

УНИКАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ
НАСЕЛЕНИЯ ТОМСКА. **СТР. 6—7**

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ —
ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ
НЕЗАВИСИМОСТИ. **СТР. 14—15**

КОШЕЛЕК ТУРИСТА —
ЧТО УЧЕСТЬ, ОТПРАВЛЯЯСЬ
НА ОТДЫХ В АБХАЗИЮ. **СТР. 21**

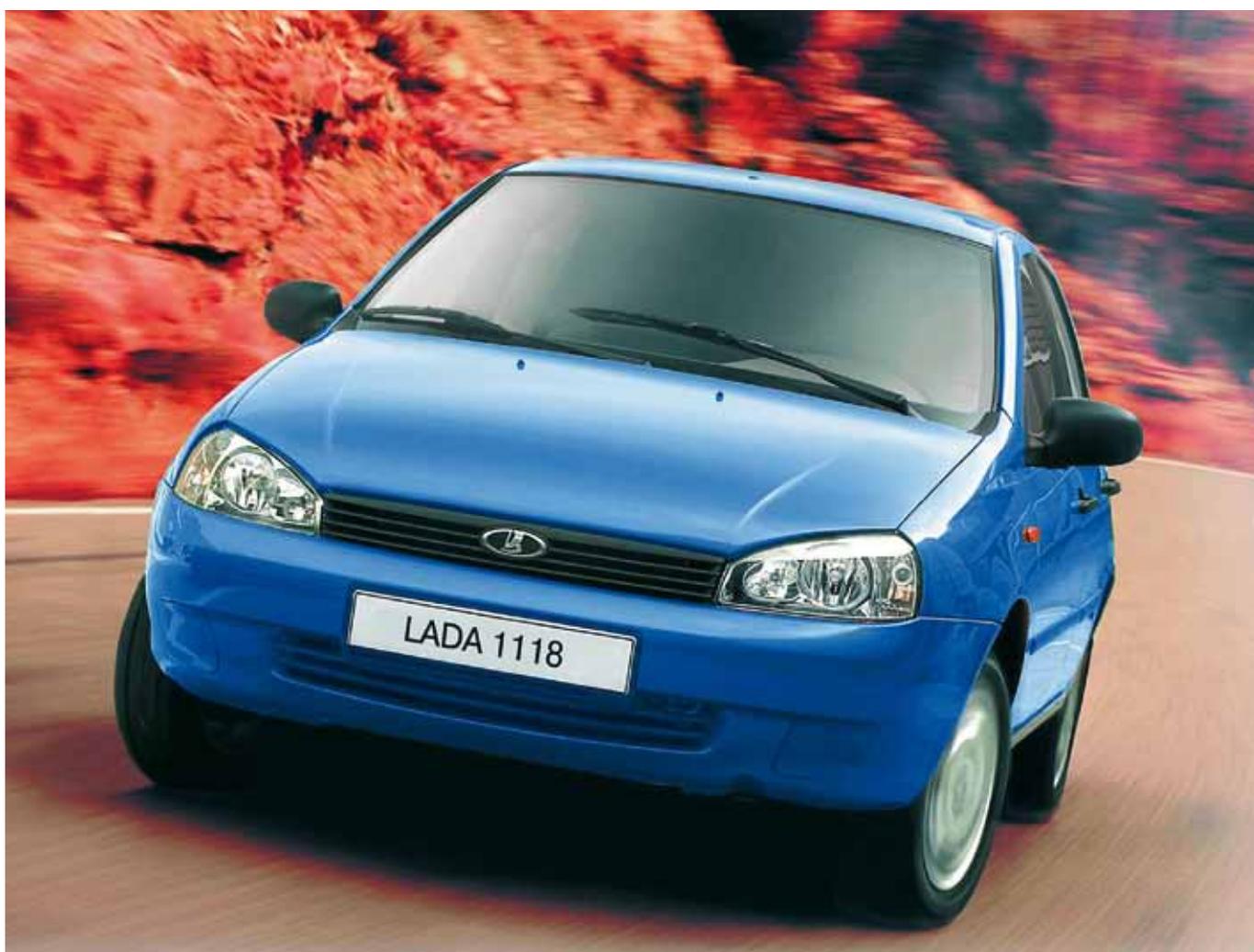


деловой
вестник

Ваши личные финансы



№4
7 октября 2010



Эх, покачу...

В АВГУСТЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ АВТОРЫНОК ВЫРОС В ПОЛТОРА РАЗА, СООБЩАЕТ АГЕНТСТВО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ». Продажи легковых и легких коммерческих автомобилей в России по итогам января-августа на 14% выросли, превысив один миллион машин. Чисто августовский прирост по сравнению с прошлым годом составил 168 тыс. авто — это плюс 51%. Одним из основных факторов роста авторынка стали программы утилизации автохлама и льготного кредитования. Продолжение читайте на **СТР. 4—5**



Рейтинг кредитоспособности повышен

17 СЕНТЯБРЯ МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО STANDARD & POOR'S ПОВЫСИЛО ДОЛГОСРОЧНЫЙ КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ДО «В+» С «В». ПРОГНОЗ ПО РЕЙТИНГАМ — «ПОЗИТИВНЫЙ». ОДНОВРЕМЕННО ПОВЫШЕН РЕЙТИНГ ОБЛАСТИ ПО НАЦИОНАЛЬНОЙ ШКАЛЕ ДО «RUА» С «RUА-».



В сообщении агентства говорится, что повышение рейтингов связано с тем, что область значительно улучшила показатели ликвидности. Этому способствовали открытие банковских кредитных линий, получение кредитов из федерального бюджета, а также более высокий, чем ожидалось, уровень доходов и последовательное принятие мер по ограничению роста расходов.

Экономика области зависит от нефтегазовой отрасли, на долю которой при-

ходит не менее 25% валового регионального продукта. Тем не менее область продемонстрировала готовность своевременно исполнять свои долговые обязательства и в настоящее время сохраняет умеренный уровень долга. Кроме того, поддержанию ее кредитоспособности способствует значительная поддержка со стороны федерального правительства в форме льготных бюджетных кредитов.

Это уже второе повышение рейтинга с начала года. Первое повышение рейтинга состоялось 30 апреля, когда рейтинг был повышен так же на одну ступень.



— Повышение рейтинга явилось следствием работы, которую проводит администрация Томской области для повышения эффективности бюджетных расходов, — сказал

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГУБЕРНАТОРА, НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ФИНАНСОВ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР ФЕДЕНЕВ, — а также системной работы по привлечению и обслуживанию государственного долга Томской области. Аналитики рейтингового агентства также отметили проведенную в последние годы администрацией региона деятельность по ограничению расходов, не являющихся первоочередными. Все это позволило достичь рейтингу Томской области докризисного уровня.

— Повышение рейтинга улучшит отношение региона с финансовыми инвесторами, а также позволит снизить стоимость привлекаемых заимствований, что скажется на снижении расходов на обслуживание долга, — отметил Александр Феденев.

Прогноз «позитивный» означает, что Томская область может пролонгировать свои долговые обязательства и повысить показатели ликвидности, снизив тем самым риски, связанные с повышением ее расходов на обслуживание и погашение долга в 2011—2012 годах.

В настоящее время рейтинг кредитоспособности Томской области по международной шкале находится на уровне Беларуси, Албании, Украины, и превышает рейтинг Аргентины, Камеруна и ряда других стран.

В РОССИИ ПОЯВИЛСЯ ФИНАНСОВЫЙ ОМБУДСМЕН



Ассоциация российских банков представила первого в России финансового омбудсмена, которым стал **председатель банковского подкомитета комитета по финансовому рынку Госдумы Павел Медведев**. Свою работу «комиссара», примиряющего споры банков и простых граждан

«без суда и следствия», он начнет уже в октябре.

Решение о введении института омбудсмена совет АРБ принял еще в 2004 году, в основе его лежит германская модель, в соответствии с которой офис финансового омбудсмена не является государственной структурой. Главные принципы работы омбудсмена — его независимость от банков и государственной власти, бесплатность услуг для заявителя и ограничение суммы

предъявляемых требований до 300 тысяч рублей.

Также названы шесть банков, которые войдут в этот проект на первом его этапе: это Райффайзенбанк, Хоум Кредит энд Финанс Банк, ОТП Банк, Джии Мани Банк, Национальный банк «ТРАСТ» и Юниаструм Банк. Как можно заметить, пока большинство из них иностранные «дочки», но в перспективе число участников проекта должно пополниться и российскими банками.



Возврат долгов Советского Союза

ВЛАДЕЛЬЦЫ СТРАХОВЫХ СВИДЕТЕЛЬСТВ СОВЕТСКОГО ОБРАЗЦА МОГУТ ПОЛУЧИТЬ КОМПЕНСАЦИЮ ОТ ГОСУДАРСТВА, ЕСЛИ ДОГОВОР НАКОПИТЕЛЬНОГО ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ ДЕЙСТVOВАЛ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА 1 ЯНВАРЯ 1992 ГОДА. ПО ПОРУЧЕНИЮ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ С 2001 ГОДА ЭТИ ВЫПЛАТЫ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ОАО «РОСГОССТРАХ».

КТО МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ КОМПЕНСАЦИЮ?

Категории граждан, имеющие право на получение компенсаций, ежегодно определяются соответствующей статьей федерального закона о бюджете, а порядок выплат и сумма предварительной компенсации — постановлением правительства РФ. В 2010 году граждане России по 1945 год рождения включительно (в том числе наследники, относящиеся к указанной категории граждан) имеют право на получение компенсации в трехкратном размере остатка вкладов по состоянию на 1 января 1992 года. Граждане России 1946—1991 годов рождения (в том числе наследники) получают компенсацию в двукратном размере. При этом обязательно вычитаются ранее полученные компенсации.

В случае смерти застрахованного лица в 2001—2010 годах наследники (без ограничения возраста) также имеют право на получение компенсации на оплату ритуальных услуг в размере до 6 тыс. рублей.

ВАЖНО!

Компенсации подлежит не страховая сумма, на которую был заключен договор страхования, а сумма взносов, которую человек успел уплатить. Например, если по договору страхования к бракосочетанию на страховую сумму 1000 рублей страхователем на 01.01.1992 года было уплачено 350 рублей, то именно 350 рублей станут расчетной единицей при начислении компенсации. Окончательную сумму компенсации определяют только специалисты страховой компании.

Прием документов и расчет всех видов компенсаций по заявлениям жите-

лей всех регионов страны осуществляет Расчетный центр компенсационных выплат в городе Рязани.

Для получения компенсации необходимо направить в РЦКВ по адресу: 390046, г. Рязань, ул. Введенская, 10:

заявление на выплату (образец есть на сайте www.rgs.ru и на информационных стендах во всех страховых отделах и агентствах);

копию паспорта (2,3 и 5-я страницы);
копию сберегательной книжки и полные банковские реквизиты счета;
копию документа, подтверждающего факт заключения договора страхования и уплаты по нему взносов;

копию документа о смене фамилии в случае, если имеются расхождения.

Наследникам вместе с вышеперечисленными заявлениями и копиями своих документов дополнительно следует направить копии:

свидетельства о смерти;
свидетельства о праве на наследство.
Все копии перечисленных документов не требуют заверения у нотариуса.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ДОКУМЕНТОВ НЕ СОХРАНИЛОСЬ?

В заявлении необходимо указать всю информацию, которую вы помните: место заключения договора, даты начала и окончания срока действия договора, страховую сумму, страховой взнос, вид договора, ФИО застрахованного.

Консультацию по получению компенсации можно получить по круглосуточному телефону: 8-800-200-0-900. По России звонок бесплатный.



Этим летом президент группы Росгосстрах Данил Хачатуров приехал в Томск. На встрече с журналистами он отметил, что

для страховщиков кризис не закончился, и судьба большинства компаний, работающих на этом рынке, — быть купленными или поглощенными. К 2012 году, считает глава Росгосстраха, в России из 650 действующих сегодня страховых компаний останется 50 — 70.

— Темпы роста убыточности страховых компаний зашкаливают, количество жалоб на недобросовестность страховщиков за последний год увеличилось кратно. Я знаю, многие страховые компании испытывают гигантские проблемы, и я потрясен тем, что некоторые из них продолжают тратить деньги на рекламу, чтобы сорвать напоследок денег с ничего не подозревающих людей. Считаю, это недоработка Страхнадзора, — заявил президент группы Росгосстрах Данил Хачатуров во время визита в Томск. — Не исключено, что в этом году с рынка придется уйти 100 — 150 компаниям, включая игроков первого эшелона.

КАК ВЫБРАТЬ СТРАХОВУЮ КОМПАНИЮ И НЕ ОШИБИТЬСЯ, ПОПАВ В РУКИ МОШЕННИКОВ ИЛИ ЗАВТРАШНИХ БАНКРОТОВ?

Законодательство дает только один четкий ответ: у компании должна быть лицензия на выполнение страховых услуг. Учитывая тенденции рынка, эксперты советуют обращаться в крупные компании, уставной капитал которых превышает 120 млн. рублей (новое требование Федерации к участникам страхового рынка с 2011 года). Однако стоит отметить, что даже большие компании в каждом регионе представлены в разных масштабах и по-разному исполняют свои обязательства. Лучший способ сделать правильный выбор — поинтересоваться у своих знакомых, у кого из страховщиков они получили выплаты в срок и в полном объеме.



Эх, покачу...

В АВГУСТЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ АВТОРЫНОК ВЫРОС В ПОЛТОРА РАЗА, СООБЩАЕТ АГЕНТСТВО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ». ПРОДАЖИ ЛЕГКОВЫХ И ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ ПО ИТОГАМ ЯНВАРЯ-АВГУСТА НА 14% ВЫРОСЛИ, ПРЕВЫСИВ ОДИН МИЛЛИОН МАШИН. ЧИСТО АВГУСТОВСКИЙ ПРИРОСТ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ СОСТАВИЛ 168 ТЫС. АВТО — ЭТО ПЛЮС 51%.

Одним из основных факторов роста авторынка стали программы утилизации автохлама и льготного кредитования. В августе 2009 года квоты по льготному кредитованию расширили до 50 моделей за счет увеличения ценового барьера, а в декабре к выдаче субсидируемых государством автокредитов допущены частные банки (ранее были только государственные). Правда, реально в программу включились порядка 30 кредитных организаций из 104 заявленных, однако половину льготных автокредитов сегодня выдают именно частные банки. В результате льготное автокредитование в нынешнем году показывает очень значительный рост. По условиям участия в программе субсидирования потребительских автокредитов первоначальный взнос составляет 15%, максимальная стоимость автомобиля российского производства — 600 тыс. рублей, кредит предоставляется на 36 месяцев под банковский процент за вычетом 2/3 ставки рефинансирования ЦБ России. По состоянию на 16 сентября количество подавших заявки на получение кредита составило более 237 тыс.

В то же время несколько снизилась доля заявок, которые получают одобрение банков — участников программы. Если в прошлом году из 123 874 заявок получили одобрение 71 486 единиц, то есть 57,7%, то в нынешнем году эта доля сократилась до 45,3% (одобрено 107 814 из 237 798 заявок).

Какие автокредиты предлагают сейчас томские филиалы банков, возделывающих ниву автокредитования? Кредитные политики банков содержат некоторые сходства и различия: первые касаются перечня программ, вторые — условий кредитования. К примеру, Росбанк предлагает кредит на приобретение авто по госпрограмме субсидирования. Минимальная ставка по этой программе — 8,3%. Срок — три года.

Другой интересный «номер», который присутствует в «репертуаре» многих банков, — программа утилизации старых автомобилей. Любой владелец «раритета» может получить сертификат на 50 тыс. рублей и включить стоимость сертификата в счет первоначального взноса по автокредиту. Список авто по этой программе включает в себя более 80 марок, производимых на территории нашей страны, — в том чис-

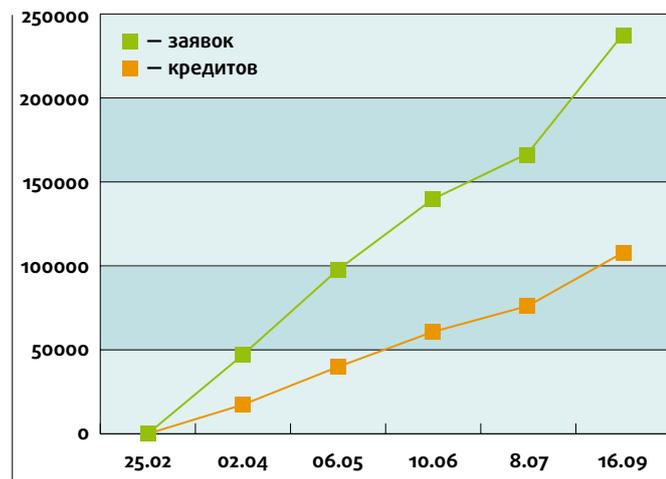
ле такие представительные, как «Тойота-камри» или «Фольксваген-тигуан».

Минимальная ставка по кредиту по этой программе в Росбанке — 12% на 5 лет, говорит **ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО РОЗНИЧНОМУ БИЗНЕСУ ТОМСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА ЕВГЕНИЙ ГОЛУБЧИКОВ**.

Росбанк предлагает также вариант «лайт» и «ультра-лайт» — программы «Авто-статус» с минимальной ставкой — 12,5% без первоначального взноса и «Авто-экспресс-кредит»: от клиента для оформления требуется только паспорт и водительские права. Все формальности можно уладить либо в банке, либо прямо в автосалоне. Ставка, правда, повыше — от 14%: за легкость приходится платить. При кредитовании подержанных авто ставки в Росбанке также начинаются от 14%. Принципиальное условие: на момент погашения кредита возраст иномарки не должен превышать 12 лет, а отечественной машины — 10 лет.

Сбербанк также кредитует томичей на приобретение новых и подержанных авто. Максимальная ставка на машины с пробегом 17, а на новые — 16%. Минимум — 14,5%. По федеральной программе банк предлагает кредиты по ставке 9,33%. Огра-

МОНИТОРИНГ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ЗА 2010 ГОД



ПРОЦЕДУРА ОФОРМЛЕНИЯ КРЕДИТА НА ПРИОБРЕТЕНИЕ АВТОМОБИЛЯ:

- покупателем в банк подается заявка на оформление автокредита;
- покупатель и продавец заключают договор на куплю-продажу, а также на хранение автотранспортного средства;
- на счет продавца покупателем перечисляется аванс; автотранспортное средство регистрируется в Государственной автоинспекции;
- банк и покупатель заключают договор на кредитование;
- банк и покупатель заключают и нотариально заверяют договор на залог автотранспортного средства;
- оформляется страховка автотранспортного средства; банком производится перечисление кредитных средств на счет продавца;
- согласно с актом приема-передачи продавец предоставляет автомобиль покупателю.



ничения по цене авто в Сбербанке нет — по крайней мере, автомобиль стоимостью до 5 млн рублей приобрести можно.

Для тех, кто привык экономить: Сбербанк имеет соглашения с производителями автомобилей на скидки, — разумеется, если кредит оформляется через Сбербанк. Под соглашения попадают ГАЗ, УАЗ, Шкода, Фольксваген, Ауди.

— Сегодня у автодилеров есть некоторые трудности, связанные с дефицитом машин, что несколько сковывает рынок автокредитования, — делится наблюдениями **КРЕДИТНЫЙ ИНСПЕКТОР ТОМСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ СБЕРБАНКА ЕВГЕНИЙ ДОРОНКИН**. — Клиент подает заявку, тратит часто безуспешно три месяца на поиск машины, а за это время теряет решение банка.

Россельхозбанк по части кредитной розницы новичок — долгое время он работал с корпоративными клиентами. Тем не менее, успешно реализуется программа господдержки: банк кредитует авто, произведенные в России.

— Ставка по этой программе 15%, но частично она субсидируется, — рассказывает **СТАРШИЙ СПЕЦИАЛИСТ ОТДЕЛА ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ ТОМСКОГО ФИЛИАЛА РОССЕЛЬХОЗБАНКА ЕЛЕНА НОСЕНКО**. — Срок кредита до 3 лет, максимальная сумма — 510 тыс. рублей. Поручителей не требуется, допускается досрочное погашение. По этой программе обязательно КАСКО.

Вторая программа — кредитование новых и поддержанных автомобилей. Процентная ставка здесь зависит от первоначального взноса — от 14 до 18%. Минимальный взнос — 10% от стоимости машины. Ежемесячных и единовременных комиссий также нет. Кстати, КАСКО можно включить в сумму кредита. Поручителей по кредиту нет — автомобиль будет предоставляться в залог.

Специалисты в банках отмечают, что спрос на автокредиты с начала года ощутимо возрос. А катализатором стало правительство, инициировавшее программы субсидирования и утилизации старых машин. Условия этих программ сделали автокредит дешевле, а значит, более привлекательным.

— Сегодня сложилась уникальная ситуация, когда количество одобренных заявок превышает квоты автосалонов. Большое количество людей захотели прокредитоваться по программе утилизации. Дилеры не успевают за спросом. Возник дефицит на модели ценой от 400 до 700 тыс. рублей, — поясняет Евгений Голубчиков. По наблюдениям банков в этом году отмечается потребительский бум: некоторые банки сравнялись по объемам кредитования с предкризисным годом. Люди стали более раскрепощенными и мыслят более оптимистично, отмечают банкиры.

Андрей МАЛАНОВ.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ В АВТОСАЛОНАХ ТОМСКА БАЗОВОЙ СТОИМОСТЬЮ ДО 600 ТЫС. РУБЛЕЙ

Марка	Модель	Цена базовой комплектации (руб.)	Наличие	Срок доставки
Skoda	Fabia	399 000	под заказ	3 месяца
	Fabia Combi	499 000		
	Octavia	549 000		
	Roomster	589 000		
Renault	Fluence	579 000	под заказ	2 месяца
	Sandero	345 000		3 месяца
	Logan	330 000		3 месяца
	Megane Hatchback	579 000		2 месяца
Nissan	Micra	576 000	есть	—
	Note	527 000	есть	—
	Almera classic	575 000	есть	—
	Tiida	598 000	под заказ	3 месяца
Hyundai	I20	531 900	под заказ	1 месяц
	I30	503 900		1 месяц
	Getz	390 900		2 месяца
Peugeot	107	405 500	есть	—
	206	405 000	есть	—
	206 Sedan	410 500	есть	—
	207	512 000	есть	—
	Partner VP	520 000	под заказ	3 недели
	Partner VU	435 000	под заказ	3 недели
Volkswagen	Polo	472 000	под заказ	2 недели
	Polo седан	399 000		
	Golf	543 000		
Chevrolet	Spark	335 000	под заказ	5 месяцев
	Aveo	495 000		
	Lacetti	460 000		
	Cruze	550 000		
	Chevrolet Niva 1.7	424 000		
Opel	Corsa	580 000	под заказ	5 месяцев
	Astra	570 000		
	Meriva	583 000		
	Combo	423 000		
Ford	Fiesta	528 400	под заказ	2 месяца
	Focus	488 400	под заказ	2 месяца
	Fusion	490 600	есть	—
Toyota	Corolla	599 000	под заказ	3 месяца

При автокредитовании обязательным условием является первый взнос или авансовый платеж. Его размер составляет 15–50% от стоимости автомобиля. Зависит он от марки и стоимости машины. Эти же параметры определяют и срок, на который выдается кредит. В основном это от двух до пяти лет.

Вторым обязательным условием автокредитования является страховка, которая оформляется на весь срок кредитования. Это необходимо для того, чтобы предоставить банку дополнительные гарантии на возврат кредитных средств. Но если кредитная сделка еще не оформлена, достаточной будет оплата страховки сроком на один год. Кредитный автомобиль нельзя продать, передать в пользование или подарить без согласия банка, так как он является объектом залога.



Любительское плавание в море финансовых возможностей

Как стать инвестором? Для чего нужны ПИФы? Что делать, если банкомат отказывается выдавать деньги? И, наконец, как «дотянуть» до получки, когда есть ипотечный кредит, а дочь учится на платном отделении вуза? Согласитесь, даже самый грамотный человек не всегда сможет дать правильный ответ на все эти вопросы. Финансовая грамотность томичей, как и россиян в целом, находится на весьма низком уровне.

По заказу «ВЛФ» маркетинговым агентством «Research consulting» проведено исследование «Мониторинг финансовой грамотности населения Томска». Согласно его результатам, большинство томичей считают себя достаточно просвещенными в сфере финансов. Однако по мнению аналитиков маркетингового агентства, объективные показатели уровня финансовой грамотности населения говорят об ином — у большинства людей нет ни

навыка, ни опыта управления личными финансами, ни знаний финансовых инструментов.

В исследовании приняли участие жители Томска в возрасте 20 — 64 лет. Опрос проводился в форме личного интервью.

Среди более вдумчивых и грамотных участников опроса чаще всего встречались молодые люди 20 — 24 лет.

ДОХОД НА ОДНОГО ЧЛЕНА ДОМОХОЗЯЙСТВА В РУБ., % РЕСПОНДЕНТОВ:

до 5000	9
5,001 — 10,000	29
10,001 — 15,000	31
15,001 — 20,000	16
20,001 — 30,000	10
30,001 — 40,000	3
40,001 — 50,000	1
свыше 50,000	1

ЗНАЮ, НО НАЗВАТЬ НЕ МОГУ

Простой вопрос: «Какие виды финансовых услуг Вы знаете?» горожан не приводил в тупик, но назвать, как правило, они могли не более одного-двух видов финансовых услуг. Четверть респондентов затруднились с ответом (25,8%). Еще 19,8% респондентов назвали в качестве финансовых услуг то, что не имеет к последним прямого отношения:

кредитные (в т.ч. ипотека)	53,9
затрудняюсь ответить	25,8
другое	19,8
расчетно-платежные	16,4
депозиты	13,5
банковские услуги	11,7
инвестиции (инвестиции и ценные бумаги)	5,7
страхование	2,9

Лишь половина респондентов (49,2%) смогли назвать те или иные услуги банка в сфере кредитования. При этом большинству населения эта услуга знакома не понаслышке: либо брали кредит сами, либо родственники и близкие люди. Та же картина в отношении расчетно-платежных услуг (18,8%): большинство имеет банковские карты, но очень немногие пользуются ими хотя бы в качестве платежного средства.

СЕМЕЙНЫЙ ЗАКОН О БЮДЖЕТЕ

Семья — это домашнее хозяйство, куда поступают денежные доходы и где происходит распределение средств. Как ведется учет доходов и расходов в вашей семье? — **Таблица 1.** Опрошенные томичи разделились на две почти равных части: тех, кто ведет учет (44%) и тех, кто этого не делает (53%). Это на уровне средних показателей по стране.

Перед тем, как заключить договор на оказание услуг в банке или страховой компании, большинство граждан у знакомых наводит справки о репутации компании, узнает и сравнивает условия у других представителей рынка. Как часто перед приобретением финансовых услуг вы сравниваете условия их предоставления в различных компаниях? — **Таблица 2.**

1	Томск, об.2010	Томск, об.2008	Россия, 12.2008	Россия, 02.2010
Нет, не ведется, но в целом известно, сколько денег было получено и сколько потрачено за месяц	48	43	47	56
Нет, не ведется, и неизвестно, сколько денег было получено и сколько потрачено за месяц	5	9	9	13
Да, ведется учет денежных средств, поступления и расходы фиксируются	22	24	20	11
Да, ведется учет, но не все поступления и расходы фиксируются	22	21	19	16
Затрудняюсь ответить	2	3	5	4

2	Томск, об.2010	Томск, об.2008	Россия, 12.2008	Россия, 02.2010
Никогда	10	40	14	16
Редко	19	8	10	13
Иногда	27	14	21	20
Всегда	39	27	32	30
Затрудняюсь ответить	5	12	23	21



НЕ ДОВЕРЯЮ НИКОМУ

Насколько томичи бдительны и способны рассмотреть признаки мошенничества в финансовой компании? Опрошенные люди отнесли к финансовой пирамиде:

Банк, предлагающий вклады с % годовых в 1,5 раза выше остальных банков	10
Паевой инвестиционный фонд, сообщающий о 50% доходности паев за предыдущий год	14
Финансовая компания, гарантирующая 50%-ый рост вложений через год и возврат инвестиций	33
Ни один из перечисленных вариантов	8
Все перечисленные варианты	16
Затрудняюсь ответить	18

Уровень недоверия к финансовым институтам среди томичей более высок, чем по России в целом. Ответ «Все перечисленные варианты» они выбирали в 1,44 раза чаще, чем средний россиянин. Кроме того, томичи посчитали финансовыми пирамидами банки в 1,3 раза чаще, паевые инвестиционные фонды — в 1,5 раза чаще, чем респонденты из других регионов России.

ОТСУТСТВИЕ ТРАДИЦИЙ И ПРОСВЕЩЕНИЯ

Аналитики из агентства «Research consulting» признают: оценка уровня финансовой грамотности населения Томска соответствует общей картине по России. Большинство респондентов знают мало, а вот ошибаются много. При всем при этом уровень знаний о финансовых институтах очень низкий, большинство респондентов без подсказки смогли назвать не более одного-двух видов финансовых услуг. Соглас-

но полученным в результате исследования данным томичи больше знают о классических финансовых продуктах и почти ничего — об инвестиционных инструментах.

Положительным моментом можно назвать практическое отсутствие склонности населения Томска к спекулятивным играм на валютном рынке (0,3%).

Еще один плюс — томичи вполне ответственны в отношении ведения личного и/или семейного бюджета, но, с другой стороны, наиболее вероятная причина такого разумного поведения кроется в жесткой и постоянной нехватке денежных средств и в сложности нахождения дополнительных источников доходов.

АВТОРЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ОПРЕДЕЛИЛИ ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ НИЗКОГО УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ:

отсутствие традиций, навыков использования широкого спектра финансовых инструментов (советское наследие);

средний и низкий уровень достатка большей части населения;

финансовые институты не готовы взять на себя задачу воспитания финансово грамотного населения.

Большую осведомленность в разнообразии финансовых услуг проявили мужчины старше 24 лет с доходом от 20 тыс. рублей. Представители этой группы склонны к анализу финансовых услуг, контролируют семейный бюджет и чаще других правильно определили финансовую пирамиду.

Наибольшую ответственность в сравнении финансовых услуг на рынке проявляют женщины 30 — 39 лет, окончившие вуз с дипломом, причем, чем выше доход, тем вероятнее встретить респондента в данной группе.

ВЫВОДЫ

Согласно полученным в результате исследования данным потребность в формировании структурированной системы знаний о финансах очевидна. Иначе население будет впадать в две крайности: отрицание возможности использования финансовых услуг и/или чрезмерное доверие и вовлечение во всевозможные финансовые аферы.

КОММЕНТАРИЙ

— Исследование проводилось, чтобы понять, с кем мы имеем дело в возрастном и социальном разрезе, с целью дальнейшего проведения практических семинаров по повышению финансовой грамотности, — пояснил **руководитель проекта «Ваши личные финансы» Михаил Сергейчик**. — В дальнейшем основной сложностью станет убеждение людей в необходимости увеличивать свои знания в области финансов. Основная причина нежелания узнавать новое: я недостаточно зарабатываю, чтобы сберегать или вкладывать, поэтому мне не нужны такие знания. Первой ступенью обучения должно стать вовлечение школьников старших классов в программу обучения финансовой грамотности с последующей поддержкой (второй ступенью) в студенчестве.

По мнению Михаила Сергейчика, с расширением набора доступных населению финансовых продуктов значение финансовой грамотности повысится.



Спокойствие, только спокойствие



Войдя с портфелем бумаг в лето, мы рассчитывали, как минимум, остаться в рынке в свете ожидаемого ралли. Однако наша уверенность в таком ралли все больше снижалась, многие аналитики говорили о невозможности прогнозирования рынка, непонятной ситуации в мировой экономике и о других «нестабильных» вещах.

Взвешивая все рекомендации, а также планы на предстоящий отпуск, где хотелось бы спокойно отдохнуть, а не ежедневно — ежечасно следить за котировками акций, мы решились уйти в кэш, продав всю рыночную часть портфеля. Однако в последний момент, вспомнив правило гуру рынка У. Баффетта «вкладывать в компании, товарами или услугами которых пользуешься», мы решили оставить в портфеле акции МТС. Было также желание сохранить акции компаний — продуктовых ритейлеров, но на бирже торгуются Х5 Ритейл, Магнит, а их нет в Томске. Тут, конечно, в фантастических мечтах нам почудилось, что когда-нибудь на бирже будут торговаться акции «Ламы» или «Поляны», и тогда мы, конечно, будем покупать только их... Но эти мечты рассеялись, когда мы не увидели среди компаний и новосибирских торговых сетей. Заражение всеобщим IPO обходит Томск стороной.

Наша привязанность к МТС, наверное, должна привести к получению какого-нибудь очень выгодного тарифа на услуги связи, но опять это мечты, которыми были полны наши головы перед приближающимся отпуском.

ИТАК, РЕШЕНИЕ ПРИНЯТО, И ПРОДАЖА СОСТОЯЛАСЬ 15 ИЮНЯ. В ТАБЛИЦЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ИТОГИ УСТРОЕННОЙ НАМИ РАСПРОДАЖИ (В РУБ.):

	Цена	Количество	Стоимость пакета
ВТБ	0,075	113000	8475
ГМК	5 120	3	15360
Газпром	158,5	76	12046
Лукойл	1 695	16	27120
Плюс золото	1505	15	22575
ИТОГО:			85 576

После произведенного сэйла была высказана идея вывести деньги и купить на них облигации Томской области, но после некоторых рассуждений мы все-таки решили не делать монокорзину. Именно поэтому деньги просто остались у нас на брокерском счете.

Отпуск прошел хорошо, не в последнюю очередь из-за нашего «успокоительного» решения, — освободить себя от волнений за движение рынка. По возвращению из отпуска, в последний летний месяц, мы подумали восстановить наши позиции в акциях, но то ли казался расслабляющий отпускной период, то ли другие факторы, но для входа в рынок мы не могли определить для себя отправной точки. После нескольких недель безуспешных попыток пересилить свою внутреннюю неуверенность (кстати, о психологии торговли на бирже можно прочитать в этом же номере газеты, на стр. 10) мы решили пока ничего не предпринимать, а оставаться в деньгах.

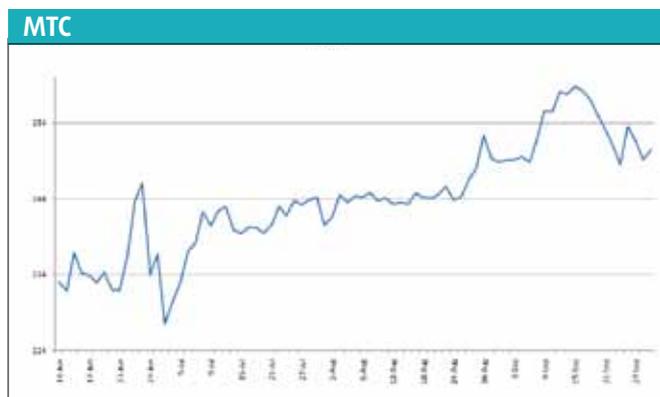
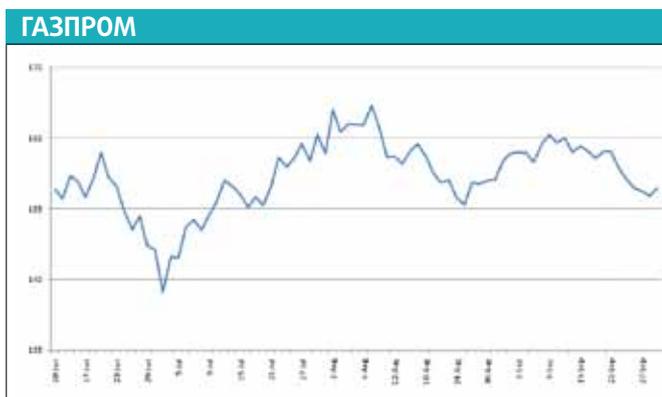
О ПРАВИЛЬНОСТИ ИЛИ НЕПРАВИЛЬНОСТИ ПРИНЯТОГО РЕШЕНИЯ ВЫЙТИ ИЗ АКЦИЙ КАЖДЫЙ МОЖЕТ РЕШИТЬ, ВЗГЛЯНУВ НА ГРАФИК КОТИРОВОК АКЦИЙ ИЗ НАШЕГО ПОРТФЕЛЯ (СМ. СТР. 9).

О ситуации на фондовом рынке в течение лета можно сказать одно — тишина и спокойствие. Движение котировок находилось в боковом тренде, объем торгов на классическом рынке РТС оказался более, чем в восемь раз, ниже среднего объема торгов за лето за пятилетний период, средние дневные объемы торгов акциями на ММВБ снизились с 60 до 40 млрд. рублей.

Изменения фондовых индексов по итогам лета оказались настолько низкими, что вполне сравнимы со средним изменением за день. Статистика лета выглядит следующим образом: индекс РТС показал рост с 1373,87 пункта до 1 421,47 пункта (+3,35%), индекс ММВБ подрос немного слабее — с 1325,51 пункта до 1366,5 пункта (+3%). Из прошедших событий по оставшемуся портфелю стоит отметить получение нами купонного дохода по облигациям Томской области в сумме 3 668 рублей 17 сентября.

При общем боковом движении рынка сложно выделить лидеров и аутсайдеров, так как изменение котировок всех «голубых фишек» за летний период укладывается в 10. В минус по итогам летних торгов ушли индекс РТС Электроэнергетики (-3,11%) во главе с бумагами «Интер РАО ЕЭС» (потери более 17%) и РТС Металлов и добычи (-2,71%) с наиболее активно дешевевшими акциями НЛМК (-18,61%). Безусловным лидером лета стали акции «Уралнефтехима», прибавившие за три месяца 39,39%. Впрочем, в целом нефтегаз не принес много радости игрокам: соответствующий индекс РТС вырос за лето лишь на 2,7%, а за последний летний месяц этот индикатор и вовсе ушел в минус почти на 4%. Наибольшее падение пришлось на бумаги «Роснефти», потерявшие к последним пятничным августовским торгам 13,11%.

Нынешним летом особенно выделились бумаги компаний химической отрас-



ли: котировки «Уралкалия» за лето выросли на РТС на 21,1%, «Сильвинита» — на 18,52%, «Акрона» — на 16,05%. Все три эмитента показали рост и в августе: на 9,22%, 2,89% и 12,15% соответственно.

К стати, одним из косвенных подтверждений того, что мы не одиноки в непонимании стратегии работы на сложившемся рынке, стало сообщение о том, что старожил финансового рынка, господин Stanley Druckenmiller намерен покинуть инвестиционный бизнес, так как не может понять, каким образом в нынешних условиях можно зарабатывать прибыль для себя и клиентов. По мнению знатоков рынка, это событие является знаковым. Какими только эпитетами не

нарекали этого человека: и гуру рынка, и иконой бизнеса хедж-фондов. Так что решение о некоторой передышке являлось разумным решением. Или нам просто хочется в это верить? Но так или иначе наш эксперимент мы планируем продолжить и дальше, именно поэтому, внимательно изучив рекомендации, указанные в статье о психологии торговли, мы в настоящее время вырабатываем четкую стратегию действий на рынке, что должно позволить нам войти в рынок, преодолев уже сложившийся психологический барьер.

Уверены, что нас ждет светлое и высокодоходное будущее. Ведь мы уже присматриваемся к торговле на индекс РТС, а там нас ждет много нового и интересного.



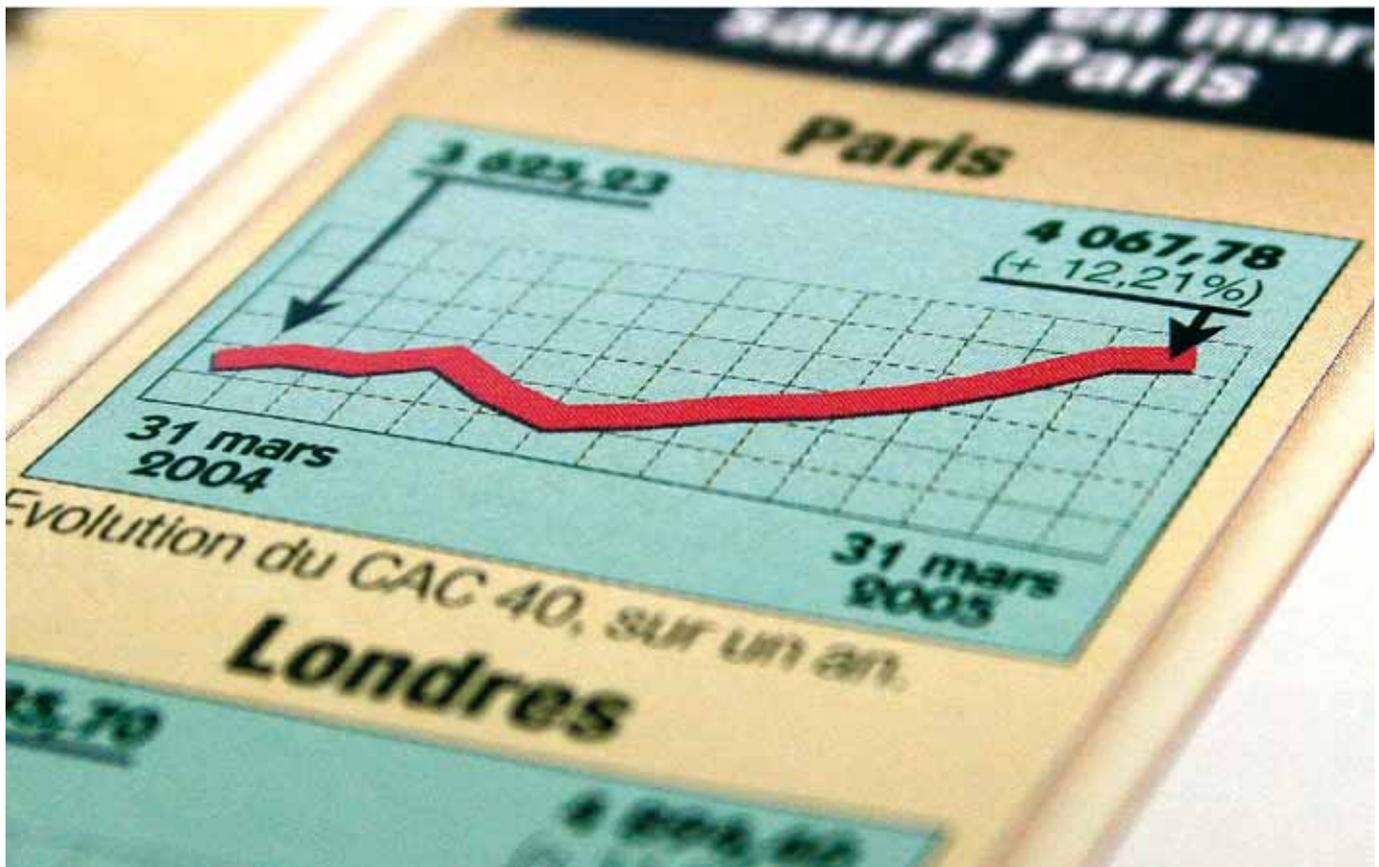
Ведущий рубрики — финансовый эксперт **Михаил СЕРГЕЙЧИК**

До встречи в следующих публикациях, а также в новостях о нашем инвестпортфеле на сайте по адресу www.vlfin.ru. Все ваши вопросы вы можете отправить на нашу почту info@vlfin.ru.

О подходе к изучению новых инструментов мы расскажем в следующем выпуске инвестпортфеля.



Психология торговли на фондовом рынке



Как и обещали в прошлом номере газеты, мы начинаем публиковать серию статей, посвященных эмоциональной составляющей на организованном фондовом рынке. В этом номере мы остановимся на психологии торговли.

Торговля на рынке ценных бумаг основана на взаимодействии трех определяющих компонентов: анализ, управление капиталом и психология торговли. Именно эмоциональная составляющая может повлиять как положительно, так и привести к полному краху. Несмотря на знания и опыт, людей подводят незримые участники всего — ЭМОЦИИ. В торгах, по большей части, участвуют живые люди, которые основывают свои действия на практически одних и тех же экономических показателях, графиках цен. Однако одни зарабатывают на этом, а другие теряют. Именно эмоции искажают наше восприятие происходящего и заставляют совершать действия, приводящие к потере принесенных на рынок капиталов. Можно очень

много и грамотно зарабатывать на виртуальном счете, но, не обуздав свои эмоции, не получится правильно применять полученные знания и опыт.

Чаще всего «свойства души» проявляются на финансовых рынках с не лучшей стороны. На эту тему написано много книг по рыночной психологии. Отчего чаще всего мы принимаем неправильные и убыточные финансовые решения? Почему нас так легко обмануть, и мы рады обманываться сами?

Оказалось, что ошибок, которые мы делаем, не так много. К примеру, Даниэль Канеман обращает внимание всего на 5 основных:

САМОУВЕРЕННОСТЬ. Каждый инвестор — независимо от того, управляет он своими или чужими деньгами, — убе-

ден, что знает то, чего не знают другие. На этом основании часто совершают операции, не учитывая их риск.

БЛИЗОРУКОСТЬ. Люди часто фокусируются только на краткосрочных доходах или потерях и совершенно не думают о своем финансовом положении на перспективу хотя бы в несколько лет.

ИЗЛИШНИЙ ОПТИМИЗМ. Канеман провел эксперимент, в котором спросил у студентов, насколько велики их шансы заболеть раком или стать алкоголиком. Абсолютное большинство студентов сочли свои шансы очень низкими. Хотя на самом деле вероятность для каждого из них одинакова. Другой пример. Если спросить у владельцев компаний, каковы их шансы на успех, две трети оценят их минимум в 70%. А 25% бизнесменов во-



ошибки новичков

обще полагают, что они доходят до 100%. В реальности 65% новых компаний разоряются в первые 5 лет.

РАЗДЕЛЕНИЕ СЧЕТОВ. Инвесторы воспринимают все свои счета раздельно вместо того, чтобы рассматривать их как цельный капитал.

ПОКУПКА ПЛОХИХ АКТИВОВ И ПРОДАЖА ХОРОШИХ. (Под словом «актив» понимается любая собственность: акции, квартира, банковские депозиты и пр., которая приносит доход.) Эксперимент, проведенный учеными, показывает, что акции, которые продаются инвесторами в течение одного года, показывают доходность на 3,4% большую, чем акции, которые инвесторы покупают.

Всем начинающим инвесторам, чтобы начать успешную работу на фондовом рынке, необходимо перестроить отношение к своим инвестициям. Кратко это можно выразить следующим образом. В связи с тем, что котировки акций могут как расти, так и падать, важно нормально относиться к тому, что в какие-то моменты времени стоимость активов в портфеле инвестора может приносить как доход, так и убыток. Именно в моменты роста или падения цены акций инвестору следует собрать волю в кулак и не поддаваться случайным эмоциональным порывам, приводящим к поспешным сделкам на рынке.

Важным становится понимание происходящего на основании оценки психологии поведения людей на финансовом рынке. Являющиеся основой всего, страх, жадность и надежда оказывают определяющее влияние на действия каждого из участников. В процессе торговли помимо отдельно взятого трейдера принимает участие большое количество других игроков, мнения которых на то или иное событие нельзя узнать и оценить. Когда большая часть участников торгов воспринимает информацию совершенно однозначно и начинает совершать на ее основании определенные действия, рынок начинает подчиняться совокупному мнению толпы. Таким образом, мнение толпы становится тем фактором, который позволяет ценам двигаться. Поэтому в торговле на фондовом рынке обязательно надо учитывать мнение и настроение других участников и двигаться в общем тренде и не рисковать, пытаясь двигаться в противоположном направлении.

СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩИМ ТРЕЙДЕРАМ



Не поддавайтесь эмоциям и не занимайтесь самообманом. Следует всегда помнить, что спонтанные, необдуманные сделки, которые инвестор совершает в надежде получить небольшую прибыль, чаще всего оборачиваются большими потерями.

Не унывайте при потерях. Потерь на фондовом рынке не избежал ни один, даже профессиональный игрок. Не следует впадать в отчаяние при закрытии убыточных позиций. Постарай-

тесь проанализировать совершенные ошибки, сделайте соответствующие выводы, чтобы избежать их впредь.

Не спешите заключать сделки, рынок никуда не убежит. В отличие от рынка ценных бумаг с фиксированной доходностью, где существует конечная дата погашения бумаги по ее номинальной стоимости, рынок акций не имеет каких-либо четких ориентиров по конечному росту цены той или иной акции. Поэтому лучше войти в рынок на неделю (месяц) позже и купить акции по более низкой цене, чем совершить сделку по покупке акций сейчас, когда рынок уже очень сильно перегрет.

Покупайте на ожиданиях, продавайте на фактах. Как правило, большинство информации, приходящей на рынок, имеет ожидаемый характер. Пока все на рынке ждут хорошую новость, рынок растет. Когда она реально выходит, происходит один короткий удар вверх, а затем котировки падают. В этот момент участники рынка осознают, что все хорошее уже случилось, то есть все отыграно, и теперь нужно ждать еще чего-то новенького. А до тех пор можно выйти из рынка, продав свои подорожавшие бумаги.

Не жадничайте и не передерживайте позицию. Желание получить лишние 10 копеек к текущей цене акции может привести к потере нескольких рублей, если котировка, не достигнув выставленной заявки, круто разворачивается и идет в противоположную сторону. На этот счет лучше руководствоваться правилом: лучше недополученная прибыль, чем полученный убыток.

Никого не слушайте — думайте сами. Самостоятельная трезвая оценка событий на рынке, как правило, позволяет достичь хорошего результата.

Помните, что самые опасные эмоции на рынке акций — это страх и жадность. Покупая акцию, инвестор рассчитывает на рост ее курсовой стоимости. В момент роста котировок инвестором движет жадность, желание получить от роста как можно больше. Это может привести к передержке позиции и стать причиной убытков. В момент падения рынка инвестор начинает испытывать страх потери стоимости купленных им акций. Это, в свою очередь, может привести к серьезным убыткам. Преобладание жадности над страхом выражается при растущем рынке. Падающий рынок указывает на то, что настроения, связанные со страхом, в данный момент доминируют.

Не покупайте акции сразу на все деньги. Лучше купить немного и посмотреть, как будет вести себя бумага. Будет расти — купить еще часть. Будет расти дальше — купить на все оставшиеся из запланированных для этой бумаги деньги. Аналогично при продаже. Продать — посмотреть, продать еще — снова выждать и т.д.

Сомнительность. Инвестору лучше отказаться от торговли, если он не уверен в своей оценке ситуации. Сказав себе: «Меня терзают смутные сомнения», инвестору не следует открывать свои позиции, а лучше заново проанализировать ситуацию или просто погулять. Последний совет актуален во всех тяжелых случаях и помогает от любых недугов.



Облигации Томской области

Все мы в течение жизни так или иначе сталкиваемся с определенными вещами, которые нам кажутся привычными. Причем привычка эта порой формируется на протяжении всей жизни, либо передается от родителей. Например, приобщение населения к хранению денег в сберегательной кассе заняло не одно десятилетие. Однако на сегодняшний день это кажется естественным: представляете ли Вы сегодня жизнь без хранения сбережений в надежном банке? Вряд ли. Одновременно с этим мы неохотно воспринимаем что-то новое и не видим либо боимся увидеть все преимущества чего-то нового, даже если они находятся на поверхности. Так, например, было в начале 1990-х, когда многие из нас считали, что сотовые телефоны — это излишество и без них вполне удобно. Но обойдетесь ли Вы без сотового телефона сегодня?



Департамент финансов
Томской области

Предлагаем Вам поближе познакомиться с таким вариантом сохранения Ваших сбережений, как государственные облигации Томской области. Знакомство с облигациями будет основано на сравнении с привычным видом сбережения — банковским вкладом, чтобы Вы могли наглядно оценить все плюсы и минусы работы с облигациями.

Итак, облигации Томской области — это один из вариантов вложения свободных денежных средств, по своей природе максимально приближенный к вкладам. Однако в отличие от вклада, он предлагает большую гибкость при принятии решений. Имея общую информацию об экономической ситуации в стране, Вы можете эффективно управлять своими личными финансами: храня деньги в облигациях, Вы в любой момент можете продать их для приобретения иных активов. В конце концов, Вы просто можете продать облигации, если Вам понадобятся деньги. Наиболее удобным способом облигации можно использовать для диверсификации, т.е. для сокращения рисков Ваших вложений. К примеру, имея 100 000 рублей, Вы можете вложить какую-то часть сбережений в облигации, а оставшуюся часть разместить в

других активах — валюте, банковских инструментах, инструментах фондового рынка или других активах. Тем самым Вы обезопасите свои сбережения от различных рисков, минимизируете возможные потери и при грамотном выборе направлений вложения средств получите достойную прибыль.

Так что же такое облигации? Облигации Томской области — это государственные ценные бумаги, выпущенные Департаментом финансов Томской области (лицо, выпускающее ценные бумаги, называется эмитентом). Номинальная стоимость одной облигации составляет 1 000 рублей, ставка доходности — 10,5% годовых. Приобретение Вами облигаций означает, что область занимает у Вас денежные средства под 10,5% годовых и ежеквартально Вы будете получать «плату» за пользование денежными средствами (она называется купонным доходом). В конце срока Вам выплатят последние проценты и номинальную стоимость принадлежащих Вам облигаций.

Согласитесь, что в целом это очень похоже на вклад, с той лишь разницей, что в силу того, что облигации — это ценные бумаги, доход по ним выплачивается не в конце срока, как у вклада, а ежеквартально. Однако данная схема выплаты дохода может являться даже более удобной, выступая в качестве, к примеру, ежеквартальной прибавки к пенсии или зарплате. Но если эта прибавка Вам не нужна в текущий момент времени, Вы можете дополнительно приумножить свои сбережения путем реинвестирования — докупить еще облигаций на сумму ежеквартального дохода (тем самым Вы получите общую ставку доходности выше 10,5 процентов годовых, т.к. проценты на выплачиваемый купонный доход не начисляются).

Что касается надежности вложения в облигации, то эти ценные бумаги действительно надежны. Во-первых, потому, что надежен сам эмитент, что подтверждено результатами размещения на фондовом рынке биржевых облигационных займов и безупречной кредитной историей. Не менее важен и тот факт, что финансовое положение области, выступающей эмитентом ценных бумаг, контролируется Министерством финансов РФ. Стоит отметить, что в отличие от облигаций, выпускаемых предприятиями и иными организациями, госу-



ложим, что раз в три месяца владельцу облигации выплачивается купонный доход — возьмем условно круглую цифру — 30 рублей. Таким образом, через один месяц накопленный доход составит 10 рублей, через два — 20 рублей. Если Вы купили облигацию в день начала их продажи, либо в дату любой из купонных выплат, Вы заплатите за нее только 1 тысячу рублей. Если же Вы ее купили через месяц, то заплатите за нее 1 тысячу 10 рублей. Но через три месяца Вы все равно получите 30 рублей, которые компенсируют Вашу переплату в размере 10 рублей. Ваш чистый доход составит 20 рублей за два месяца, т.е. те же 10 рублей в месяц.

Приобретая облигации Томской области, инвестор вкладывает свободные денежные средства в надежный рыночный инструмент с постоянной доходностью. При сравнении банковских вкладов и облигаций необходимо иметь в виду, что, имея вклад в банке, вкладчик не может снять сумму вклада со счета до истечения срока, иначе он теряет накопленный процент и получает только доход по ставке вклада «до востребования», как правило, не более 1 процента годовых, в отличие от облигаций Томской области, по которым выплачивается доход, исходя из рыночных ставок.

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

Таким образом, облигации Томской области являются неплохой альтернативой либо дополнением к давно и хорошо всем знакомому способу сбережения денежных средств — банковскому вкладу. Несмотря на некоторые особенности, облигации обладают очевидными преимуществами для любого человека, желающего сохранить сбережения — высокая ставка, высокая надежность и гибкий срок.

Телефоны для справок
по облигациям Томской области:
8 (382-2) 51-12-12, 51-12-10.

дарственные ценные бумаги имеют одно явное преимущество — доходы в бюджет в виде налоговых платежей поступают всегда, вне зависимости от экономической ситуации. Во-вторых, важно отметить надежность самого владения этими облигациями. Они бездокументарные, их не потеряешь — они хранятся у реестродержателя.

Процедура покупки облигаций да и владение ими в целом не представляют никаких трудностей. Как и в случае с вкладом, Вам нужно прийти в банк и заключить договор. Только в данном случае это будет договор купли-продажи облигаций, а не банковского вклада. Отличие от процедуры открытия банковского вклада заключается в том, что помимо договора Вам нужно будет предоставить данные о себе реестродержателю — организации, которая ведет учет прав всех владельцев облигаций. На основании этих данных реестродержатель откроет Вам личный счет, на котором будут учитываться принадлежащие Вам облигации. Никакой сложности заполнение данных документов не представляет, так как все эти документы заполняют сотрудники банков, являющихся

уполномоченными агентами по продаже облигаций, Вам лишь нужно предоставить данные о себе. Никаких дополнительных расходов, помимо стоимости самих облигаций, у Вас не возникнет. Доход Вы можете получать как в наличной форме, так и безналичной (на счет в любом банке).

Агентом по продаже облигаций является СБЕРБАНК (в Томске — пр. Фрунзе 90/1, в Северске — ул. Победы 27А). Ответы на все вопросы по облигациям Томской области можно получить у уполномоченного представителя эмитента — ОГСУ «Томская расчетная палата» по телефону в Томске: 8 (382-2) 51-12-12, 51-12-10.

Как отмечалось выше, одна облигация имеет номинальную стоимость 1000 рублей. Но т.к. доход по облигациям начисляется ежедневно, то с приближением к дате выплаты дохода растет и цена облигации. Для наглядности предлагаем Вам пример. Предпо-



Финансовое планирование — путь к финансовой независимости

Однажды два американских экономиста Томас Дж. Стэнли и Уильям Д. Данко решили провести исследование и узнать все о миллионерах: как и где они живут, что едят, как одеваются, куда инвестируют свои деньги. В общем, все, что можно о них узнать, чтобы понять, почему они стали миллионерами.

Никого нельзя заставить быть богатым или здоровым вопреки его воле.

Д. Локк

Лучший способ собрать такую информацию — спросить обо всем у самих миллионеров. Так они и поступили: назначали встречи с миллионерами и на этих встречах задавали различные вопросы.

Для своего первого интервью с миллионерами они арендовали роскошные апартаменты на крыше небоскреба в престижном районе Нью-Йорка, чтобы респонденты-миллионеры находились в привычной для себя обстановке. Были наняты два мастера-кулинара, составившие меню закусок с паштетами четырех видов и тремя видами икры. Гармонизировать с этим гастрономическим великолепием должен был ящик дорогого «Бордо» урожая 1970 г. и ящик восхитительного «Каберне Совиньон» 1973 г. В этой обстановке они ждали прибытия миллионеров.

Первым пришел мистер Бад, 69 лет, миллионер в первом поколении (т. е. он сам создал свой капитал, а не получил его в наследство), владелец дорогой недвижимости в Нью-Йорке и двух предприятий. По его внешности нельзя было сказать, что он стоит намного более \$10 млн. — заурядная одежда, поношенные костюм и пальто.

Но авторы хотели показать мистеру Бад, что они прекрасно знают запросы американских миллионеров в еде и напитках, и один из них предложил мистеру Бад бокал «Бордо» 1970 г. Мистер Бад посмотрел на него с недоумением и ответил: «Я пью только виски и пиво двух сортов — «Будвайзер» и бесплатное».

Авторы явно пытались скрыть свой шок, так как никак не ожидали такого ответа. Постепенно собрались все остальные приглашенные участники. Интервью продолжалось два часа. Десять декамиллионеров ерзали в креслах, иногда поглядывая на накрытый стол, но к напиткам и коллекционным винам ни один так и не притронулся. Они не прочь были закусить, но ели только сухие крекеры для паштетов.

А что же сделали с винами и закусками? Неужели пришлось выбросить?



Нет. Менеджеры из соседних офисов и сами авторы насладились изысканными продуктами. После этого случая авторы предлагали миллионерам во время интервью угощение, больше соответствующее их привычкам: кофе, напитки, пиво, виски, простые бутерброды. И, конечно, они платили за интервью от \$100 до \$250. Иногда предлагали вместо денег другие виды вознаграждения, но ни один миллионер не предпочел взять у них большого и дорогого игрушечного медведя для своего внука.

Мы решили начать с этой истории потому, что практически всем миллионерам присуща одна очень важная черта — они большое количество времени уделяют планированию своих денежных потоков, анализу своих инвестиций. Кстати, это занятие (посидеть вечером в своем кабинете и проанализировать, что произошло за неделю с капиталом, какие активы выросли, а какие упали, какие есть интересные варианты для инвестирования и т. д.) является одним из самых любимых у миллионеров. Оно стоит на втором месте после общения с родными и близкими.

Как достичь своих жизненных целей — обеспечить себя и детей, дать им хорошее образование? Над этим задумывается большинство людей, и каждый раз все сводится к тому, где взять деньги. Деньги всегда можно найти, если начать их контролировать. Это не значит, что нужно жестко ограничивать себя во всем. Контроль необходим для того, чтобы понять, куда деньги уходят, и направить их в нужное русло.

Многие считают, что если бы они зарабатывали не \$500 в месяц, а в 2—3 раза больше, то решили бы большинство своих денежных проблем. А если бы их доход вырос до \$10 тыс. в месяц, они бы навсегда забыли о финансовых затруднениях. Но это большое заблуждение. С ростом зарплаты увеличиваются потребности и, соответственно, расходы. Причем зачастую траты растут значительно быстрее доходов.

Приведем пример из реальной жизни эксперта по личным финансам.

Однажды Владимир встретил у входа в подъезд своего соседа Николая. Он знал, что Николай зарабатывает немного и его семья (жена и ребенок) еле сводит концы с концами.



«Как дела?» — спросил он у него.
«Неважно. Не знаю, как дотянуть до зарплаты».

«А если бы ты получал в пять раз больше, как наш сосед Петя, решил бы все свои проблемы?» — спросил Владимир.

«Еще бы!!! Решил бы. И не только свои, а еще бы и родственникам помог».

Буквально в тот же день Владимир встретил соседа Петю, который живет этажом выше. У него такая же семья, но заработок в пять раз выше, чем у Николая. Первое, что Петя сказал при встрече, было следующее:

«Как жить-то тяжело. Денег не хватает катастрофически. Не знаю, как дотянуть до следующего месяца».

«А представляешь, как живет Николай со своей зарплатой, в пять раз меньше, чем у тебя?»

«Честно говоря, не представляю», — ответил Петр.

Если человек не контролирует свои деньги, свои денежные потоки, финансовые проблемы будут преследовать его всегда, независимо от уровня дохода — это аксиома. Если вы считаете, что с увеличением дохода в 2, 3, 10 раз вы сможете раз-

решить все свои финансовые проблемы, — это глубокое заблуждение. Вы не только их не решите, но можете усугубить, потому что при большем доходе люди склонны брать на себя большие обязательства и, соответственно, риски. Почему финансовые проблемы возникают почти у всех людей? Людей с совершенно разным достатком? Денег не хватает всегда. Некоторые люди имеют много денег. Настолько много, что они совершенно не думают о своих расходах, не управляют своими деньгами. Они (деньги) просто приходят, уходят и снова приходят. Другие (и таких большинство) постоянно задают себе вопрос: «Где взять денег? Как дожить до зарплаты?» На определенном этапе и те, и другие приходят к тому, что ситуация с деньгами должна быть под контролем. А это достигается лишь с помощью финансового планирования. Это звучит очень сложно, но само планирование может быть намного проще.

Финансовое планирование необходимо каждому человеку и каждой семье. Потому что отсутствие личного плана, даже самого элементарного, — это огромный риск. Что это за риск? Для

первой группы людей, то есть людей, не имеющих проблем с деньгами на текущий момент, — это риск однажды потратить все и перейти на совершенно другой уровень существования.

— Цели личного финансового плана — то, чего мы хотим достичь через некоторое количество лет. Именно для того, чтобы достичь поставленных целей, мы составляем личный финансовый план. При написании целей обязательно указывается, к какому сроку вы хотите реализовать цель. Какова стоимость цели. Например, покупка нового автомобиля стоимостью \$15 тыс. к декабрю 2012 г., накопление на обучение ребенка — \$25 тыс. к 2025 г., — говорит **консультант направления «Персональные финансы» в Томске Алексей Марков**.

Данная статья является началом серии статей, посвященных личному финансовому планированию. В следующих номерах мы рассмотрим несколько реальных ситуаций из жизни людей. Если вы хотите получить бесплатные консультации по личным финансам и стать участником публикаций, звоните — **71-23-73**.



Школа личной финансовой безопасности

В последнее время в Томске участились случаи попыток проведения мошеннических действий в отношении владельцев пластиковых карт. В этой связи мы решили напомнить основные советы о том, как защитить себя от разного рода мошенников.



1 Никогда и никому не сообщайте ваш ПИН-код и никогда не предоставляйте Вашу личную информацию, в том числе в ответ на различные запросы по электронной почте в сети Интернет. Финансовые учреждения не связываются со своими клиентами по электронной почте для получения конфиденциальной информации — паролей и пин-кодов.

2 Проверяйте выписки по Вашему счету сразу по получении и немедленно сообщайте о подозрительных транзакциях в банк, выдавший Вам карту.

3 Убедитесь, что Вы полностью осведомлены обо всех расходах, связанных с Вашей покупкой. Рекомендуем подключить услугу SMS-банк, что позволит Вам в режиме он-лайн отслеживать все происходящие операции с Вашим счетом.

4 Если у Вас возникли какие-либо сомнения относительно безопасности Ваших персональных данных, найдите другой магазин или другой, более безопасный, метод оплаты.

КАК ПРЕДОТВРАТИТЬ КРАЖУ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Номер своей платежной карты и прочую финансовую информацию сообщайте только тем организациям, с которыми Вы сами связывались. Никогда не сообщайте эти данные неизвестным людям.

Если Вы никогда не слышали об организации, от имени которой Вам звонят, будьте осторожны.

Отказывайтесь от «призов» и от выигрышей в лотерею, которые Вам обещают за сделанную покупку в незнакомом Интернет-магазине.

О любых подозрительных операциях сообщайте в правоохранительные органы.

5 Если Вы подозреваете, что конфиденциальная информация о Вашем счете уже попала в руки мошенников, немедленно свяжитесь с организацией, выдавшей карту, и выясните, какие необходимые меры безопасности следует предпринять.

6 Время от времени изменяйте свой пароль и ПИН-код; старайтесь не использовать пароль, который можно легко угадать.

7 Будьте особенно осторожны, сообщая конфиденциальную информацию о себе (например, девичью фамилию своей матери или номер социального страхования). Обязательно выясните, как эти данные будут использованы, кому еще их сообщат и какие меры будут предприняты для обеспечения их защиты.

8 Храните в безопасном месте все документы, которые содержат личную информацию. Список всех кредитных карт, номера счетов, даты истечения срока действия и телефонные номера сервисных служб также необходимо хранить в безопасном месте, чтобы быстро связаться со своим банком в случае, если у Вас украли карту или если Вы ее потеряли.

9 Если Вы совершаете покупку через сайт компании и собираетесь сообщить личную или финансовую информацию, обратите внимание на показатели безопасности сайта как, например, значок секретности в строке состояния браузера или наличие «https:» в начале адреса сайта («s» обозначает «secure» — безопасный). К сожалению, некоторые Интернет-мошенники подделывают значки, обозначающие безопасность сайта. Убедитесь, что Ваша антивирусная программа и сетевое устройство защиты соответствуют последним требованиям. Мошеннические сообщения могут содержать программы, которые опасны для компьютера и способны отслеживать Ваши действия в Интернете без Вашего ведома. Установите такие антивирусные программы, которые распознают не только новые, но и устаревшие вирусы. Сетевое устройство защиты делает Вас «невидимым» в Интернете и блокирует любые сообщения из неавторизованных источников.



Выгодные вложения

Предложения вкладов кредитных организаций, работающих в Томской области.

За основу мы взяли вкладчика с суммой 100 тыс. рублей, открывающего вклад на следующих условиях:

вклад является срочным на 1 год; с возможностью пополнения; валюта вклада — рубли.

Данные представлены в таблице:

Банк	Наименование вклада	Ставка, % годовых	Период начисления доходов
АКБ Авангард	Базовый	7,5	ежемесячно
Альфа-Банк	Премьер	6,4	ежемесячно
	Мульти-валютный	5,6	ежемесячно
	Потенциал	5,5	ежемесячно
Банк Москвы	Престиж	6,65	ежемесячно
Банк Союз	Комфорт	7,7	ежемесячно
Бинбанк	Доходный +	9,5	ежемесячно
ВБРР	Растущий	6,5	ежеквартально
	Правильный-2	6,7	ежемесячно
Восточный Экспресс Банк	Восточный	8,75	ежемесячно
ВТБ 24	Свобода выбора	4,6	ежемесячно
	Комфортный	4	ежемесячно
Глобэкс Банк	Деньги для жизни	7,75	ежеквартально
	Плановый доход	8,75	ежемесячно
Инвестбанк	Инвест Копилка	9,85	ежемесячно
	Инвест Премия	9,5	ежемесячно
МБРР	Накопительный — регион	7,25	ежемесячно
МДМ Банк	Растущий процент	7,7	ежемесячно
Мособлбанк	Осенний вальс	8,25	ежемесячно
НБ ТРАСТ	Растущий процент	9,25	ежемесячно
	Почетный клиент 2010	9	ежемесячно
НОМОС Банк	Номос — оптима	8	ежемесячно
	Номос — капитал	7,4	ежемесячно
Промрегионбанк	Томич +	9,15	ежемесячно
	Почетный	9	ежемесячно
Промсвязьбанк	Мои накопления	6,65	ежемесячно
	Мой мультिवыбор	5,5	ежемесячно
Райффайзенбанк	Рантье	4,1	ежемесячно
Росбанк	Выгодный	7,45	ежемесячно
	Оптимальный	6,15	ежемесячно
Роспромбанк	Универсальный	8,75	ежемесячно

Банк	Наименование вклада	Ставка, % годовых	Период начисления доходов
Россельхозбанк	Агро — СТИМУЛ	7	ежемесячно
Русский стандарт	Рантье	10	ежеквартально
	Рантье	10	ежемесячно
Русь-Банк	Мульти-валютный	7	ежемесячно
	Универсальный	6,25	ежемесячно
Сбербанк России	Накопительный Сбербанка России	4,5	ежемесячно
	Пополняемый депозит Сбербанка России	4	ежемесячно
Связь Банк	Пополняемый резерв	8,2	ежеквартально
	Управляемый резерв	7	ежемесячно
Совкомбанк	Постоянный доход	9	ежемесячно
ТПС-Банк	Прогрессивный +	7,25	ежеквартально
	Срочный — 370	7,5	ежемесячно
ТрансКредитБанк	Престиж-Рантье	7	ежемесячно
Уралсиб	Мульти-валютный	6,9	ежеквартально
	Стабильный	7,3	ежемесячно
Юниаструм банк	Фондовый	9	ежемесячно





Финансовая система в зарубежных странах

В ПРЕДЫДУЩИХ НОМЕРАХ ГАЗЕТЫ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» МЫ РАССКАЗАЛИ ОБ ИСТОРИИ ЗАРОЖДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА НА ТЕРРИТОРИИ ДРЕВНЕЙ РУСИ. СЕГОДНЯ МЫ ОСТАНОВИМСЯ НА ИСТОРИИ РОЖДЕНИЯ БЮДЖЕТА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.

Первая попытка формирования государственного бюджета — единой общей сметы доходов и расходов — была осуществлена в Англии в конце XVII в. Название бюджета происходит от английского budget — сумка казначея, мешок с деньгами.

В конце XVIII — начале XIX вв. практически все государства Европы имели свои бюджеты, в которых отражались доходы и расходы казны на текущий год. По размерам бюджета, его структуре и сбалансированности судили об экономическом потенциале государства, состоянии его финансовых ресурсов, платежеспособности.

Можно отметить такой интересный факт, что во многих странах (Англии, Франции и др.) первые бюджеты были строго засекречены. Например, во Франции в 70-х гг. XVII в. существовали законы, которые под страхом смертной казни запрещали даже рассказывать о бюджете, обсуждать финансовую деятельность государства. Глава государства фактически обладал неограниченным правом распоряжаться денежными средствами своей казны.

На момент своего возникновения бюджет представлял собой смету вероятных доходов и расходов государства, поскольку бюджет возник и начал действовать как объединенная совокупность разрозненных смет доходов и расходов по важнейшим общегосударственным мероприятиям.

Гласность и открытость бюджета да и собственно бюджет в его подлинном смысле получили свое развитие лишь с развитием парламентаризма. При абсолютной монархии, когда глава государства ни перед кем не ответственен, бюджет имеет лишь форму сметы, т.е. записи доходов и расходов. С появлением народного представительства у подданных неизбежно встает вопрос: на что расходуются немалые деньги, которые они платят в казну? Если самодержавный монарх мог тратить средства по своему усмотрению, то теперь правительству пришлось



обязательно согласовывать расходы и доходы с парламентом. Многие революции (включая английскую революцию XVII в. и Великую французскую революцию XVIII в.) начинались с народного недовольства бюджетной политикой правительства.

Дополнительным стимулом, способствовавшим развитию бюджетной практики, являлись усложнение государственных функций и обособление государственных учреждений. Для осуществления стратегических целей им требуется точно знать, сколько средств



ИНТЕРЕСНО



НАЛОГИ НА РОСКОШЬ

Налог на роскошь является смесью подоходного налога и акциза, так как предназначен для дополнительного обложения более богатых людей (обладание предметом роскоши было мерой богатства). Но фактически повышает цену потребления отдельных благ.

Например, в самом конце XVIII в. много налогов на роскошь ввел в своей стране английский министр финансов Уильям Питт — налоги на выездных лошадей, собак, кареты, гербы, часы, перчатки, ружья и т. д. По одной из версий историков, У. Питт хотел этим подготовить публику к введению подоходного налога. Необычайно выгодным оказался налог на пудру, который за один год, благодаря повышенной моде на нее, принес казне 200 тыс. фунтов стерлингов.

В XVII в. в Австрии существовал налог на сапоги и башмаки, которые тоже были свидетельством благополучия, а также налог на балкон или эркер, в основе которого лежала теория о том, что балкон или эркер покоятся на воздушной колонне, опирающейся на городскую землю, за использование которой надо платить.

Во Франции до XIX в. существовал налог на окна и двери, выходящие на улицу (количество последних как бы свидетельствовало о богатстве владельца). Непосредственным следствием этого налога было то, что люди стали стремиться по возможности уменьшить количество окон и дверей или «обратить» их во двор.

у них будет в наличии в следующем году. В странах, где не было парламентской системы (как, например, в Российской империи 19 века) большую роль в раскрытии бюджетной информации сыграли требования зарубежных кредиторов. Как при креди-

РАСХОДЫ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АППАРАТ И АРМИЮ В БЮДЖЕТЕ ВИЗАНТИЙСКОЙ ИМПЕРИИ, %

	300 г.	540 г.	641 г.	842 г.	1025 г.
На государственный аппарат	9	10	13	16	14
На армию	81	71	78	65	70
ВСЕГО	90	81	91	81	84

РАСХОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В 1734 ГОДУ

Название расхода	руб.	% от государственного бюджета
Содержание императрицы, всего	408 000	5,23
двор	260 000	
императорская конюшня	100 000	
родственникам императрицы	48 000	
Государственное и местное управление	332 031	4,25
жалование чиновникам высшего ранга	96 082	
жалование служащим канцелярий	153 688	
расходы по учреждениям	17 072	
таможенным и портовым чиновникам	14 332	
служащим в провинциях	36 525	
расходы на командировки и канцелярские расходы в провинции	14 465	
Правоохранительные органы и тюрьмы	11 494	0,15
полиция	9 748	
арестантам и ссыльным кормовых	1 746	
Внешняя политика и помощь дружественным государствам (Грузии и т. д.)	131 311	1,68
Здравоохранение	16 006	0,21
Образование и наука	51 871	0,66
Адмиралтейская академия и Академия наук	47 371	
геодезистам и школьным учителям	4 500	
Социальная защита	79 972	1,02
нищие и ветераны	41 876	
пенсии	38 096	
Строительство	256 813	3,29
Закупка соли за рубежом	14 792	0,19
Вооруженные силы	6 505 154	83,32
армия	4 935 154	63,21
военно-морской флот	1 200 000	15,37
артиллерия	370 000	4,74
Итого	7 807 577	100

товании предприятий, когда заимодавец требует бухгалтерский баланс для оценки кредитоспособности заемщика, так и при кредитовании государства иностранные банки требовали обнародовать его «баланс» — государственный бюджет.

В течение XX в в бюджетах всех стран мира увеличилась социальная составляющая: большая часть расходов типичного современного государственного бюджета — это расходы на здравоохранение, образование и социальную защиту граждан.



Права акционеров

В Региональное отделение Федеральной службы по финансовым рынкам в Сибирском федеральном округе часто поступают жалобы акционеров, из которых следует, что они не получают информации о датах и местах проведения общих собраний акционеров. Отсутствие такой информации не позволяет акционеру реализовать свое главное право на участие в управлении акционерным обществом — право проголосовать по вопросам повестки дня общих собраний акционеров, на которых решаются такие значимые для акционерного общества вопросы, как распределение прибыли акционерного общества, избрание органов управления и членов совета директоров, внесение изменений и дополнений в устав и ряд иных вопросов.

В связи с этим каждый акционер должен знать, каким способом и в какой срок акционерное общество обязано уведомить его о проведении общего собрания акционеров. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ различает срок уведомления акционеров о проведении общего собрания акционеров в зависимости от его вида.

Так, о проведении годового общего собрания акционеры должны быть уведомлены не позднее, чем за 20 дней до даты его проведения, а сообщение о проведении общего собрания акционеров, повестка дня которого содержит вопрос о реорганизации общества, — не позднее, чем за 30 дней до даты его проведения. В случаях, если предлагаемая повестка дня внеочередного общего собрания акционеров содержит вопрос об избрании членов совета директоров общества или о реорганизации общества в форме слияния, выделения или разделения и во-

прос об избрании совета директоров общества, создаваемого путем реорганизации в форме слияния, выделения или разделения, сообщение о проведении внеочередного общего собрания акционеров должно быть сделано не позднее, чем за 70 дней до дня его проведения. Такой срок установлен для реализации акционерами, являющимися в совокупности владельцами не менее, чем 2 процентов голосующих акций общества, права предложить кандидатов для избрания в совет директоров общества, число которых не может превышать количественный состав совета.

Способ уведомления акционеров — сообщение о проведении общего собрания акционеров. Оно должно быть направлено каждому лицу, указанному в списке имеющих право на участие в общем собрании акционеров, заказным письмом, если уставом общества не предусмотрено иной способ направления этого сообщения в письменной форме (например, уставом может быть предусмотрено простое письмо) или вручено каждому из указанных лиц под роспись либо, если это предусмотрено уставом общества, опубликовано в доступном для всех акционеров печатном издании. В последнем случае уставом должно быть определено наименование периодического печатного издания, в котором публикуются сообщения о проведении общих собраний акционеров.

Таким образом, акционерам целесообразно ознакомиться с положениями устава акционерного общества, регламентирующими порядок созыва общего собрания акционеров.



Абхазия: роскошная природа, теплое море и дешевые хачапури

В Абхазии этим летом я побывала уже в четвертый раз. На этот раз — в столице этой гостеприимной страны Сухуме. В течение двух недель здесь было солнечно, а на море — штиль. Днем воздух раскалялся до 38...43°C, ночью от 25...30°C. Температура воды в море — 28°C.



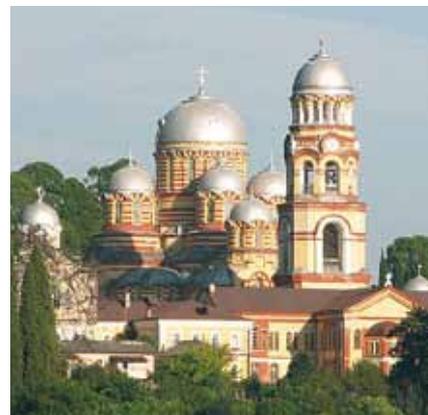
Жизнь в этой маленькой стране (население Абхазии чуть более ста тысяч человек) кипит разве что на рынках. На улицах нет толчеи, на дорогах — пробок. Абхазия — идеальное место для тех, кому не нужны курорты с шумной ночной и светливой дневной жизнью. На пляжах Сухума мало отдыхающих. Тишину нарушают бойкие торговцы, которые каждые полчаса проходят по пляжу, предлагая разомлевшим отдыхающим по приятным и совсем не курортным ценам вкуснейшую домашнюю выпечку — пирожки со свежими фруктами, трубочки с кремом, булочки, прохладительные напитки, вареную кукурузу и фрукты. Перекусить на пляже можно было за 35—50 рублей.

На набережной Сухума — десятки небольших кафе и ресторанчиков, средний чек в которых составит 100—150 рублей. А особо экономные могут пообедать и за 80 рублей. Шашлык из свинины — 50 рублей за 100 граммов. Курица чуть дешевле — 40 рублей. Баранина дороже — 70 рублей за 100 граммов. М-м-м... шашлык в сухумских кафе жарят такой, что всегда хочется добавки. Салаты и закуски от 30 до 50 рублей за порцию. Напитки от 15 до 50.

А какие хачапури подают в кафе «Нартаа»! Я не любитель выпечки, но эти лепешки были такие вкусные, что я не мог-

ла устоять от соблазна зайти в кафе и съесть небольшую лодочку с сыром и яйцом. Стоимость хачапури зависит от размера. Маленькая лодочка — 50 рублей, средняя — 75 и большая 100. Ей можно накормить семью из трех человек. Ну и, конечно же, в каждом кафе можно отведать блюда кавказской кухни. И русской. В Сухуме в кафе можно заказать чашку кофе или стакан минералки и переждать послеобеденный зной, читая книгу или газету. Приятно ни официанты, ни бармены не будут делать недовольные лица по поводу того, что посетитель занимает столик и заказывает мало. Они на самом деле рады каждому клиенту.

В целом цены в Сухуме для отдыхающих приемлемые. Снять жилье у моря можно за 200—350 рублей в сутки с человека. На питание в день (без алкогольных напитков) уходит от 300—500 рублей. Цены в магазинах и на рынке такие же, как и в России. А вот проезд в общественном транспорте дешевле: 3 рубля в троллейбусе и 10 в маршрутке. Такси по городу — 100. Кроме этого, меня приятно удивила стоимость проезда от границы до Сухума. Всего 150 рублей. Это на «Газели». На автобусе «Икарус» — 120. Главное, знать цены и не поддаваться на уговоры местных таксистов, которые будут предлагать тебя увезти за 1,5—2 тыс. рублей. На знакомстве с



историей и самобытной культурой Абхазии не стоит экономить. Сухумские турфирмы предлагают порядка пятнадцати направлений. Стоит экскурсия на одного человека от 750 до 1200 рублей. Можно поехать в горы, посмотреть на водопады, пасеки, древний православный храм, построенный в Кодорском ущелье. Побывать на святом источнике, куда приезжают христианские паломники со всей России. А какое красивое озеро Рица! Новый Афон с его знаменитыми пещерами, монастырем, водопадом. А еще Пицунда, Гагры, ботанический сад и обезьяний питомник в Сухуме и еще много чего интересного.

СВЕТЛАНА БОРИСОВА.

ПОДВЕДЕМ ИТОГ: 10—14 дней отдыха дикарем в Абхазии на одного обойдутся в 8—10 тысяч рублей. Семья из трех человек (двое взрослых и один ребенок) на такой отдых потратит от 25 до 30 тыс. рублей. В эту сумму входит питание и проживание, плюс одна-две экскурсии. Отдельно берем траты на дорогу. На одного человека поездка в обе стороны на поезде стоит 10—16 тыс. рублей. В самолете 20—26 тыс. Добраться до Абхазии можно на поезде «Новосибирск-Адлер». Плацкарта в один конец стоит — 4,5 тыс. Место в купейном вагоне, уже из Томска — за 8,5 тыс. Время в пути почти четверо суток. За билет в одну сторону на самолет «Томск-Сочи» вы отдадите от 13 до 15 тыс. рублей. Перелет из Новосибирска до Сочи вам обойдется в 10—11 тыс. рублей.

ИТОГО: чтобы отдохнуть две недели в Абхазии с авиаперелетом, семье из трех человек понадобится сумма в 90 тыс. рублей. Две трети этих денег — транспортная составляющая.



ЛЕГЕНДЫ УОЛЛ-СТРИТ

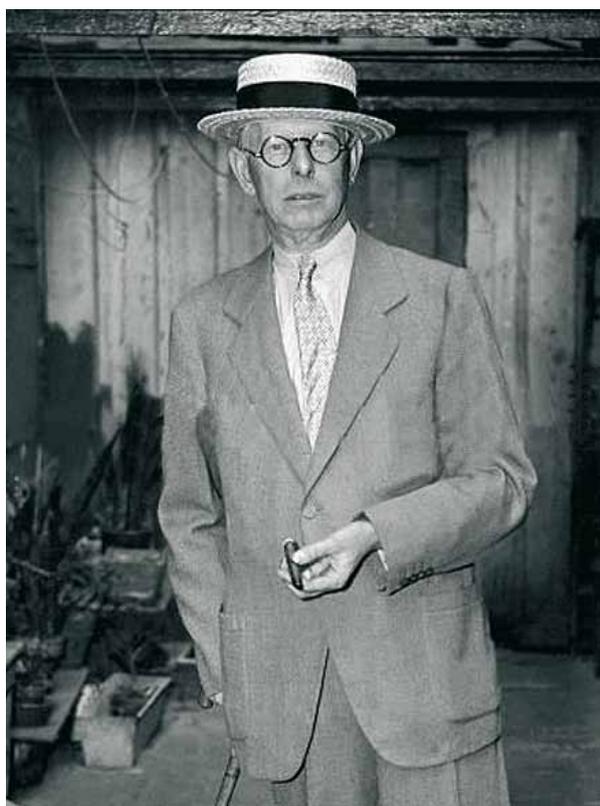
Джесси Ливермор: Биржа просит пощады

ЗА НИМ ЗАКРЕПИЛОСЬ ПРОЗВИЩЕ «МАЛЬЧИК-ИГРОК» ИЗ-ЗА НЕВЫСОКОГО РОСТА И БОЛЬШИХ ПОБЕД, ОДЕРЖАННЫХ УЖЕ К 15-ЛЕТИЮ.

Родился Джесси Ливермор в 1877 году, в Соединенных Штатах Америки, в небольшом городке Актон, штат Массачусетс. Выходец из семьи фермера, получивший, как сказали бы сейчас, неполное среднее образование, Ливермор начал самостоятельную жизнь уже в четырнадцать лет. Мальчику, освоившему трехлетний курс математики за год, была не по душе работа в поле, и, заручившись поддержкой матери, с пятью долларами в кармане, он бежал из дома. Как гласит легенда, дилижанс, на котором Джесс ехал до Бостона, остановился перед брокерской конторой. Так сама судьба указала будущему титану его роль. Хозяину конторы был нужен шустрый малый для записи котировок акций на доске — и Ливермор занял это место.

Этой утомительной работой он занимался годами. Фактически, он создал для себя то, что сейчас называют теханализом. Однажды поняв, что развил в себе «чувство рынка», стал по другую сторону барьера и оставался там до конца своей жизни. За свою торговую карьеру Джесси разорялся пять раз. При этом больше всего легендарный трейдер любил рынок и женщин. Он был гениальным спекулянтом и прирожденным «медведем». Джесси вошел в историю как мастер коротких продаж. Его обвиняли практически в каждом снижении рынка.

Правда, как правило, зря. Вершиной его карьеры была короткая продажа накануне паники 1907 года. Ливермор пришел к выводу о большой вероятности снижения рынка, так как понял, что денег там нет. И вот почему: одна железнодорожная компания запланировала IPO и назначила дату, ее конкурент решил выставить свои акции публике на несколько дней раньше, затем первая компания предложила свои ценные бумаги рынку с оплатой в рассрочку. Для Ливермора это было знаком — денег все меньше, а спрос все больше. Джесси также заметил, что у брокеров проблемы с получением кредитов для торговли акциями. Этих доводов Мальчику-игроку



стало достаточно, и он встал в шорт. Джесси торговал с плечом 1:10. Когда рынок шел в его сторону, он наращивал позицию. Тогда биржа упала более, чем на 50%. Банкиры поручили известному финансисту Джону Моргану убедить Джесси в необходимости закрыть шорт. Джесси был практически единственным «медведем», и у него была настолько большая и прибыльная позиция, что он мог прижимать рынок вниз, как только ему заблагорассудится. Морган без труда договорился с Ливермором: Джесси понимал, что если продолжит продавать без покрытия, то может разрушить рынок и с ним уже не рассчитаются, да и чем он будет заниматься, если рынок — вся его жизнь.

Этот момент и был вершиной карьеры Ливермора, когда Уолл-стрит (центр финансового района Нью-Йорка) молила его о пощаде. Ему тогда было 30 лет.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

«МЕДВЕДЬ» — так называют биржевых игроков, опускающих цифровые значения фондового рынка.

ШОРТ — продажи без покрытия, то есть ситуации, когда продавец продает актив, не имея его.

В 20-х годах у него был самый роскошный офис во всем Нью-Йорке: Ливермор построил собственный торговый зал, где на огромной доске шестеро клерков выписывали котировки для него одного — финансовый гений предпочитал работать в полной тишине.

Шикарные загородные резиденции, гигантские яхты, многочисленные «Роллс-Ройсы», дра-

гоценности для жен и любовниц, сводившие с ума публику, — он жил на широкую ногу и расплачивался за ошибки соответственно: несколько раз терял все, до последнего цента, Джесс уходил с арены с миллионными долгами, но неизменно возвращался, с каждым разом расширяя масштаб своих операций.

С первых дней и до конца своей биржевой карьеры он опирался на здравый смысл и логику. Ливермор, принимавший решения на миллионы долларов, большую часть жизни исходил из информации о текущих ценах, спросе и предложениях, учитывал новости.

История Джесса Ливермора обрывается трагедией: потерпев очередной крах (говорят, причиной стало обозлившееся на спекулянтов правительство) и потратив несколько лет на безуспешные попытки вновь сколотить начальный капитал, он покончил с собой.



➔ **Мне подарили квартиру. Должен ли я уплатить налог на доходы физических лиц?**

ПОЛУЧИВ В ПОДАРОК квартиру, вам необходимо до 1 апреля года, следующего за годом, в котором совершено дарение, подать декларацию и уплатить налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Полученная в подарок квартира считается вашим доходом и облагается налогом по ставке 13%.

Узнать об обязанности уплатить налог можно из налогового уведомления,

рассылаемого ФНС. Если вы такого уведомления официально не получали (лично под расписку или заказным письмом), то ФНС не имеет права привлечь вас к ответственности за несвоевременную уплату налога. Уплата налога производится равными долями: половина суммы в течение 30 дней с даты получения уведомления, и оставшееся — в течение 30 дней со дня уплаты первой части.

Налог рассчитывается исходя из оценки БТИ. Она может быть как существенно ниже рыночной цены (обычно у старых домов), так и почти равна ей.

➔ **Я взял кредит под залог квартиры. Банк оценил ее ниже рыночной стоимости и сейчас обращает на нее взыскание именно по этой смешной цене. Могу ли я требовать переоценки залога?**

СОГЛАСНО пп. 4 п. 2 ст. 54 закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)», принимая решение об обращении взыскания на имущество, заложенное по договору об ипотеке, суд должен определить и указать в нем начальную продажную цену заложенного имущества при его реализации. Что это за цена?

Согласно пункту 6 Информационного письма Президиума Высшего арбитражного Суда РФ от 15.01.1998 №26 «Обзор практики рассмотрения споров, связанных с применением арбитражными судами норм Гражданского кодекса Российской Федерации о залоге», при наличии спора между залогодателем и залогодержателем о цене залога начальная продажная цена заложенного имущества устанавливается судом исходя из рыночной цены этого имущества. Без суда квартиру продать не могут: при залоге жилья, принадлежащего на праве собственности

➔ **Можно ли законно избежать уплаты налога в случае получения квартиры?**

ДА. ДЛЯ ЭТОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ПРЕДУСМОТРЕНЫ РАЗНООБРАЗНЫЕ ЛЬГОТЫ ПО НАЛОГУ:

1 Согласно п. 18.1 ст. 217 НК РФ, если даритель является членом семьи или близким родственником по отношению к одариваемому физическому лицу, то такой доход в виде недвижимого имущества, полученного в порядке дарения, не подлежит обложению налогом на доходы физических лиц.

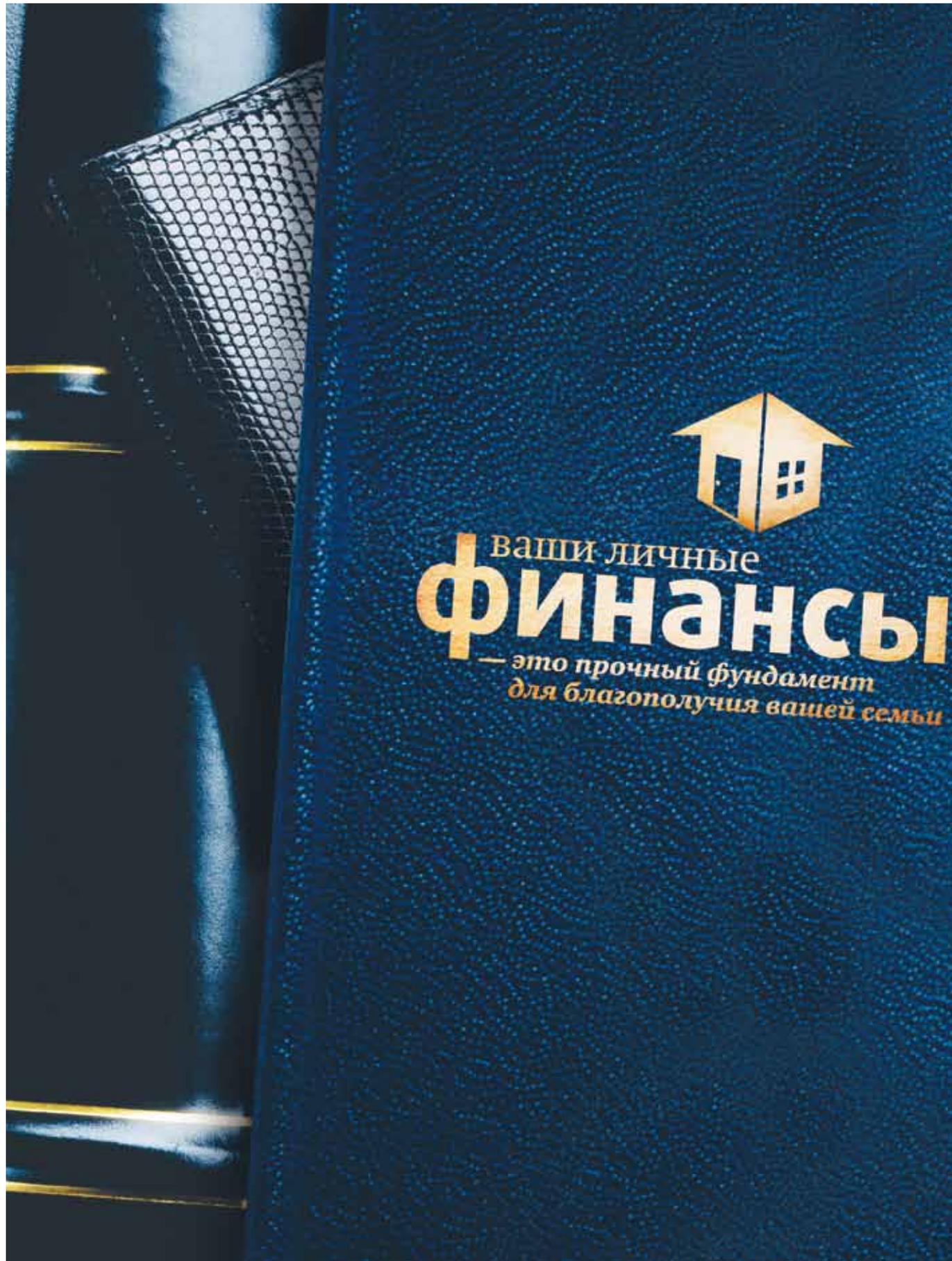
Близкими родственниками, согласно законодательству, считаются супруг (супруга), дети, родители (в том числе при усыновлении), бабушки, дедушки, внуки, братья и сестры (в том числе неполнородные — имеющие только общую мать или отца).

2 Можно оформить передачу квартиры сделкой купли-продажи, в таком случае обязанность уплатить НДФЛ ложится на продавца, однако и он от этой обязанности освобождается, если владел данной квартирой свыше трех лет (п. 17.1 ст. 217 Налогового Кодекса РФ). Если он владел квартирой менее трех лет, ему предоставляется налоговый вычет, позволяющий уменьшить облагаемую сумму максимум на 1 млн. рублей. Кроме того, продавец может предъявить в уменьшение налога суммы, затраченные им на приобретение или строительство данного жилья.

3 Для покупателя недвижимости также предусмотрен налоговый вычет: один раз в жизни каждый имеет право потребовать возврата НДФЛ, уплаченного с суммы, потраченной на приобретение жилья (однако величина суммы, с которой предусмотрен вычет, не может превышать 2 млн рублей).

физическому лицу, обращение взыскания на него возможно лишь в судебном порядке.

Но, чтобы теория превратилась в практику, вам необходимо в рамках судебного разбирательства заявить о своем несогласии с залоговой стоимостью, определенной сторонами в договоре, и потребовать проведения экспертизы для определения рыночной стоимости заложенного имущества. Если этого не сделать, суд будет считать, что вы с оценкой заложенного имущества, обозначенной в договоре, полностью согласны.



ваши | личные
финансы



Руководитель проекта
«Ваши личные финансы»
Михаил Сергейчик.
Редактор Елена Назарова.

Тел.: 8 (382-2) 71-23-73
<http://VLFin.ru>,
<http://www.banki.tomsk.ru>
e-mail: info@VLFin.ru

Свидетельство
о регистрации СМИ:
ПИ № ТУ 70-00154
Тираж: 20 000 экз.