* в стоимость квартирплаты включены оплата за квартиру, электроэнергию, стационарный телефон, телевидение и интернет.

Семья проживает в собственной квартире, не имеет кредитов. Сергей учится на 2-м курсе университета, Ольга пошла в 8-й класс. Основными статьями расходов являются продукты и образование детей. В данной таблице не учтены затраты на приобретение одежды и предметов для дома. Свободная сумма, которая должна оставаться у семьи после удовлетворения всех необходимых нужд, составляет 9 200 руб. Целью семьи является строительство загородного дома через семь лет. Ориентировочная стоимость проекта — 4 млн. руб. Данный план является достаточно амбициозным, но при текущем финансовом положении вероятность его реализации невелика. При средней доходности инвестиций на уровне 20% и отчислениях в размере 84 000 руб. данный план может быть реализован только через 17 лет. Для помощи семье Владимира и Ирины в достижении их цели была проведена оптимизация финансового положения и корректировка финансового плана. Было решено принять следующие меры:

1. Сергею было предложено устроиться официантом в ресторан. Сегодня

это один из самых распространенных способов заработка у студентов, который позволяет получать до 15 000 руб. в месяц. Такой уровень дохода можно иметь, работая в таких заведениях, как РК «Бамбук», кафе «Pastamama», «Перчини» и др.

2. Выбрать инструменты с более высоким уровнем доходности (25%) и риска.

3. После окончания Ольгой школы направить освободившиеся расходы на образование в инвестиции.

4. Увеличить срок реализации проекта с 7 до 10 лет.

Для инвестиций был выбран паевой инвестиционный фонд под управлением Управляющей компании БКС «Фонд перспективных акций». Его среднегодовая доходность за последние 10 лет составила 25%. Исходя из того, что данный фонд является основой реализации персонального финансового плана, план был составлен со следующими параметрами.

- Первоначальная сумма инвестиций — 100 000 руб.
- Ежегодные поступления — 120 000 руб. (10 000 руб./мес.) в течение первых четырех лет реализации плана и 240 000 руб. (20 000 руб./мес.) с пятого по десятый год реализации.
- В начале 11-го года реализации плана — вывод 4 млн. руб. на строительство дома.

Таким образом, после оптимизации финансового состояния и небольшой корректировки удалось составить план, который удовлетворяет поставленным целям семьи Владимира и Ирины.

Как видно на графике, скорректированные параметры финансового плана позволяют достичь поставленных целей, но немного позднее, чем планировалось изначально.



КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА
Роман Романович, руководитель направления персонального финансового планирования Томского филиала Финансовой группы БКС. Персональное финансовое планирование (ПФП) — это активно развивающийся институт управления финансами домохозяйств. Сегодня мы рассмотрели 2 семьи, которые поставили перед собой амбициозные цели и будут достигать их с помощью инструментов фондового рынка. Основным инструментом в достижении поставленных целей были выбраны паевые инвестиционные фонды под управлением УК БКС. «Плюсом» данного инструмента для целей ПФП является возможность получения более высокой доходности по сравнению с банковскими депозитами в долгосрочной перспективе. Паевые фонды лучше всего подходят именно для долгосрочных инвестиций, при этом наилучший результат показывает стратегия постепенного внесения средств в фонд. В приведенной ниже таблице представлено сравнение 2 стратегий инвестирования в ПИФ: первая «Купи и держи», согласно которой было куплено 45 паев «Фонда голубых фишек» в начале 2008 года, и вторая стратегия — «Постепенные вложения», согласно которой ежемесячно с января 2008 по сентябрь 2011 года покупалось по 1 паю этого фонда. Как видно из таблицы, стратегия «Постепенные вложения» показала в 2 раза большую доходность по сравнению со стратегией «Купи и держи». И это несмотря на обвальное падение фондового рынка в 2008 году. Поэтому, на мой взгляд, паевые инвестиционные фонды — это один из лучших инструментов для реализации персонального финансового плана на сегодняшний день.

«Купи и держи»				
кол-во	цена	сумма инвестиций	итоговая сумма	доходность*
45	2670,25	120161,25	134718,75	12,11
«Постепенные вложения»				
кол-во	средняя цена	сумма инвестиций	итоговая сумма	доходность*
45	2461,41	109188,42	134718,75	23,38

*Результаты деятельности управляющего и инвестирования в паи ПИФов в прошлом не определяют доходы в будущем. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом.



Кто хочет стать миллионером?



Смешной вопрос... да, пожалуй, каждый второй! А если со ссылкой на главный закон РФ... Конституцию? Тогда и каждый первый не откажется. Если вы пока не в курсе более чем странной кампании, активно набирающей обороты на просторах Российской Федерации и призывающей граждан к массовому обращению в органы власти по поводу выделения средств из бюджета, то это является большим «плюсом», и редакция газеты «ВЛФ» успеет вас предостеречь от нового вида финансового мошенничества.

Суть этой беспрецедентной акции, носящей название «Бюджет одного гражданина», в том, что любому жителю любого возраста в нашей многомиллионной стране обещается скорое увеличение личного бюджета, причем очень внушительное и весьма солидное да к тому же за казенный счет. Требуется для этого, со слов мошенников, всего ничего — заполнить специальный бланк с указанием своего личного расчетного счета, заверить его собственной именной печатью, изготовленной по индивидуальному заказу, и направить эту «волшебную» бумагу в адрес Министерства финансов РФ и Президента РФ. А после останется лишь дождаться положительного ответа и своего «куска пирога» из бюджета страны. Такова упрощенная суть действий, которые необходимо совершить гражданину, следуя указаниям «радеющих» за доход всех граждан страны субъектов.

Агитацией этой кампании занимается группа лиц посредством проведения в разных регионах страны ПЛАТНЫХ семинаров «об осуществлении власти народом непосредственно», о порядке оформления требований на

выделение гражданам «бюджета одного гражданина», на которых людям внушается реальная возможность законного получения этого бюджета. Призыв к действию ведется и в печатных СМИ и в сети Интернет на сайтах и блогах, где размещаются и предлагаются к продаже:

- бланки обращений «Непосредственная власть народа Российской Федерации»;
- форма именной печати гражданина с его инициалами и воспроизведенной гербовой символикой;
- удостоверение гражданина, «осуществляющего непосредственную власть»;



- также содержится информация по заполнению форм соответствующих заявлений.

При этом нигде не озвучивается, что граждане, используя бланки и печати с гербовой символикой, нарушают положения федерального конституционного закона «О государственном гербе Российской Федерации», за что предусмотрен административный штраф от двух до трех тысяч рублей!

А В ЧЕМ ФИШКА?

Уже начиная с 2009 года, в Министерстве финансов РФ регулярно поступают обращения граждан по вопросу выделения средств из федерального бюджета «для осуществления ими власти непосредственно». Количество таких обращений составляет уже более 20 тысяч! Общая цель их сводится к требованию граждан о перечислении на их личный расчетный счет 40% суммы, «предназначенной на обеспечение качества жизни каждого гражданина в текущем финансовом году», «заложенной на каждого гражданина» в бюджете Российской Федерации, в том числе за счет консолидированного бюджета региона. Проще говоря, граждане этими письмами сообщают



руководителям страны, что берут все государственные полномочия на себя, за что им полагается часть бюджетных средств. Однако действующее федеральное законодательство не дает оснований для получения вышеназванных средств отдельному гражданину.

ЧИТАЕМ ПРАВИЛЬНО ЗАКОНЫ

В соответствии со статьей 3 Конституции Российской Федерации не отдельный гражданин, а народ осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления. Непосредственным выражением власти народа являются референдум и свободные выборы, а не «дележка бюджета». Не помешает для начала вникнуть в юридические нюансы. О всех возможных формах бюджетных ассигнований, которые могут быть предоставлены различным лицам, говорится в статье 69 Бюджетного кодекса России.

Очевидно, что предлагаемое в обращениях граждан распределение бюджетных ассигнований не предусмотрено Конституцией Российской Федерации и иными законодательными актами и даже близко не соответствует принципам бюджетной системы РФ.

Отсюда следует, что осуществление «непосредственной власти» отдельным гражданином Российской Федерации не предусмотрено Конституцией Российской Федерации и иными законодательными актами.

Организаторы кампании «Непосредственная власть народа РФ» предлагают осуществлять выделение бюджетных средств гражданам на самостоятельное удовлетворение социальных, жилищно-коммунальных, спортивно-оздоровительных, духовно-просветительских, профессиональных, культурно-массовых, представительских и судебных потребностей гражданина, потребностей в личной безопасности и транспортных услугах, с представлением ежеквартальной и ежегодной отчетности по использованию средств. Все перечисленные выше вопросы относятся исключительно к полномочиям органов государственной власти и органов местного самоуправления. Также вопросы, связанные с образованием и расходованием бюджетных средств, предназначенных для финансового обеспечения данных задач и функций, регулируются Бюджетным кодексом Российской Федерации.

В этой связи газета ВЛФ предупреждает всех о новом виде мошенничества и обращается с настоятельной рекомендацией не принимать участие в этой кампании, организованной группой лиц, истинной целью деятельности которой является личное обогащение за счет получения от доверчивых граждан денежных средств за участие в семинарах, за продажу различных бланков, удостоверений и печатей. Как сообщило Министерство финансов РФ, оно обратилось в правоохранительные органы по факту очевидного финансового мошенничества с просьбой принять «соответствующие меры реагирования».

Тем не менее, всем нам необходимо быть осторожными и помнить главное правило: если предлагается получить деньги, не прилагая особых усилий, — это явный признак мошенничества.

Варвара СОКОЛОВСКАЯ





Хотим только то, что можем позволить



Иногда простого разумного планирования своих расходов вполне достаточно для комфортной стабильности в жизни, а реальное соотношение желаний с возможностями облегчает жизнь, не лишая ее привычных красок, — именно такие выводы я сделала после разговора о личных деньгах с управляющим филиалом ОАО «Банк «ВТБ» в г. Томске Евгением Бабушкиным.

Будучи школьником, получали от родителей карманные деньги?

Родители выдавали мне только по 25 копеек на питание в школе. Если другие деньги и присутствовали в кармане, то исключительно на покупку продуктов в семью. Для меня составлялся список, в соответствии с которым я должен был совершать покупки в магазинах, но совсем не приветствовалось, чтобы со сдачи я покупал что-то лично себе. Никто, конечно, за мной расходы по списку не проверял, но, собственно, и покупать-то в те годы было особо нечего. Еще дома была традиционная для тех времен семейная бутылка из-под шампанского, в которой копились десятичники. Правда, не помню, кто ими в итоге воспользовался.

А всякие мальчишечьи забавы? Пистолет, велосипед? Родители покупали?

Было всего 2 праздника — новый год и день рождения, по этим поводам дарились игрушки. Особых запросов в этом плане у меня и не было. Было увлечение — собирать модели самолетов или парашютов. Покупалась коробка с деталями, и мы с отцом сидели, клеили их днями.

Вы помните, как заработали свои первые деньги? И какая первоначальная зарплата была у вас?

После 7 класса на летних каникулах я с одноклассником на заводе измерительной аппаратуры в цеху по подготовке тары колотили деревянные ящики. Заработал тогда 150 рублей. Мама в те годы работала в областном финансовом отделе и получала меньше. На эти деньги были куплены джинсы для себя, а оставшаяся часть отдана в семью.

Своих детей учите, как относиться к деньгам? Считаете ли это необходимым?

У меня еще дети маленькие — четырех и семи лет, поэтому такой вопрос в воспитании пока не стоит. Разговариваем пока лишь о том, что деньги берутся не просто так, их надо зарабатывать. Или, к примеру, объясняем, так ли необходимо купить ту или иную игрушку, за которую папе придется работать 2 дня. Старшая дочь уже учится вникать, нужно ей то или иное приобретение или нет, будет она в него играть или нет. И, как правило, если говорит «да», то так и делает.

А когда дети подрастут, как планируете строить обучение обращению с деньгами?

Так далеко я не планировал, но считаю, главное — дети должны иметь карманные деньги, уметь с ними обращаться, планировать свои детские расходы, — это полезно. Наверное, так постараюсь построить свои отношения с детьми, чтобы деньги у них были и они умели планировать, как ими распорядиться.

В вашей семье финансовое планирование присутствует?

Таблиц и схем затрат у нас нет, но мы всегда можем посмотреть историю своих расходов. Мы редко снимаем деньги в банкоматах, почти все покупки совершаем посредством карточки. Я пользуюсь интернет-банком и могу всегда посмотреть, сколько потратил в тот или иной период. У меня в программе заготовлены шаблоны на оплату регулярных платежей: детского сада, кабельного телевидения и прочего, просто все списывается со счета в определенный период. Поэтому я всегда в курсе, на сколько уменьшается мой баланс.

А стихийные незапланированные траты в семье случаются?

Нет, такого не бывает даже у жены. Если она захочет приобрести что-то дорогостоящее, то обязательно поставит меня заранее в известность. Поэтому крупные стихийные траты в семье исключены. Бестолковые покупки наша семья не приветствует. У нас обоих есть определенная финансовая ответственность и предпочтение все-таки планировать свои траты. Если мы что-то покупаем, значит, это нам нужно и завтра не потеряет своей стоимости. А если что-то не используется, то избавляемся от этой вещи. Например, у нас было 2 машины, но по прошествии полугодия выяснилось, что во второй нет необходимости, а значит нецелесообразно платить за две стоянки, за две страховки, дважды заправлять бензином и просто нести двойной риск, связанный с машиной. После этого мы приняли решение отказаться от второго авто.

Какими страховыми продуктами пользуетесь, кроме ОСАГО?

Застраховано имущество, автомобиль по КАСКО, еще есть дополнительная медицинская страховка, дополнительное пенсионное обеспечение — если государство предложило такой вариант, как софинансирование пенсии, то почему бы не воспользоваться.

А страхование жизни?

Мы эту тему рассматривали в семье в части накопительного страхования жизни, после чего решили пока этот продукт не приобретать. Гораздо проще, на мой взгляд, вместо этого страховать от несчастного случая и иметь депозит в банке. То есть сразу два продукта на экстренный случай.



Вообще в вопросе страхования надо выбирать компанию, которая имеет историю на рынке, и того агента, который тобой дорожит. У меня есть свой страховой агент, который уже много лет меня страхует и отношения с ним почти личные.

Вы перевели свою накопительную часть пенсии?

Да, и свою и жены. Когда эта тема только стала обсуждаться, мы взяли ее на вооружение, хотя и не рассматриваем ее действительно солидным подспорьем в будущем, когда в старости можно будет беззаботно жить и путешествовать. Большой акцент делаем на воспитание детей — будем учить их относиться к старшему поколению так же, как им хотелось бы, чтобы относились к ним в таком возрасте. И главное, чтобы дети в будущем сами могли полностью себя обеспечивать, получать образование, нормально зарабатывать деньги.

Вы живете сегодняшним днем?

Наша семья никогда не жила сегодняшним днем. Мы четко понимаем, например, какие кредиты у нас дороже, и если располагаем деньгами, которые долгое время не планируем использовать, направляем их на погашение этих кредитов. А вообще предпочитаем брать деньги в займы лишь на приобретения, с которых в дальнейшем можно что-то получить в инвестиционном плане, т.е. как минимум не потерять в цене в течение срока использования.

То есть больше предпочитаете брать кредит, нежели копить?

Зависит от цели конкретной покупки. Надо понимать, что то, что покупается, тоже дорожает. И стараться пользоваться тем, что сейчас нужно. Я никогда не возьму кредит, если не знаю, из каких источников буду его оплачивать.

В недвижимость вкладываете?

Нет. Если были интересные объекты на рынке жилья, то выбирали в свое время только такие варианты для покупки, в которых в дальнейшем планировали жить. Когда переезжали в другую квартиру и продавали старую, даже оказывались в некотором выигрыше. Но изначально никакой инвестиционной цели не преследовали. Такая же история и с покупкой-продажей автомобилей.

Есть ли у вас в семье резервные сбережения? И будете ли после лета 2011г. связываться с европейской валютой в плане накоплений?



Я считаю, что делать сбережения в иностранной валюте стоит только в том случае, если они значительны и не будут востребованы в течение ближайшего года. При этом не увлекаться какой-то одной валютой, а покупать корзину. Самый разумный вариант, на мой взгляд, — корзина валют из доллара и евро в соотношении 55/45, которую отслеживает Банк России. При наличии такой пропорции в сбережениях сложнее что-то потерять. Но из нее и вовремя нужно выйти, не жадничать.

Что касается лично меня, я редко перевожу сбережения в валюту, потому что это требует постоянного контроля за составом портфеля, слежения за аналитикой, наличия какой-то интуиции в этих вопросах, а еще лучше — инсайдерской информации (это шутка). Исключения составляют периоды нестабильности, когда становится очевидно, что давление на рубль будет в ближайшем будущем нарастать, потому что спекулятивные инвестиции уходят из страны, нефть дешевеет и т.п. Например, во время недавнего финансового кризиса была заранее объявлена так называемая плавная девальвация, и курс рубля предсказуемо снижался по отношению к корзине валют до обозначенной властями величины, и на этом можно было практически без риска заработать.

Конечно, некоторые сбережения наша семья всегда имеет, но в российской валюте, и именно такие, которые позволяют продержаться семье какое-то время в случае кризисной ситуации.

То есть вы верите в российский рубль?

Не то, чтобы верю, но просто есть дорогая нефть. А нефть — это производная рубля. Я вообще ни в какие долго-

срочные финансовые активы не верю. Ни в доллары, ни в евро, ни в металлы. **А в акции?**

В акции — тем более. В акциях надо разбираться, цена на них формируется не столько фундаментальными показателями работы компаний, сколько настроениями спекулятивных инвесторов относительно рынка вообще. Просто покупать отдельные бумаги, если ты не управляешь данными компаниями, — это существенный риск. Надо уметь свои риски распределять, а если этим не занимаешься, и не владеешь информацией, вкладываться в акции бессмысленно. Эта тема точно не моя. Да, были периоды в жизни, когда я покупал паи разных фондов, и не консервативных, а скорее умеренных, но всегда понимал, что при таком личном венчуре, надо быть готовым часть средств потерять.

Кризис как-то повлиял на ваше финансовое поведение?

Нет. У нас всегда было просто разумное планирование своих расходов исходя из доходов. И всегда с небольшим запасом на «черный день». У нас есть хорошее качество в семье — мы хотим только то, что можем. Если начинаем больше зарабатывать, начинаем хотеть что-то другое, но мечтаем, например, о домике в Испании или во Франции — не наша тема.

Никогда не было желания получить энную сумму и вообще больше не работать?

Такие мысли обычно посещают в какие-то тяжелые периоды жизни, но тут же понимаешь, что просто деньги — это головная боль и просто с деньгами ты не проживешь. С ними ты все равно должен что-то делать, перевести в какие-то активы, приносящие доход, принимать инвестиционные решения. А это тоже работа. Человеку в любом случае требуется признание со стороны других, что ты чем-то полезен, принимаешь участие в жизни общества.

А сколько вам нужно денег для счастья, никогда не задумывались?

Я счастье в деньги никогда не переводил, главное — сохранить то, что есть в жизни, — семья, здоровье, уверенность в будущем. Если есть возможность отдыхать, — тоже хорошо, но не трагедия, если отдых не значительный. Если умеешь организовать свой досуг, то замечательно отдыхается и в России.

Наталья ВОЛКОВА



Как не попасть в ряды обманутых дольщиков

На страницах прошлого номера «ВЛФ» мы рассматривали нюансы и вопросы безопасности покупки квартиры на вторичном рынке жилья. Однако практика показывает, что гораздо больше сложностей может возникнуть при покупке жилья в новостройках. Подтверждением тому являются истории с обманутыми дольщиками, о которых сегодня много пишут в СМИ. Как обезопасить себя и свести риск потери денег к минимуму тем, кто собирается приобретать квартиру в новостройке? С этим вопросом мы обратились к юристу Наталье Шелковой, которая прокомментировала ситуацию.



Покупка новостроек регулируется Федеральным законом № 214-ФЗ от 30.12.04 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Согласно этому закону, привлекать денежные средства дольщиков имеют право юридические лица, которые в законном порядке получили разрешение на строительство и оформили право на землю, на которой идет строительство. То есть должно быть зарегистрировано право аренды земельного участка или право собственности на него. Застройщик обязательно должен опубликовать проектную декларацию, которая включает в себя информацию о застройщике и о проекте строительства в средствах массовой информации и (или) разместить ее в сети Интернет.

Поэтому, когда вы покупаете недвижимость на первичном рынке, в первую очередь нужно требовать у застройщика предъявить эти документы. Изучив их, вы сможете убедиться, что право на земельный участок, на котором идет строительство, оформлено (имеется право собственности или право аренды), что строительство дома разрешено. Кроме этого, в разрешении на строительство содержится информация об этажности строящегося дома — она должна соответствовать фактической. Если, например, застройщик получил разрешение на строительство 5-этажки, а строит 9-этажный дом, то неминуемо возникнут проблемы на стадии ввода здания в эксплуатацию. Попросите застройщика предоставить информацию о том, где была опубликована проектная декларация, ознакомьтесь с ней.

Затем можно подписать договор долевого участия в строительстве. На что здесь нужно обратить внимание?

1. На срок сдачи жилого дома в эксплуатацию.

2. На то, в каком состоянии квартира будет передаваться покупателю: в черновой отделке или «под ключ». Если это черновая отделка, то внимательно прочитайте в договоре, какие виды работ застройщик включил в стоимость квартиры. Например, стяжка пола может входить, а может и не входить в перечень работ. То же касается штукатурки стен, установки сантехники, остекления.

Выяснение этих моментов позволит избежать разногласий на этапе передачи квартиры.

3. Договор долевого участия в строительстве подлежит обязательной регистрации в «Управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Томской области». Покупатель квартиры приходит туда вместе с представителем застройщика и сдает договор на госрегистрацию. Только после получения зарегистрированного договора у дольщика возникает обязанность оплаты квартиры в установленный договором срок.

4. Обязательно иметь документы, подтверждающие перечисление денег на расчетный счет застройщика — это доказательство выполнения вами обязательств по договору.

5. Обратит внимание на полномочия того, кто является представителем застройщика и подписывает договор долевого участия.

6. Если представитель застройщика действует по доверенности, нужно ознакомиться с полномочиями, указанными в доверенности.

При покупке квартиры на основе договора долевого участия покупатель имеет больше гарантий:

1. договор, по которому дольщик имеет право требовать у застройщика квартиру, проходит госрегистрацию;

2. исключаются случаи, когда одна и та же квартира продается несколько раз, так как при регистрации договора информация о том, кто имеет право требования на конкретную квартиру, отражается в ЕГРП. Продать такую квартиру дважды уже не получится;

3. согласно ФЗ № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости», после введения в эксплуатацию дома в течение 5 лет можно предъявить претензии застройщику по поводу недочетов строительства;

4. в случае затягивания сдачи дома дольщик имеет право на денежную компенсацию — неустойку. Она взывается в судебном порядке.

Не всегда продавцом выступает непосредственно застройщик. Продавцом может быть и физическое лицо — дольщик, купивший у застройщика квартиру, но пожелавший ее по каким-то причинам продать. Продавать строящееся жилье может и юридическое лицо. Как правило, это фирма, за услуги которой (поставки материалов и т.д.) застройщик рассчитался квартирами. Юридическое лицо тоже сначала регистрирует права на эти квартиры, а потом продает.





КАК ДЕЙСТВОВАТЬ ПОКУПАТЕЛЮ ПРИ ПОКУПКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ НЕ У ЗАСТРОЙЩИКА?

1. Сначала необходимо убедиться, действующее это юридическое лицо или нет: попросить учредительные документы. Желательно заказать выписку из ЕГРЮЛ, в которой будет указано, кто является директором, кто имеет право действовать от имени юрлица без доверенности.

2. У юридического лица нужно тоже проверить наличие договора долевого участия в строительстве: если есть зарегистрированный договор долевого участия, значит разрешение на строительство непосредственно застройщиком было получено, а права на землю были оформлены должным образом.

3. Кроме договора, нужно проверить документы, подтверждающие полную оплату со стороны продавца. Если у продавца перед застройщиком остался долг, то при покупке квартиры вы принимаете на себя обязательство по оплате долга. Поэтому нужно внимательно читать договор долевого участия на предмет необходимости каких-то дополнительных оплат. Подтверждением полной оплаты со стороны продавца будет являться платежное поручение или протокол взаимозачета по договорам.

4. Оплату за покупку квартиры у юрлица желательно производить на его расчетный счет. Конечно, банк возьмет комиссию за перевод от физлица, но этот способ надежнее.

Если квартира покупается у физического лица, нужно обязательно про-

верить, приобреталась ли квартира в браке или нет. Если право требования на квартиру приобретено в браке, то нужно нотариально заверенное согласие супруги (супруга) на отчуждение или (при его наличии) брачный договор (при условии, что он регулирует режим собственности супругов). Подтверждением факта оплаты от физического лица является расписка.

Если квартира покупается не у самого застройщика, а у физического или юридического лица, то подписывается договор цессии (договор уступки права требования). Этот договор тоже подлежит госрегистрации. Регистрация длится 2 недели.

Когда дом будет введен в эксплуатацию, нужно будет принять квартиру и подписать акт приема-передачи. Его нельзя подписывать до тех пор, пока вы не убедились, что квартира именно та, которую вы покупали, что все сделано так, как нужно, нет никаких недочетов, дефектов отделки, установлена сантехника (если дом сдается «под ключ»). Если вы нашли недочеты (неправильно установленные оконные блоки и т.д.), дефекты, нужно написать требование представителю застройщика об устранении этих дефектов и указать срок выполнения требования. Только после устранения недочетов можно подписывать акт приема-передачи квартиры. В противном случае застройщик может отказаться исправлять дефекты, поскольку акт уже подписан и квартира принята.

Есть еще несколько способов оформления новостроек, которые используются в Томске.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ДОГОВОРЫ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Это самый распространенный способ. С застройщиком подписывается предварительный договор. Он не подлежит госрегистрации, тем не менее, покупатель оплачивает всю сумму за квартиру. По этому договору застройщик по истечении указанного срока обязуется продать соответствующую квартиру. То есть сначала он ее построит, зарегистрирует право собственности на себя, а уж потом продаст. Риск в том, что застройщик может и не продать эту квартиру и в лучшем случае просто вернуть деньги. В худшем случае человек может остаться и без денег и без квартиры. Вернуть деньги можно будет только в судебном порядке.

Есть другой вариант, позволяющий покупателю подстраховаться. Кроме предварительного договора купли-продажи, составляется договор займа денежных средств. По истечении срока строительства застройщик обязан либо продать покупателю квартиру либо вернуть заем с какими-то установленными небольшими процентами за пользование деньгами (например, равными ставке рефинансирования Банка России).

Предварительный договор купли-продажи квартиры — это тоже законный способ, но риски здесь больше, чем при покупке по договору долевого участия в строительстве.

ВСТУПЛЕНИЕ В ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КООПЕРАТИВ (ЖСК)

Этот способ встречается реже, но тоже имеет место быть.

Застройщик образует ЖСК, заключает договор со строительной фирмой и строит жилой дом. Человек заключает договор уже с ЖСК, вносит деньги за строительство квартиры (размер пая зависит от стоимости квартиры) и получает справку об оплате пая. Договор с ЖСК не регистрируется. Риск тут в том, что кооперативу может не хватить денег на строительство. В этом случае он может собрать собрание и начать собирать дополнительные средства с пайщиков.

Здесь не исключена продажа одной квартиры сразу нескольким покупателям, поскольку договор не подлежит регистрации — это дополнительный риск.



Проект «Ваши личные финансы»,
банк ВТБ24
и академический факультет ТУСУРа
объявляют о запуске образовательного проекта
«Технологии успешного инвестирования»,
посвященного фондовому рынку и биржевым операциям.
Начало занятий с 24 октября
В настоящее время ведется набор слушателей
на семинары и курсы. Приглашаем всех желающих!
Справки по телефонам: (3822) 535-178, 233-008
Подробная информация о семинарах и курсах
на сайте VLFin.ru





Обзор ситуации на мировых рынках в сентябре

ТРАДИЦИОННО СЕНТЯБРЬ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА МИРОВЫХ ФОНДОВЫХ ПЛОЩАДОК ЯВЛЯЕТСЯ МЕСЯЦЕМ РОСТА — ИСТОРИЧЕСКИ СЛОЖИЛОСЬ, ЧТО ОСНОВНЫЕ ПОТЯСЕНИЯ ПРОИСХОДЯТ В АВГУСТЕ. МИНУВШИЙ СЕНТЯБРЬ, К РАЗОЧАРОВАНИЮ БОЛЬШИНСТВА ИНВЕСТОРОВ, РОСТА НА ФОНДОВЫХ ПЛОЩАДКАХ НЕ ПРИНЕС, ЧТО, ВПРОЧЕМ, БЫЛО В БОЛЬШОЙ СТЕПЕНИ ОЖИДАЕМО НА ФОНЕ УЖЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ С ДОЛГАМИ В СТРАНАХ ЕВРОЗОНЫ.

Ключевым «генератором» негатива для всего мира вновь стала Греция. Классическим решением греческой проблемы могло бы стать обесценивание долга посредством увеличения эмиссии наличных денег, если бы не одно «но»: Греция — полноправный член Евросоюза, а потому просто «допечатать» банкнот без ведома Европейского ЦБ не получится. В связи с этим в Европе все активнее циркулируют слухи о возможном выходе Греции из зоны евро и даже готовящемся по этому поводу референдуме. Впрочем, официального подтверждения этой информации пока нет.

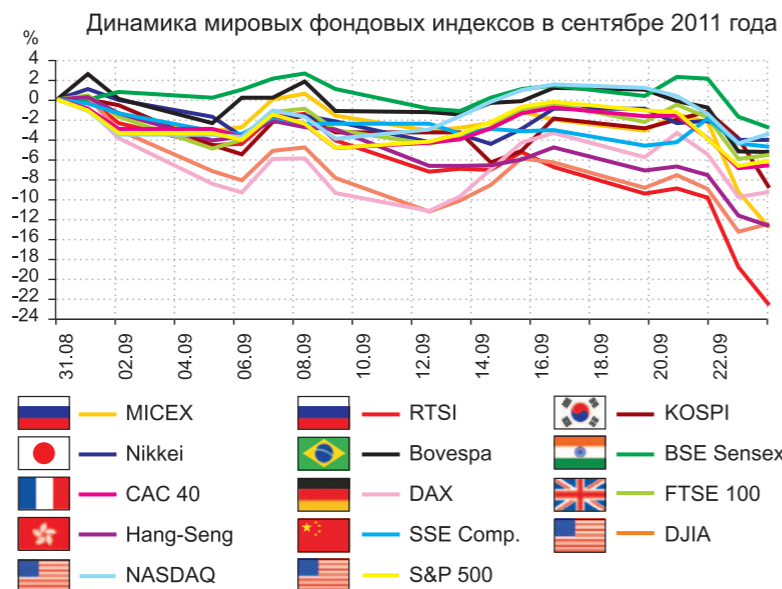
В связи с ситуацией в Греции, в Европе набирают обороты протестные «антигреческие» настроения: чиновники и парламентарии государств еврозоны настаивают на том, что скупка долгов Греции Европейским ЦБ — путь в никуда, а потому следует прекратить расходование средств. Наиболее сильны подобные идеи у немецких политиков, а также в Голландии и Финляндии. Учитывая, что в сентябре-октябре Международный валютный фонд, Евросоюз и Европейский

Центробанк согласно намеченному плану должны предоставить Греции пятый транш в 8 млрд. евро, непредоставление помощи может подтолкнуть Грецию к серьезному рассмотрению вопроса о выходе из зоны евро.

И в этом заключаются наибольшие опасения инвесторов во всем мире — создание прецедента при выходе Греции из Евросоюза. Ведь Греция далеко не одинока в своих проблемах — подобными проблемами страдают бюджеты Италии, Испании, Ирландии, а потому в случае выхода Греции из еврозоны инвесторы и вкладчики поспешат избавиться от облигаций данных стран, что способно парализовать приток капитала в и без того испытывающую проблемы с экономическим ростом Европу. Банковский кризис при подобном развитии событий перерастет в экономический, а, учитывая финансовые и торговые связи Европы со всем остальным миром, — и в общемировой. Таким образом, Европа вплотную подошла к непростою выбору: предоставить деньги Греции и потерять много либо рискнуть собственной целостностью. Тем более, что к концу

месяца появились новости и о состоянии Итальянской экономики — рейтинговое агентство Standard&Poor's понизило кредитный рейтинг Италии на одну ступень до «А» с «А+» с сохранением негативного прогноза в связи с ухудшением экономических перспектив страны. Кроме того, агентство пересмотрело в сторону понижения кредитные рейтинги семи итальянских банков, включая ведущие банки Италии Mediobanca и Intesa Sanpaolo. Одному из крупнейших банков Европы — UniCredit — был присвоен негативный прогноз.

На этом фоне просто не мог не начаться постепенный вывод активов из евро и перевод их в альтернативные валюты. Так, колоссальный спрос на швейцарский франк фактически заставил правительство этого альпийского государства привязать курс франка к курсу евро: высочайший спрос на франк привел к его существенному укреплению, что, в свою очередь, поставило под угрозу конкурентоспособность швейцарских товаров и услуг и, как следствие, всю экономику страны в целом. Инвесторы же, лишившись



возможности выводить активы в швейцарский франк, не обращая внимания на проблемы США, начали переводить их в доллар. В результате за сентябрь курс доллара к евро укрепился на 6%, достигнув отметки 1,35 \$/€.

Что касается самих США, то их явное преимущество заключается в том, что решать им предстоит только собственные проблемы, а не союзных государств. Так, в самом начале сентября президент Б. Обама представил программу «American Jobs Act» по созданию рабочих мест, поддержке малого бизнеса и модернизации инфраструктуры. Реализация программы в соответствии с планом потребует почти \$0,5 трлн., в связи с чем многие участники рынка выразили сомнения в успешном и скором прохождении этого плана через Конгресс, в том числе в связи с отсутствием внятных источников финансирования программы.

21 сентября глава ФРС Б. Бернанке озвучил решение о начале реализации операции «Твист». Суть данной операции сводится к тому, что США реализуют выкуп краткосрочных казначейских облигаций за счет продажи облигаций с более длинным сроком погашения. Конкретной информации относительно объема и сроков реализации пока нет, но для участников рынка очевидно, что эффект от данной операции будет незначительным, т.к. проблему недостатка ликвидности данная операция в полной мере не решает. Соответственно, инвесторы восприняли эту информацию без оптимизма.

Также на последней неделе сентября ФРС поделилась собственной оценкой состояния экономики страны, которая, по большому счету, участников рынка разочаровала. Официальный комментарий ФРС позволил сделать вывод о том, что полного восстановления экономики США в ближайшие несколько лет ждать не стоит. С точки зрения ФРС, экономика имеет все шансы замедлиться и даже снизиться. Что особенно расстроило инвесторов, так это отсутствие даже типичных для ФРС намеков о готовности пойти на увеличение ликвидности в будущем. На фоне отсутствия определенности все мировые фондовые площадки погрузились в красную зону, падение достигло 3–4% в день. Дополнительным основанием для падения котировок послужило снижение агентством Moody's рейтингов Citigroup, Bank of America и Wells Fargo — флагманов американской банковской системы.

Таким образом, по итогам сентября все участвующие в обзоре индексы продемонстрировали снижение. Меньше всего в сентябре снизились фондовые индексы государств, минимально связанных с экономикой Еврозоны. Это прежде всего, индийский индекс BSE Sensex (-3,1%), японский Nikkei (-4,4%), китайский China Shanghai Composite (-5,23%), бразильский Bovespa (-5,8%). Больше других азиатских индексов потеряли финансово развитые Южная Корея (Kospi снизился на 9,7%), а также гонконг-

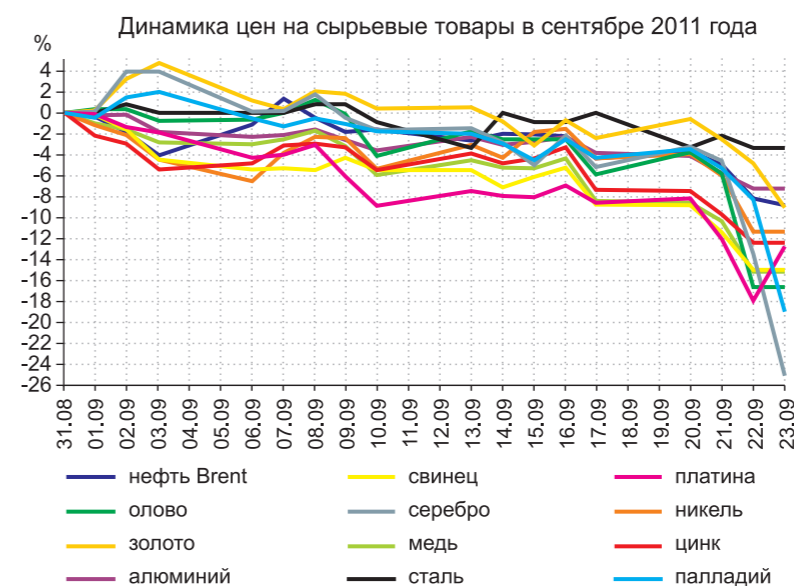
ский Hang-Seng (-14%). Европейские и американские индексы снизились на более существенную величину: немецкий DAX потерял 10,2%, французский CAC40 13,7%, британский FTSE100 — 6,1%. Американские S&P500, DJIA и Nasdaq снизились на 6,8%, 7,25% и 3,7% соответственно.

Что касается российских фондовых индексов — ММВБ и РТС, то в сентябре они были уверенными лидерами падения среди индексов, участвующих в обзоре. Так, ММВБ снизился на 14,2%, РТС — на 22,7%. Стоит отметить, что данное падение связано в большей степени с массовым выводом средств в валюту в связи с существенным обесцениванием рубля по итогам месяца. Так, ослабление к доллару составило 10,6% (-3,25 руб.) до 32,11 руб./\$, к евро — 3,35% (-1,53 руб.) до 43,37 руб./€, что является максимумом с 2008 года. Бивалютная корзина за месяц подорожала на 6,6. Тем не менее, несмотря на падение стоимости сырьевых товаров, цены на нефть все еще оказывают поддержку рублю, а потому дальнейшее ослабление рубля может быть спровоцировано лишь падением цен на нефть к отметке \$85–90 за баррель нефти марки Brent. В таком случае доллар может достигнуть границы в 36–37 рублей.

Одной из главных особенностей сентября можно отметить падение интереса инвесторов к драгоценным металлам: золото потеряло 15%, серебро 25%, платина и палладий — 13% и 20% соответственно. Данный факт может свидетельствовать о том, что свободных денег в экономике остается все меньше, а потому инвесторы предпочитают лишь самые ликвидные активы. Приобретение же драгметаллов по столь высоким ценам в условиях дефицита ликвидности и угрозы развития нового витка мирового кризиса, по их мнению, — решение не самое лучшее.

Дальнейшее поведение мировых фондовых площадок будет во многом, если не полностью, зависеть от дальнейшего развития ситуации с долгами стран еврозоны. Решение проблемы не терпит отлагательств, поэтому уже в ближайшие недели дальнейшее движение мировых фондовых индексов покажет: экономику ждет либо существенная коррекция либо основательный кризис в случае нарушения целостности Евросоюза.

Максим БОРЦОВ





Интернет-шопинг: семь раз оцени — один раз оплаты

ИНТЕРНЕТ-СЕТИ СЕГОДНЯ ПРОНИКЛИ ПРАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА И БУКВАЛЬНО ОПУТАЛИ МИР, ЗА ЧТО И ПОЛУЧИЛИ НАЗВАНИЕ «ВСЕМИРНАЯ ПАУТИНА». МЫ РАБОТАЕМ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ, ОБЩАЕМСЯ И ДАЖЕ СОВЕРШАЕМ ПОКУПКИ. ПОЧЕМУ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ СТАЛИ ТАК ПОПУЛЯРНЫ?

Потому что они имеют ряд преимуществ перед обычными магазинами:

- не нужно тратить время на поход или поездку, поиск нужного товара;
- нет привязки к времени работы магазина: покупку можно оформить в любое время суток;
- товары имеют подробное описание, тогда как в обычном магазине не каждый продавец может дать исчерпывающую информацию о товаре;
- нет никаких очередей;
- стоимость товара ниже, так как нет накладок на оплату аренды площади магазина и работы продавцов;
- удобный поиск по заданным параметрам (производитель, цена);
- комфортные домашние условия поиска и выбора.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Для примера мы рассмотрели несколько томских интернет-магазинов бытовой техники: «Первый», «Техноград» и «Антарес». В целом алгоритм покупки схож.

Как правило, для того чтобы совершить покупку через интернет-магазин, необходимо зарегистрироваться на его сайте, хотя это не всегда обязательно. Например, в «Технограде» для оформления заказа регистрация не требуется. Другое дело, что для авторизованного пользователя процедура оформления гораздо проще, быстрее и действует система накопительных скидок.

Найдя интересующий товар, нужно просто добавить его в корзину. Затем пользователь должен перейти в свою корзину, проверить все позиции, количество единиц товара, убедиться в правильности заказа и суммы и оформить заказ. После нажатия кнопки «оформить» (или «подтвердить заказ») покупателю будет предложено выбрать способ доставки, оплаты (из рассматриваемых интернет-магазинов такая опция есть только у «Первого») указать контактные данные (адрес доставки, телефон) и при желании оставить какой-либо комментарий к сделанному заказу. Если возникает какой-то вопрос или необходимость уточнения информации, интернет-магазин может проконсультировать клиента как по телефону, так и по ICQ.

После оформления заказа покупатель обязательно получает ответ из магазина — это звонок менеджера или подтверждение о получении заказа по электронной почте. В «Технограде», например, сначала приходит копия счета, а затем уже перезванивает менеджер. В «Антаресе», кроме того, что вам пришлют на электронную почту подтверждение, обязательно сообщат в письме, есть ли ваш заказ на складе. После этого пользователь сам должен позвонить в магазин и подтвердить свой заказ.



Далее необходимо оплатить заказ — наличным или безналичным способом. Наличная оплата производится в офисе магазина или курьеру в момент доставки товара. Безналичный расчет осуществляется по счету, предоставленному покупателю интернет-магазином (обычно высылается на электронную почту), в любом банке. Однако более выгодной является все же наличная оплата: во-первых, при безналичном расчете к стоимости товара магазин добавляет от 3 («Техноград») до 5% («Первый»), а во-вторых, придется заплатить комиссию банку за перевод денег.

В качестве альтернативы «Техноград» предлагает оплату электронными деньгами через систему Webmoney, которая тоже делает товар дороже на 3%. В этом случае клиент тоже получает счет на электронную почту с реквизитами магазина в платежной системе Webmoney.

Иногда требуется частичная предоплата за товар, например, в «Технограде» при стоимости товара более 5000 рублей клиент должен сделать 20%-ную предоплату, в «Антаресе» необходимо предварительно заплатить 20% от стоимости товара, если его нет на складе (то есть магазин закажет его у поставщика).



Некоторые интернет-магазины дают возможность купить товар в кредит («Первый» и «Техноград»). Для этого на стадии оформления заказа нужно сделать соответствующую пометку. В любом случае сам кредит оформляется уже в офисе интернет-магазина. В «Технограде» клиенту сначала нужно заполнить анкету, которую затем магазин перешлет в банк, где и будет принято решение о предоставлении кредита. В офисе «Первого» есть представитель банка, который занимается оформлением кредита.

На купленный товар обязательно предоставляется гарантия от производителя, выдается гарантийный талон, где указаны адреса авторизованных сервисных центров, обслуживающих бытовую технику и электронику определенных марок. Срок гарантии определяется производителем.

У интернет-магазина может быть и свой собственный сервисный центр. Например, в «Первом» можно вместе с товаром приобрести сертификат на ДСО — дополнительное сервисное обслуживание. Это добавит 10–15% к

стоимости покупки, но зато продлит срок бесплатного обслуживания приобретенной техники на 2–3 года.

Получить товар можно двумя путями: забрать самостоятельно из офиса или заказать доставку. При этом есть некоторые ограничения по срокам вывоза заказа: так, если клиент покупал товар в интернет-магазине «Первый», то должен забрать его в течение 3 дней с момента поступления на склад. В противном случае заказ будет аннулирован, а товар поступит в свободную продажу. В «Технограде» срок вывоза товара гораздо больше — 2 недели. Если за это время клиент не выходит на связь, не отвечает на звонки менеджера, заказ аннулируется.

Если клиент заказал доставку, ему звонит менеджер интернет-магазина и договаривается об удобном времени доставки. Как правило, доставка платная. Хотя, например, «Антарес» доставляет товар весом менее 1 кг бесплатно.

Стоимость доставки зависит от габарита товара.

Что касается сроков доставки, то они могут варьироваться: если товар есть

на складе, то доставка осуществляется в течение дня, если магазин сначала заказывает его у поставщика, то придется ждать дольше. Обычно срок доставки указан в описании товара в каталоге.

На первый взгляд, все просто: выбрать, оформить, оплатить и ждать доставку. Однако, покупая бытовую технику в интернет-магазине, вы должны отдавать себе отчет, что несете определенные риски:

1. Вы не видели сам товар, а только его фото в каталоге, осмотреть его можно будет только на момент доставки.
2. Есть риск получить не тот товар, который вы заказали.
3. Товар может быть поврежден при транспортировке.
4. Не всегда вовремя доставляют покупку, срок доставки может растянуться на неделю и больше.
5. И, наконец, есть риск обмана: покупатель оплатил товар, но так и не получил его. При этом магазин не выходит на связь, на звонки клиента не отвечает — одним словом — исчезает.





Это не значит, что нужно вовсе отказаться от интернет-покупок, просто следует грамотно подойти к выбору интернет-магазина. Какими критериями следует руководствоваться в этом выборе?

1. Первым делом стоит посмотреть, как долго интернет-магазин работает на рынке. Многолетний опыт работы уже говорит о том, что фирма серьезная и ей можно доверять.
2. Очень важный момент — наличие физического адреса, офиса у интернет-магазина, а также стационарного городского телефона. Вся эта информация должна быть размещена на главной странице сайта. Позвоните по указанному номеру, уточните адрес и лично посетите офис магазина. Если на сайте не указан адрес, а всего лишь сотовый телефон, с таким магазином лучше не связываться.
3. Оформление сайта тоже о многом может сказать: серьезный интернет-магазин всегда заботится о том, чтобы сайт был сделан качественно, имел понятный и удобный интерфейс.
4. Домен, на котором размещен сайт. Это обязательно должен быть домен второго уровня с платным хостингом. Серьезные интернет-магазины размещают свои сайты на платных серверах, а не на бесплатных площадках типа narod.ru
5. Посещаемость сайта. Высокая посещаемость говорит о том, что сайт популярен и его услугами пользуется много людей. Посещаемость можно посмотреть по счетчику внизу странички.
6. Цены на товары в каталоге. Сравните цены интернет-магазина с ценами конкурентов. Слишком низкая или слишком высокая цена — повод насторожиться.
7. Наличие нескольких способов оплаты. Самый надежный способ — наличная оплата курьеру при доставке или банковской картой в офисе магазина. Предлагая клиенту такие способы оплаты, магазин и сам берет на себя определенные обязательства и затраты. Желательно, чтобы на сайте магазина были выложены его банковские реквизиты.
8. На сайте должны быть четко прописаны способы оплаты, условия, сроки и стоимость доставки. «Плюсом» является оперативность доставки: значит товар уже есть на складе и вам не придется долго ждать.
9. Хорошо налаженная обратная связь. Лучше, если интернет-магазин предлагает несколько способов обратной связи: электронную почту, телефон, ICQ.
10. Большой ассортимент. Солидный интернет-магазин, как правило, предлагает клиентам большой выбор товара.
11. Характер общения менеджера магазина с клиентом. Даже если магазин вас устраивает по всем критериям, позвоните туда, уточните какие-то характеристики товара, которые вам и так уже известны, — это нужно, для того чтобы понять, как общается менеджер, владеет ли он информацией. Если ответы четкие, исчерпывающие, разговор идет в вежливом тоне, — это характеризует интернет-магазин с положительной стороны.
12. Отзывы клиентов об интернет-магазине. Отзывы тех, кто уже что-то покупал, — это очень ценная информация. Их можно найти в интернете. Неплохо поискать информацию о случаях возврата или обмена товара в интересующий интернет-магазин. Отличный источник информации — родственники или знакомые, пользовавшиеся услугами интернет-магазина.

Когда вы оформите заказ, все же не поленитесь еще раз позвонить в магазин и уточнить цену товара, сумму счета, срок и стоимость доставки, чтобы не получить неприятный сюрприз в виде зятянувшегося ожидания или большей суммы покупки. Напомните менеджеру о документах (чек, гарантийный талон). Уточните срок гарантии на изделие и наличие авторизованного сервисного центра по его обслуживанию.

Выбирайте лучше наличную оплату курьеру при доставке или непосредственно в офисе, если будете забирать товар самостоятельно. Перед тем, как отдать деньги и принять товар, тщательно осмотрите его и упаковку. Загляните в техпаспорт изделия и убедитесь, что вам достави-

ли товар в полном комплекте. Если товар поврежден или некомплектен, вы вправе отказаться от него и ничего не оплачивать. Если вы примете товар, а после обнаружите, например, механическое повреждение, претензии от вас магазин уже не примет.

Очень важно, чтобы в порядке было не только изделие, но и его упаковка, иначе его не примут в случае возврата в магазин. К тому же, если упаковка повреждена, возможно, этот товар уже кто-то мог вернуть до того, как вы его купили.

Если вы оплатили покупку безналичным способом (через банк), сохраните платежку — это доказательство вашей оплаты.

Пожалуй, самым рискованным способом оплаты является оплата электронными деньгами в системе Webmoney. Если вы все же выбрали этот способ, обязательно проверьте наличие у интернет-магазина аттестата продавца в данной платежной системе — это можно сделать на их сайте: перед тем, как подтвердить платеж, перейдите по ссылке «проверить аттестат».

Обязательно потребуйте у курьера (или в офисе) чек и гарантийный талон. Номер и серия на маркировке изделия должны совпадать с номером и серией на гарантийном талоне, поэтому сверьте их.

Помните, что интернет-магазины подпадают под действие закона «О защите прав потребителей», поэтому вы имеете равные права с покупателями традиционных магазинов.

Юлия СОЛОВЕЙ



Я б на пенсию пошел, пусть меня научат!

Каждый новорожденный россиянин уже потенциально будущий пенсионер. Звучит странно? Однако пенсия не так далеко, как кажется многим из нас. Чтобы будущие российские пенсионеры перестали наконец-то считаться самой незащищенной категорией граждан, нужно разобраться в этой теме как можно раньше и позаботиться о собственной достойной старости. Газета «Ваши личные финансы» совместно с отделением Пенсионного фонда РФ по Томской области начинает новую рубрику «Пенсионный навигатор». На ее страницах читатели смогут получить всю необходимую информацию, касающуюся будущей пенсии, уплаты пенсионных взносов, увеличения размера своей пенсии, и получить ответы на другие интересующие вопросы.



ЧТО ТАКОЕ «ЗЕЛЕНАЯ КАРТОЧКА» ИЛИ СВИДЕТЕЛЬСТВО ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ?

В России действует система обязательного пенсионного страхования (ОПС), в которой и формируется будущая пенсия работающих граждан. Эта система базируется на страховых принципах. Основа будущей пенсии гражданина — это страховые взносы, которые уплачивает за него его работодатель или работодатели в течение трудовой жизни гражданина, а также добровольные взносы самого гражданина. В отличие от наших бабушек, мы реально можем влиять на размер своей будущей пенсии!

ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ И ПОЛУЧИТЕ «ЗЕЛЕНУЮ КАРТОЧКУ»

Все начинается с регистрации гражданина в ПФР в качестве застрахованного лица — участника системы ОПС. Каждому застрахованному лицу открывается индивидуальный лицевой счет с постоянным страховым номером — СНИЛС. Именно этот номер и указан на лицевой стороне «зеленой карточки» или, как ее еще официально называют, свидетельства обязательного пенсионного страхования. С этой минуты на индивидуальном счете в режиме реального времени трудовой деятельности гражданина фиксируются данные, необходимые для установления ему пенсии. Как правило, регистрацию в системе ПФР осуществляет его первый работодатель (большинство граждан были зарегистрированы в ПФР еще в 1996–2001 гг.).

ПФР ведет свыше 100 МИЛЛИОНОВ индивидуальных лицевых счетов граждан.

Именно на этом индивидуальном лицевом счете («пенсионном» счете) фиксируются страховые взносы, которые поступают на будущую пенсию гражданина. Здесь же отражается информация о добровольных взносах гражданина, а также данные о страховом стаже. Чем выше зарплата и продолжительнее срок, в течение которого уплачивались страховые взносы, тем больше пенсионный капитал гражданина. Чем больше сумма на вашем «пенсионном» счете, тем выше будет ваша пенсия.

СНИЛС — это ключ к электронной России.

УЗНАЙТЕ СОСТОЯНИЕ ВАШЕГО «ПЕНСИОННОГО СЧЕТА»

Узнать, какая сумма отражена на «пенсионном» счете, можно из «писем счастья», которые Пенсионный фонд ежегодно рассылает всем участникам ОПС, либо самостоятельно в своем управлении ПФР, либо через интернет на портале государственных услуг.

80 МИЛЛИОНОВ граждан получили в 2010 году почтой «письма счастья» от Пенсионного фонда России. При этом 4 МИЛЛИОНА россиян в 2010 году самостоятельно получили информацию о состоянии своего «пенсионного» счета в электронном виде через портал госуслуг или кредитные организации.

ВНИМАНИЕ! СНИЛС нужен не только для назначения пенсии!

СНИЛС становится единым идентификатором персональных данных гражданина в информационном обмене всех федеральных и региональных ведомств. Именно СНИЛС используется для идентификации пользователя на портале государственных услуг, где можно получить доступ к ключевым государственным услугам www.gosuslugi.ru. Без СНИЛС трудно получить государственные и муниципальные услуги в электронном виде. СНИЛС особенно важен, учитывая, что в России идет подготовка к выпуску электронной универсальной карты гражданина. С ее помощью с 2012 года можно будет получать широкий спектр социальных услуг — от медицинской помощи до льготного проезда в общественном транспорте — на всей территории страны. Идентификатором универсальной электронной карты будет СНИЛС гражданина.

Если у вас пока нет «зеленой карточки» и, соответственно СНИЛС, необходимо обратиться в управление Пенсионного фонда России по месту жительства.

Пенсионный фонд Российской Федерации проводит регистрацию всех россиян независимо от возраста, включая детей. Для этого в ПФР по месту жительства должны обратиться мама или папа с собственным паспортом и свидетельством о рождении ребенка или его паспортом. Дети старше 14 лет могут обратиться в ПФР самостоятельно.



Долги в наследство? Только без паники!

БЕДА НЕ ПРИХОДИТ ОДНА. И ЭТО ОСОБЕННО ОЩУТИМО В СЛУЧАЕ СМЕРТИ ЗАЕМЩИКА, КОГДА ДЛЯ НАСЛЕДНИКОВ ГОРЕЧЬ УТРАТЫ БЛИЗКОГО ЧЕЛОВЕКА УСУГУБЛЯЕТСЯ ЕЩЕ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ ОПЛАЧИВАТЬ ДОЛГИ УМЕРШЕГО. ДА, ТАКОВА ЖИЗНЬ... НЕ ВСЕГДА НАСЛЕДУЕМОЕ ИМУЩЕСТВО — ЭТО ДАЧА ЛЮБИМОЙ ТЕТУШКИ ИЛИ МАШИНА ОБОЖАЕМОГО ДЯДЮШКИ. ИНОГДА НАСЛЕДНИКОВ «ОДАРИВАЮТ» И ВНУШИТЕЛЬНЫМИ ДОЛГАМИ, ИГНОРИРОВАТЬ КОТОРЫЕ НЕ ПОЗВОЛЯЕТ СТ. 1175 ГК РФ — СОГЛАСНО ЕЙ НАСЛЕДНИКИ ОТВЕЧАЮТ ПО ДОЛГАМ НАСЛЕДОДАТЕЛЯ. И ДОЛГ ПО КРЕДИТУ ПРИ ЭТОМ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИСКЛЮЧЕНИЕМ.

СМЕРТЬ СПИШЕТ... НО НЕ ВСЕ

Заемщик, оформляя ипотечный кредит в банке, не всегда подозревает обо всех сложностях, сопутствующих выплате займа.



«Оформляя первоначально все необходимые документы, клиенты готовы буквально на все предлагаемые условия банка, — комментирует начальник отдела ипотечного страхования филиала ООО «Росгосстрах» в Томской области Оксана Базаева, — долгожданная квартира ждет и нужно срочно произвести расчеты с продавцом. В шаге от мечты — кредитный договор, договор об ипотеке и страховка. Без нее не получить денег, а значит заемщики «вынужденно» соглашаются и на эти дополнительные траты. Квартира «в кармане». Но вот на веки ли вечные?»

Перебои с доходами на пути к долгожданному приобретению в рассрочку — ничто по сравнению с более серьезной проблемой, как, например, смерть самого заемщика. В подобных случаях редко удается избежать судебных разбирательств, причем не всегда заканчивающихся в пользу родственников.

Наследники умершего заемщика будут погашать его банковский кредит независимо от того, по завещанию или по закону они получили это наследство, — таково требование Гражданского кодекса. Фактическим принятием наследства является сам факт того, что человек от него не отказывается. То есть вступает во владение или управление имуществом, принимает меры по его сохранению и защите от посягательств или притязаний других лиц, несет расходы на его содержание, оплачивает долги умершего человека либо получает от третьих лиц причитающиеся ему денежные средства. Совершая перечисленные действия, гражданин признается фактически принявшим наследство, следовательно, на него могут быть возложены обязанности и по исполнению обязательств перед кредиторами наследодателя. То есть по закону к наследникам переходят как все права, так и все обязанности наследодателя. А это значит, что после принятия наследства родственники умершего заемщика обяза-



ны погасить все его долги, в том числе связанные с возвращением кредита, уплатой процентов и пени.

«Основной документ, по которому банк предоставляет заемщику кредит, — это кредитный договор, — говорит Оксана Базаева, — с каждым пунктом которого клиент соглашается, подписывает его на каждой страничке. А что в этом договоре? Только ли обязательства об уплате основного долга и процентов на использование кредитных средств? На самом деле кредитный договор предусматривает очень много прав и обязанностей, как со стороны банка, так и со стороны клиента. И очень важным обязательством клиента является страхование, в том числе - страхование жизни заемщика».

Законодательно в обязательном порядке закреплено только страхование объекта залога в соответствии с «Законом об ипотеке», т.е. страхование квартиры (объекта залога). Об этом мы писали в прошлом номере.

Сейчас нам интересно узнать, часто ли томские заемщики пренебрегают страховыми продуктами при получении кредита?



«Изначально при получении кредита необходимый объем страхового покрытия оформляют и оплачивают 100% клиентов, т.к. это основное условие выдачи кредитных средств, — отмечает Оксана Базаева, — а проблемы начинаются уже на следующий год, когда встает вопрос о продлении страховки. Большая часть наших страхователей подходит к вопросу страхования ответственно, т.к. мы стараемся подробно рассказывать о последствиях несоблюдения условий страхования. Но существует и другая часть клиентов, которые не воспринимают всерьез проблемы несоблюдения этих условий. Для них существует пока-зательная статистика выплат (количество и суммы наличных средств, перечисленные страховой компанией банкам в счет уплаты сумм основного долга и процентов, пеней, штрафов и неустоек клиентов при наступлении страхового случая). Так, за последние 5 лет СК «Росгосстрах» было произведено 8 выплат на сумму около 13 млн. рублей по договорам ипотечного страхования в части страхования жизни заемщиков кредита. Семь из них по причине смерти, причем молодых, здоровых томичей, и одна выплата — в связи с инвалидностью 2 группы».

БАНК ДЕЙСТВУЕТ

Если наследники — люди ответственные, они сами предпочитают обращаться в кредитную организацию в случае смерти своего родственника и интересоваться наличием, как долгов, так и средств на его счетах.

Но обычная ситуация выглядит так: заемщик по кредитному договору умирает, платежи по кредиту не поступают, банк начинает беспокоиться, не забывая при этом регулярно начислять проценты по кредиту и пени за просрочку. Проходит время, в банк доходит информация о смерти заемщика, что становится основанием для начала предъявления требований об уплате кредита со всеми начисленными процентами и пенями к наследникам. Как правило, «тело» кредита наследники еще как-то готовы понять и принять, но проценты и штрафы... извольте.

Совсем не обязательно банку при возникновении задолженности по погашению кредита в связи со смертью заемщика начинать войну с наследниками, мирные пути есть и в этой ситуации — например, предложить различные варианты погашения кредита. И только в случае невозможности как-то договориться с родственниками умершего лица через 6 месяцев со дня смерти заемщика и установления нового собственника недвижимости обратиться в суд с требованием о взыскании задолженности по кредитному договору за счет ипотеки.

Не всегда наследники сразу узнают, что у умершего имелись банковские долги. Имеет ли право банк в таком случае начислять штрафы и пени за образовавшуюся просрочку?



«Думаю, что при ипотечном кредитовании такая ситуация, как незнание родственников о кредитных обязательствах, маловероятна, — поясняет Елена Хлебникова, зам.руководителя ККО «Томь» Альфа-Банк в Томске, — в свидетельстве о праве собственности на недвижимость стоит отметка об имеющемся обременении. Даже если наследник не обратит на это внимание, то нотариусом такая отметка не останется незамеченной. Зачастую существует созаемщик или поручитель по кредиту, у которого такие же обязательства перед банком, как и у заемщика. Пока решается вопрос с наследством и страховкой, созаемщик и поручитель обязаны исполнять свои обязательства».

В любом случае наследникам необходимо в кратчайшие сроки обратиться в страховую компанию и банк. Только диалог поможет разрешить сложившуюся ситуацию».

Легким испугом в вопросе с оплатой кредита отдаются те наследники, для которых выяснится, что умерший заемщик при оформлении ипотечного кредита позаботился и об оформлении полиса страхования жизни. При таком идеальном стечении обстоятельств страховая компания выплатит сумму, равную стоимости кредита, и проблема отпадет сама собой.

«Чтобы страховая компания исполнила обязательства по договору страхования, — объясняет Оксана Базаева, — наследники должны в первую очередь прийти в страховую компанию, написать заявление, принести необходимые документы, подтверждающие наступление страхового события. Дальше все процедуры проверки, запросы и т.д. страховая компания делает самостоятельно. Сроки выплат зависят от сложности события и фактов его подтверждения. В любом случае, наследникам не стоит переживать по поводу начисления на неоплачиваемый временно кредит пени и штрафов. Этот вопрос решается впоследствии либо списанием набегавших процентов в самом банке, либо страховая компания покрывает и эти расходы».

ПРАВО ВЫБОРА НАСЛЕДНИКА

Есть лишь один способ у наследников избежать выплаты по долгам умершего родственника — просто отказаться от принятия наследства. На принятие такого решения отводятся все те же установленные законом 6 месяцев, в том числе и в случае, когда наследство уже принято. Если человек принял наследство фактически, то решением суда можно признать его отказавшимся и по истечении установленного срока. Если наследник — несовершеннолетнее лицо, то отказ от наследования имущества возможен только с разрешения органов опеки и попечительства.



Варвара СОКОЛОВСКАЯ



Вклады в специфической валюте

Вопрос, в какой валюте хранить деньги, всегда был актуальным. В условиях волатильности рынков интерес к доходу от курсовых разниц, которым подвержен валютный рынок, значительно вырос. Для вечно сомневающимся в выборе валюты наилучший вариант — распределить сбережения по нескольким их видам. Особое внимание заслуживают вклады в специфической валюте.



Если реальную доходность рублевых вкладов можно измерить исходя из размера банковских процентных ставок и уровня инфляции, то в доходности валютных вкладов важную роль играет изменение курсовой стоимости самой валюты. При этом некоторые банки предлагают вклады не только в евро и долларах, но и в английских фунтах, швейцарских франках, японских иенах, китайских юанях, австралийских долларах и даже в шведской кроне.

Ставки в таких случаях сравнительно невысоки, но вклады в нестандартной валюте открываются в основном в надежде заработать не на размере ставки по депозиту, а за счет изменения курса данной валюты против рубля или доллара. К примеру, американский доллар с 1 января 2010 г. по 22 сентября 2011 г. вырос на 4%, евро и вовсе подешевел почти на 2%. За тот же срок японская иена подросла относительно российского рубля на 25,81%, швейцарского франка — почти на 20%, а английский фунт стерлингов — на 1,3%. Такой рост даже

без учета процентных ставок помог не только сберечь вложения от инфляции, но и получить доход. Если посмотреть динамику курсов валют по отношению к рублю на горизонте 3 лет, то видим, что доллар вырос на 24%, евро — на 17%, китайский юань подорожал по отношению к рублю на 33%, швейцарский франк — на 53%, а курс японской иены увеличился на 73%.

Однако, если проанализировать динамику курсов, можно увидеть, что весь рост, например, японской иены к рублю приходится на острую фазу кризиса. До кризиса в 2006–2007 годах, курс также был стабилен. Этот пример хорошо показывает, что получить реальную доходность можно было, разместив депозит в иенах в самом начале кризиса, а все открывшие такой депозит, начиная со второй половины 2009 года, потеряли в итоге на отрицательной курсовой разнице, за исключением периода роста с апреля по сентябрь прошлого года. Однако уже с апреля и по нынешний день курс иены к рублю растет, и доход по сравнению с зимним спадом составил уже 15%

(Рис. 1). Аналогичная ситуация и с динамикой курса фунта стерлингов, но восходящий тренд наблюдается только последние два месяца. (Рис. 2). Более стабильной валютой остается швейцарский франк: с середины 2010 года вырос на 31%. Такая динамика курса не удивительна, ведь традиционно эта валюта считается очень привлекательной для инвесторов в период всех мировых экономических обострений, и наблюдающаяся ситуация лишней раз это подтвердила. Экономика Швейцарии, ориентированная на финансовый сектор, довольно быстро восстановилась после кризиса в результате эффективных мер, предпринятых правительством этой страны (Рис. 3). Совпадет ли срок вклада с удачным периодом роста курса выбранной валюты к рублю или, наоборот, попадет в нисходящий тренд — вопрос очень сложный, рискованный, поэтому выделять для экзотических валют значительное место в своей корзине сбережений аналитики считают преждевременным. Лучше ограничиться вложением не более 10% от всех ваших сбережений.



ТАБЛИЦА 1. ПРЕДЛОЖЕНИЯ БАНКОВ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ В ТОМСКЕ, ПО ВКЛАДАМ В «ЭКЗОТИЧЕСКОЙ» ВАЛЮТЕ

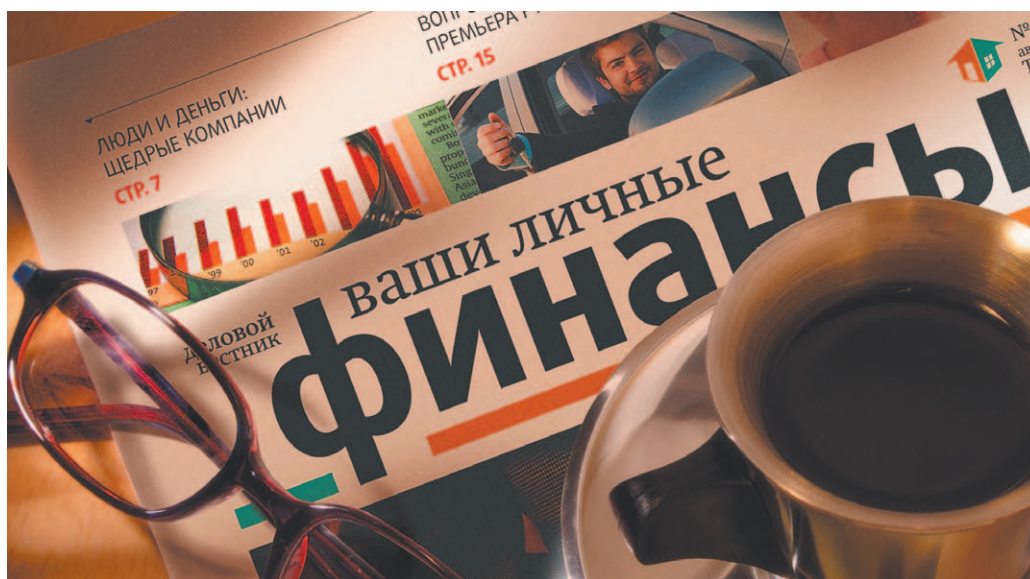
Банк	Вклад	Валюта	Минимальная сумма для открытия вклада	Срок	Ставка по депозиту (% годовых)
Мособлбанк	«Мобильный (до востребования) +»	швейцарский франк / фунт стерлингов	1 000	Любой	1,5
Банк «Петрокоммерц»	«Классический Премиум»	фунт стерлингов	100 000	3–12 мес.	0,7–3,5
		швейцарские франки			0,5–3,0
Банк проектного финансирования	«БПФ»	фунт стерлингов / швейцарские франки	100 000	1 год	0,1
		швейцарские франки / фунт стерлингов	1 000	1 год	3,5–4,5
Промсвязьбанк	«Премиум Резерв»	австралийский доллар	300 000	6–12 мес.	3,75–4,75
		фунт стерлингов	200 000		3,0–3,5
		канадский доллар	300 000		2,25–3,25
		шведская крона	2 000 000		2,75–3,55
		швейцарский франк	330 000		2,0–3,0
		японская иена	30 000 000		2,0–3,0
ОТП Банк	«Особое отношение»	швейцарский франк	50 000	1 год	2,85–3,10



Так, по данным Центрального Банка РФ, доля депозитов населения в иностранной валюте составляет 18%, где львиную долю занимают доллар и евро, на «экзотические» валюты приходится всего около 1% вкладов. Такая ситуация связана с менее низкой доходностью «альтернативных» депозитов в сравнении с процентными ставками по доллару и евро, что не способствует их привлекательности, но они могут использоваться для формирования валютного портфеля. Низкий уровень ставок объясняется существенными издержками банков: конвертация, покрытие валютных рисков. Варианты вложения денежных средств в «экзотических» валютах в г. Томске представлены в таблице 1. Открывать «экзотические» валютные вклады выгодно, когда их владельцы планируют тратить валюту в стране-эмитенте, например, на покупку недвижимости, обучение детей, изучение иностранного языка, дополнительное образование. При выборе такого вида вклада следует обращать внимание на следующие важные моменты:

- по какой цене будет продаваться валюта для вклада;
- какой процент берет банк за обслуживание вклада;
- существует ли необходимость в приобретении пластиковой карты и каковы условия ее обслуживания.

Любовь ПОЛЯКОВА



Подписка на «ВЛФ»

Открыта подписка на газету «Ваши личные финансы» на первую половину 2012 года во всех отделениях почтовой связи города Томска и области. Подписной индекс издания 54215 найдете в подписном каталоге Томск-2012.

www.VLFin.ru

— только финансы,
ничего лишнего.



Газета «Ваши личные финансы»
Учредитель ЗАО «Р-консалт»,
634050, г. Томск, пл. Батенькова, 2.
Руководитель проекта **Михаил Сергейчик**

ваши | личные
финансы 

Редактор **Наталья Волкова**
Интернет-сайт газеты <http://VLFin.ru>
e-mail: info@VLFin.ru
Адрес редакции: 634050, г. Томск,
пл. Батенькова, 2, тел.: (3822) 710-898, 710-990
По вопросам размещения рекламы: тел. 710-898
Цена свободная. Адресная и персональная
доставка — бесплатно.

Дата выхода в свет: 03.10.2011
Время подписания в печать:
по графику – 23.00, 27.09.2011
фактически – 23.00, 27.09.2011
Тираж 20 000 экз.
Отпечатано в типографии ОАО «Советская
Сибирь», 630048, г. Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.

Газета зарегистрирована
Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ 70-00154.