

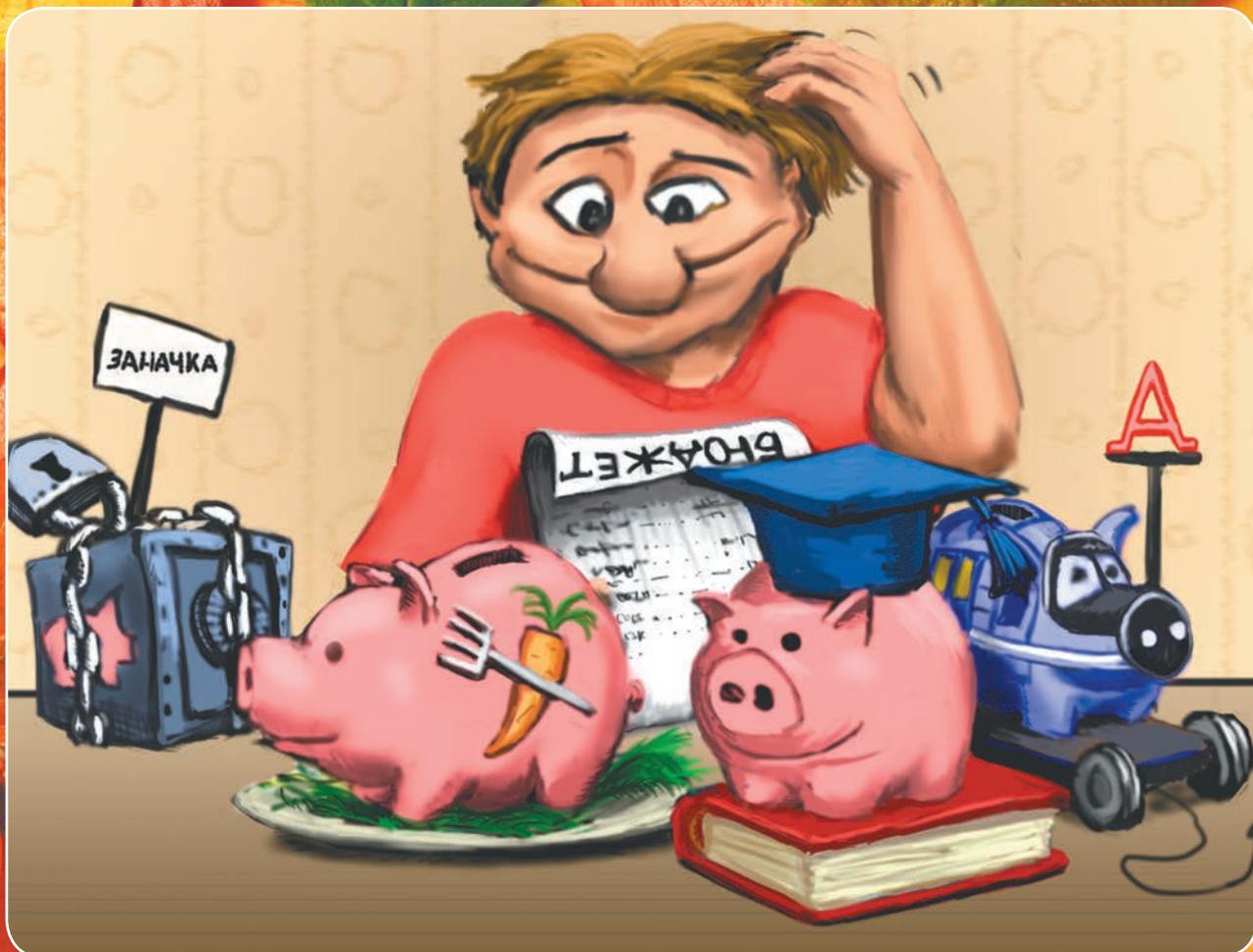
деловой вестник

ЗОЛОТОЙ
ФОНД
ПРЕССЫ
2015



Ваши личные финансы

№ 9 (62) сентябрь 2015 Томск



Как экономить больше 5 000 рублей в месяц?

Тратить меньше не всегда означает жить бедно. Чаще всего жизнь в экономрежиме становится даже полноценнее, ведь сэкономленные деньги можно тратить на детей, хобби и отдых. И особых «жертв» при этом не требуется. Читайте на **СТР. 8**



Читайте в номере:



ПОПУЛЯРНО О БЮДЖЕТЕ
ДЕНЬГИ ПАПИНЫ,
КОШЕЛЕК — МАМИН.
Часть 2

СТР. 12



Личные деньги
Евгений Ковалевский:
«Я состоятельный
только как личность»

СТР. 15



Проверка ВЛФ
«Индекс щей»
по-томски

СТР. 20



Финансы и авто
Автошкольная реформа

СТР. 31

12+

ваши | личные
финансы



Деловой вестник «Ваши личные финансы» — ежемесячный журнал о финансовой грамотности.

Издается с 2010 года.

Учредитель, издатель ООО «Р-консалт», 634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401
Зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Томской области.

Свидетельство о регистрации

ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

Руководитель проекта — главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Редактор Наталия ВОЛКОВА
Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайнер-верстальщик Наталья ФЕСКОВИЧ

Редакция: Татьяна БОРОВСКАЯ, Александр КОЗЛОВ, Юлия СОЛОВЕЙ, Юрий ГОЛИЦЫН, Павел ПАХОМОВ, Андрей ОСТРОВ, Илья АВДЕЕВ, Варвара СОКОЛОВСКАЯ, Максим СЕРЯКОВ, Андрей МИХАЙЛОВ, Валентина МАЛИНИНА, Анна ВЕРЕТЕННИКОВА.

Интернет-сайт <http://VLFin.ru>

e-mail: info@VLFin.ru

Адрес редакции:

634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401
тел.: (3822) 716-797, 716-787

По вопросам размещения рекламы:
тел. 716-797

Отпечатано в типографии
ОАО «Советская Сибирь», 630048,
Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104
Тираж 20 000 экз.

Дата выхода в свет: 14.09.2015

Время подписания в печать:

по графику — 23.00, 11.09.2015

фактически — 23.00, 11.09.2015

Подписной индекс 54215 в каталоге
Межрегионального агентства подписки



Олимпиада по финансовому рынку для старшеклассников

С 1 сентября по 31 марта проводится Всероссийская олимпиада по финансовому рынку и основам потребительских знаний для старшеклассников. Организатором выступает Институт фондового рынка и управления (ИФРУ) совместно с Федеральной службой по надзору в сфере прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) и общероссийской общественной организацией потребителей «Союз защиты прав потребителей финансовых услуг» (ФинПотребСоюз) при поддержке Банка России.

Ежегодно в олимпиаде принимают участие более 5 000 человек из всех регионов Российской Федерации. Победители получают призы и дипломы, а наиболее успешные участники без вступительных испытаний поступают на бюджетные места в ведущие профильные вузы.

Финалисты, приезжающие в Москву, в рамках культурной программы получают возможность познакомиться не только с историческими памятниками, но и посетить Государственную Думу, Совет Федерации, Московскую биржу.

Регламент проведения олимпиады в 2015/2016 учебном году включает:

- регистрацию участников в период с сентября по октябрь 2015 года;
- проведение первого тура в форме заочного конкурса в период с октября по декабрь 2015 года;
- проведение второго тура в форме творческого эссе в период с декабря 2015 года по январь 2016 года;
- проведение третьего тура (финала) в марте 2016 года.

Победителями становятся сильнейшие, но каждый участник приобретает знания, необходимые не только в профессии финансиста, но и в жизни — ведь мы живем в условиях рыночной экономики и являемся потребителями товаров и услуг.

Олимпиада помогает найти талантливых, заинтересованных в получении знаний молодых людей, способных творчески решать поставленные задачи, нестандартно мыслить, предлагать свои пути решения, опираясь на теоретические знания.

Ты готов испытать свои силы и знания? А твои друзья? Попробуйте вместе! Сделайте первый самостоятельный и реальный шаг на пути к знаниям и вершинам профессии финансиста!

Подробная информация: на официальном сайте ИФРУ <http://ifru.ru> в разделе «Всероссийская олимпиада для старшеклассников».



При поддержке
Администрации
Томска и
Томской области

РОССИЙСКИЙ ШОУ-ФОРУМ Любимое дело 2015



КРУПНЕЙШИЙ В РОССИИ ФОРУМ ОТ МАСТЕРА К КОРПОРАЦИИ
по управлению продажами, масштаба малого и крупного бизнеса



7 выгод и результатов от мероприятия

- ✔ Получите более 700 потенциальных клиентов
- ✔ Узнаете, как запустить масштабную волну клиентов
- ✔ Как получить ещё больше продаж
- ✔ 25 экспертов любимого дела. Разбор кейсов
- ✔ Часть вырученных средств пойдёт на благотворительность
- ✔ 4 Шоу-программы
- ✔ 3 заявки в книгу рекордов Гиннеса



3-4 октября
Томск+online
Центр Культуры ТГУ

участие и партнёрам
+7(952) 880-1933
звоните 22-46-61
сейчас 50-35-27
шоуфорум.рф



Финансовый бум — 2015

С 8 по 18 сентября в 4-й раз в Томской области проходит декада финансовой грамотности «ФинBOOM», которую ежегодно организуют Департамент финансов Томской области и проект повышения финансовой грамотности «Ваши личные финансы». Вторая неделя первого осеннего месяца посвящена урокам и началу работы стендов финансовой грамотности в учебных заведениях. Кроме этого, стартовал очередной этап премии «Финансовый Престиж», которая в этом году приобрела статус межрегиональной: параллельно с Томской областью голосование за финансовые организации также будет проходить в Калининградской области.

А 12 сентября состоялось первое заседание Клуба юных финансистов в новом учебном году! По сравнению с прошлым годом еще больше ребят захотели стать членами нашего Клуба. Больше 50 детей приняли участие в этом занятии. «Первокурсники» Клуба и те, кто перешел на второй «курс», будут заниматься каждую субботу на базе областной детско-юношеской библиотеки.

ФИНАНСОВЫЙ



Знак качества — за высокую финансовую культуру!



Главной новостью томской декады финансовой грамотности стало определение победителей среди предприятий питания, где соблюдаются правила безопасного обращения с банковскими картами клиентов. В эти дни тайными покупателями была завершена проверка томских кафе и ресторанов, которая преподнесла свои «сюрпризы». Самые дорогие и известные заведения оказались не самыми продвинутыми в безналичных расчетах. Напомним, терминал для оплаты с помощью карточки должен находиться прямо в зале. А клиент, рассчитываясь картой в местах общественного питания, не должен ее отдавать обслуживающему персоналу. Если кому-то покажется, что на такие «пустяки» не стоит обращать внимание и соблюдать правила не обязательно, задумайтесь о цифре: за прошлый год с карт россиян было похищено почти 2 млрд рублей! Помимо сертификата, самые безопасные в финансовом смысле томские кафе и рестораны получили стикеры «Здесь ваша банковская карта в безопасности», по которым томичи смогут определять финансово безопасные заведения.



Бесплатные юридические консультации по финансовым вопросам

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ**



Департамент финансов
Томской области

716-787 | VLFin.ru/ Задайте свой вопрос эксперту



Воспитанников детских домов Томска научили азам финансовой грамотности

9 СЕНТЯБРЯ в «ЦЕНТРЕ ПОМОЩИ ДЕТЯМ, ОСТАВШИМСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ, г. ТОМСКА» ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГУБЕРНАТОРА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ — НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ФИНАНСОВ АЛЕКСАНДР ФЕДЕНЁВ, СПЕЦИАЛИСТЫ ПРОЕКТА ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» И ГАЗПРОМБАНКА РАССКАЗАЛИ ДЕТЯМ О ТОМ, КАК НЕОБХОДИМО ПРАВИЛЬНО ОБРАЩАТЬСЯ С ДЕНЬГАМИ.



«Азы финансовой грамотности вам пригодятся во взрослой жизни, совсем скоро вы с этим столкнетесь, а значит должны быть подготовлены», — обратился к ребятам и руководитель проекта «Ваши личные финансы» Михаил Сергейчик.

После прохождения компьютерной игры-стратегии «Путь к финансовому успеху» некоторые из детей поделились своими впечатлениями:

— Мы дошли до 4-го уровня! Научились не брать кредиты. Конечно, их можно брать, но только если есть большой доход, чтобы можно было кредит погасить».

— А если маленький доход?

«**В** этом году в рамках реализации мероприятий по повышению финансовой грамотности населения впервые сделан акцент на детские дома, — отметил Александр Феденёв, выступая перед администрацией Центра и его воспитанниками. Практика показывает, что у воспитанников таких центров, к сожалению, возникают серьезные сложности при решении финансовых проблем во взрослой жизни. Чтобы такие дети смогли понять финансовые реалии, которые их ожидают в ближайшем будущем, мы проводим открытый урок по личным доходам, расходам, а также предлагаем прожить различные финансовые ситуации в компьютерной игре-стратегии «Путь к финансовому успеху».

От Департамента финансов Томской области, а также проекта «Ваши личные финансы» для организации Уголка финансовой грамотности библиотеке Центра были переданы различные книги и методические рекомендации для проведения уроков для детей.

После этого на открытом уроке, проведенном представителем Газпромбанка, ребята узнали, что такое доходы и расходы, как ими управлять, какие варианты дополнительного заработка бывают у студентов и взрослых, что такое сбережения и для чего они делаются, как и сколько можно откладывать и что такое финансовая подушка безопасности. После урока ребята получили памятные подарки.



— Нельзя брать кредит. Мы проиграем.

— А ПИФы покупали?

— Да. Мы их купили, когда ПИФ был дешевый, потом взяли кредит. А когда ПИФ вырос в цене, мы его продали и погасили кредит.

Кроме этого, в процессе игры ребята узнали, что после покупки машины ее обязательно нужно застраховать и что невозможно все заработанные деньги положить на депозит, так как в реальной жизни всегда необходимы средства на текущие расходы и на совершение обязательных ежемесячных платежей.

А 10 сентября представители Департамента финансов Томской области, специалисты проекта повышения финансовой грамотности «Ваши личные финансы» и Сбербанк с аналогичным визитом посетили «Центр помощи детям, оставшимся без попечения родителей, «Орлиное гнездо».

Валентина МАЛИНИНА



Обратная связь

В рубрике «Слово читателю» мы продолжаем публиковать ответы на интересующие вас вопросы. Все вопросы нашей дорогой читательской аудитории мы адресуем специалистам, которые могут дать квалифицированный ответ или пояснение. Свои вопросы вы можете задавать по телефону редакции 716-797, либо на сайте VLFIN.RU в специальном разделе «Задать вопрос».



ВАЛЕНТИНА:

Выбрали в магазине телевизор и заказали доставку на дом. Когда нам его занесли, мы распечатали упаковку, внешне осмотрели и подписали в бумагах, что товар принят, претензий нет. Но после ухода курьеров мы подключили телевизор к сети и увидели неполадки в изображении. Скорее всего, повреждения возникли при транспортировке. Экспертиза, на которую продавец отправлял телевизор, вину магазина не признала и указала, что это мы сами повредили товар. Что делать в такой ситуации, как вернуть товар в магазин, если продавец отказывается его принимать?

ОТВЕЧАЕТ специалист Регионального центра финансовой грамотности Татьяна ИСАКОВА:

Простой проверки, когда покупатель просто подтверждает своей подписью, что товар при доставке оказался в коробке и внешне с ним все в порядке, недостаточно. Потребитель всегда может и имеет право досконально проверить товар в присутствии курьера. И подгонять в этом покупателя не имеют права. Вполне уместно сказать курьеру: «Пожалуйста, подождите, я все тщательно проверю». Это каждый потребитель должен сделать, прежде всего в своих интересах.

Также потребитель вправе лично присутствовать при проведении экспертизы своего товара сервисным центром (который как правило является партнером магазина, а потому проверка вполне может носить поверхностный характер). Для этого в заявлении необходимо отдельно прописать соответствующий пункт: «В случае принятия решения о проведении проверки качества или экспертизы прошу уведомить меня о дате, времени и месте ее проведения, куда я и принесу свой товар». Это особенно рекомендуется делать в тех случаях, когда имеются основания полагать, что продавец или сервисный центр могут умышленно нанести какой-то вред товару.

Если с заключением экспертного центра вы будете не согласны, подавайте на независимую экспертизу и проводите ее за свой счет. С результатами экспертизы идите в магазин и составляйте заявление в двух экземплярах (одно — себе, другое вручите ответчику).

Если же продавец отказывается принимать эту претензию, желательно, чтобы с потребителем находился кто-то, кто на экземпляре претензии потребителя напишет: «В моем присутствии первый экземпляр претензии был оставлен продавцу». И поставит подпись.

Желательно этот экземпляр претензии направить продавцу по почте заказным письмом с уведомлением.

По закону, если товар некачественный, покупатель вправе требовать его замены на аналогичный, либо возврата денег в 10-дневный срок. При нарушении продавцом установленного срока покупатель в судебном порядке может требовать выплаты неустойки в размере 1% от стоимости товара за каждый день просрочки.



Отличия кредитной карты от потребительского кредита

Основным мотивом использования кредита, безусловно, является желание (или необходимость) получить определенные товары или услуги прямо сейчас, а заплатить полную их стоимость в будущем, вместо того чтобы постепенно накопить на покупку и приобрести, скажем, автомобиль не сегодня, а через 3 года.

Кредит расширяет наши финансовые возможности, но взамен требует жесткой финансовой дисциплины. Можно приобрести уже сегодня то, что не могли себе позволить исходя из своего текущего финансового положения. Но рано или поздно кредит все равно придется возвращать, причем в большем размере. В прошлом номере мы говорили о такой разновидности кредита, как кредитная карта. Сегодня разберемся, чем она отличается от потребительского кредита.

Напомним 3 основных принципа кредитования, которые необходимо четко понимать.

1. Срочность. У каждого кредита есть срок, на который он выдается и график платежей, по которому он гасится. Несоблюдение срока или графика грозит штрафными санкциями.

2. Платность. За пользование деньгами банка нужно платить. Плата складывается из процентов и комиссий по кредиту. Нужно помнить, что «бесплатных» кредитов не бывает, это лишь рекламные уловки.

3. Возвратность. Деньги, взятые у банка, необходимо вернуть полностью. У банка есть различные механизмы для возврата одолженных средств, включая взыскание на имущество, не связанное с кредитом. Важно также понимать, что невозврат кредита — незаконное действие, которое может повлечь за собой судебное решение в рамках дела о гражданской ответственности и даже об уголовной. Например, по делу о мошенничестве, если была использована фальсифицированная справка о доходах.

Вспомним, что такое кредитная карта: это банковская пластиковая карта, позволяющая на основании заключенного с банком договора брать в долг у банка определенные суммы денег в пределах установленного кредитного лимита.

Теперь разберем отличия кредитных карт (КК) от обычного потребительского кредита (ПК).

Идеальным случаем использования заемных средств может считаться ситуация, когда инвестиции приносят доходность большую, чем стоимость заемных средств, которые можно получить от банка. Предположим, что у вкладчика есть накопления, которые размещены на банковском вкладе под 11% годовых. В этом случае любой кредит (например, ипотека) со ставкой, меньшей ставки по депозиту, и на сумму, меньшую, чем находится на депозите, может считаться оправданным.

Срок

ПК может быть выдан на срок от 1 года до 5 лет, кредитная карта обычно имеет срок действия от 2 до 4 лет.

Сумма кредита

Лимит суммы по КК как правило ниже, чем сумма возможного ПК для одного и того же заемщика.

Процентная ставка

Стоимость заемных денег по кредитной карте обычно выше, чем по ПК. К тому же при использовании карты часто возникают комиссии за снятие наличных из заемных средств.

Ежемесячный платеж

Для ПК платеж рассчитывается при получении кредита и не меняется за все время использования денег (за исключением случаев досрочного погашения). Для КК минимальный платеж зависит от суммы использованных средств.

Возобновляемость

ПК не возобновляется после частичного или полного погашения, по КК же вы можете вновь воспользоваться деньгами банка после внесения минимального платежа в пределах установленного лимита.

Использование

КК используется как платежное средство для ежедневных повторяющихся покупок на небольшие суммы, ПК предназначен для совершения крупных разовых трат.



Как экономить больше 5 000 рублей в месяц?



В экономически непростые для страны времена нелегко приходится и населению, люди пытаются экономить и делают это всеми возможными способами. Некоторые лишают себя развлечений и прочих маленьких радостей, только бы сохранить «копеечку». Но тратить меньше не всегда означает жить бедно. Чаще всего жизнь в экономрежиме становится даже полноценнее, ведь сэкономленные деньги можно тратить на детей, хобби и отдых. И особых «жертв» при этом не требуется.

Набирая в интернете в строке поиска «как сэкономить», первым делом видишь самый популярный запрос на эту тему: «как сэкономить семейный бюджет реальные советы». Действительно, редкий человек сегодня не интересуется тем, как сберечь несколько дополнительных тысяч в своем кармане. Лишними они точно не будут, даже если пока нет конкретных

планов, как их потратить. Можно просто отложить и накопить.

Мы сделали свою подборку практических советов, которым несложно будет следовать нашим читателям. По нашим подсчетам, экономия в этом случае может составить в месяц до 5 000 рублей и выше. Начинайте сокращать свои расходы уже с сегодняшнего дня!



ПЛАНИРУЙТЕ ДОСУГ ЗАРАНЕЕ

В кинотеатрах утренние сеансы дешевле дневных и вечерних. Поэтому заведите полезную привычку — посвящать походу в кино утро выходного дня. Кстати, таким образом вы не только сэкономите деньги на просмотре фильма, но и сделаете свой день длиннее и насыщеннее. «Кто рано встает...», как говорится.

10:00 — от 140 руб.

12:00 — от 180 руб.

с 14:00 — 250 руб.

Исходя из посещения кинотеатра дважды в месяц вдвоем и прейскуранта одного из кинотеатров Томска.

Экономия — 440 руб.

СПОРТ ПО АБОНЕМЕНТУ

Не будем агитировать за отказ от фитнес-залов и бассейнов в обмен на пробежку в парке — не каждый настолько самоорганизован. Но вот покупка абонемента действительно экономит ваш бюджет. Например, стоимость 1 посещения бассейна — примерно 190 руб., за абонемент на 8 посещений (как раз хватает на 1 месяц) вы заплатите 1 000 руб., то есть разовое посещение обойдется в 125 руб.

Экономия — 520 руб.

А НУЖЕН ЛИ ДОМАШНИЙ ТЕЛЕФОН?

Если почти не пользуетесь домашним телефоном, откажитесь от него. Достаточно мобильного. А поговорить можно и по другим каналам связи — например, по скайпу, ватсапу и виберу.

Экономия — 320 руб.

УСЛУГИ ПАРИКМАХЕРА

Если ваши визиты в салон ограничиваются только окрашиванием волос, то можно отложить посещение на 2 недели, самостоятельно подкрашивая отросшие корни волос купленной в магазине краской, цена которой не более 400 руб.

Цены на окрашивание волос в салонах разные, но в среднем это 900 руб. за короткие волосы, 1 400 руб. за среднюю длину волос и 1 700 — за длинные волосы.

Экономия — от 500 до 1300 руб.

ОБЕДЫ

Самое экономное — взять приготовленный дома обед с собой. Если нет возможности (не заведено правилами офиса), то стараться кушать вовремя — с 12:00 до 16:00, когда общепит предлагает бизнес-лан-

чи, а это скидка до 70% от стоимости в обычные часы работы заведения. Диапазон цен на бизнес-ланчи в Томске колеблется в зависимости от заведения от 120 до 300 руб.

ЗАКАЗ СУШИ, ПИЦЦЫ И Т. Д.

Как правило все кафе и рестораны, предлагающие еду на заказ, имеют опцию «самовывоз». Экономить, заехав по пути за заказанными блюдами, можно до 10–15%.

РЕМОНТ ОБУВИ

Починка обуви, которая в России отнюдь не дешевая, гораздо лучше приобретения новой пары обуви. Вместо траты как минимум 4 000 на новую обувь, возможно, есть шанс вернуть к жизни ту, что у вас есть, сходяв к обувщику.

- Профилактика (укрепление) подошвы — от 450 руб.
- Установка набойки — от 250 руб. в зависимости от материала и размера набойки.
- Замена молнии на сапогах — в среднем от 10 руб. за 1 см замка.

Такой ремонт позволит отходить в обуви минимум сезон, а экономия очевидна.

БОЛЬШЕ ХОДИТЕ ПЕШКОМ

Если до работы или до родственников-друзей не больше 2–3 остановок, пройдите это расстояние пешком!

Простой маршрут дом–работа–дом экономит вам за 22 рабочих дня в месяц при цене 17 рублей за проезд в маршрутке хорошую сумму!

Экономия — 750 руб.

ПОКУПАЙТЕ СО СКИДКАМИ!

Если ваше обычное место для покупки продовольственных и непродовольственных товаров — супер- и гипермаркеты, регулярно отслеживайте спецпредложения в их каталогах для покупателей, которые лежат на кассе. Дома на компьютере можно полистать онлайн-каталоги некоторых маркетов, размещенные на их сайтах. Скидки на разные группы товаров могут составлять до 60%!

ПО КУПОНУ!

Реально экономить на услугах до 50% можно на сайтах купонов. Например, если вы — владелец автомобиля и моете его хотя бы дважды в месяц, то при покупке купона комплексная мойка для седана обойдется в среднем в 250 руб. против 500 руб. по стандартному прайсу.

Экономия — 500 руб.

**АРЕНДА ВМЕСТО ПОКУПКИ**

Если вы не зарабатываете строительными работами, а только иногда берете в руки, к примеру, перфоратор, чтобы прикрутить новую полочку, то и необходимость в покупке этого строительного инструмента, цена которого в среднем — от 2 000 руб., практически нулевая. Возьмите перфоратор в аренду! Это обойдется рублем в 400 в сутки, а больше 24 часов вы вряд ли потратите на вкручивание самореза в стену.

Экономия — 1 600 руб.**ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ СОБАКА...**

...или кот, то очевидно, что покупка большого пакета корма весом 2,72 кг за 1 070 руб. на 23% экономичнее почти 8 упаковок по 350 г при цене 182 руб.

Экономия — 400 руб.**ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ ЭКОНОМНЕЕ!**

В среднем около 3 400 руб. в месяц тратят курьезники на сигареты при цене 100 с небольшим руб. за пачку, если выкуривают ее за день! За год это уже примерно 40 800 руб.! А за 10 лет таким образом можно «выкурить» вполне приличную иномарку экономкласса с небольшим пробегом!

Экономия — 3 000 руб.**СТРАХОВОЙ ПОЛИС СО СКИДКОЙ**

Если ваш автомобиль или дача/квартира застрахованы в какой-то страховой компании, вы сможете получить скидку по одному из полисов в размере до 15%.

ДОМАШНЯЯ АПТЕЧКА ПО КАРМАНУ

Требуйте в поликлинике рецепт на бесплатные лекарства. Большинство из того, что прописывает педиатр, полагается по закону. Для себя же спрашивайте у врача более дешевые аналоги разрекламированных средств. Действующее вещество в таких

препаратах одно и то же, да и вспомогательные составляющие зачастую схожи. Часто дорогое лекарство и дешевый аналог отличается только торговым названием.

СТОИМОСТЬ МИНИМАЛЬНОГО НАБОРА ПРЕПАРАТОВ* для домашней аптечки**Обезболивающие препараты:**

«Но-шпа», 100 таб. (214 руб.) / Дротаверин, 100 таб. (46 руб.)

«Нурофен», 20 таб. (163 руб.) / Ибупрофен, 50 таб. (40 руб.)

Жаропонижающие:

«Панадол», 12 таб. (35 руб.) / Парацетамол, 10 таб. (4 руб.)

При ожогах:

«Бепантен», 30 г (338 руб.) / Декспантенол (138 руб.)

При герпесе:

«Зовиракс» (крем), 5 г (175 руб.) / «Ацикловир» (крем), 5 г (54 руб.)

Для поднятия и поддержания иммунитета:

«Иммунал», 50 мл (283 руб.) / Эхинацеи экстракт, 50 мл (118 руб.)

При расстройствах и заболеваниях ЖКТ:

«Имодиум», 20 таб. (393 руб.) / «Лоперамид», 20 таб. (23 руб.)

«Мезим», 80 таб. (260 руб.) / Панкреатин, 60 таб. (68 руб.)

От кашля:

«Лазолван», 100 мл (346 руб.) / 100 мл «Амброксол» (80 руб.)

При воспалениях в мышцах, радикулите:

«Фастум гель», 30 г (198 руб.) / Кетопрофен, 30 г (97 руб.)

Экономия — 1 737 руб.**ЭКОНОМИЯ В АВТОПУТЕШЕСТВИЯХ**

Если вам доводится минимум 1 раз в месяц навещать родственников в другом городе, почему бы не разделить свои расходы на бензин с другими путешественниками? Взяв попутчиков (разумеется, на проверенных сайтах и по отзывам пользователей этой народной услуги), вы частично или полностью окупите свои траты. Например, попутчик в Новосибирск рассчитается с вами суммой в 400–500 руб., попутчик в Новокузнецк заплатит 700–800 руб. за 1 поездку туда или обратно.

Экономия — 800 руб.**ЭЛЕКТРОННАЯ «ЧИТАЛКА»**

Купив электронную книгу за 4 000 рублей, вы сможете скачивать цифровые книги или вовсе бесплатно или за гораздо меньшие деньги, чем стоят их бумажные аналоги. Например, в крупном интернет-магазине книгу М. Булгакова «Мастер и Маргарита»

* Через слэш указаны аналоги препаратов.



в цифровом формате можно скачать за 54,99 руб., а заказать там же в печатном формате — в среднем 240 рублей (без доставки). В зависимости от вашей любви к чтению можно подсчитать и экономию, но в любом случае этот гаджет окупится быстро.

ЛЕТНИЙ ОТПУСК — НА ОСЕНЬ!

Осенью забронировать отель в Турции, которая является одним из популярных у томичей направлений отдыха, можно в 2 раза дешевле, чем во время летнего сезона. Сентябрь-октябрь — последние курортные месяцы в этой стране и многие отели предлагают большие скидки. Экономия — до 50%.

ДОМАШНИЙ СТИРАЛЬНЫЙ ПОРОШОК

Если сделать стиральный порошок по домашнему рецепту, то итоговая стоимость вашего продукта составит всего 70 руб. за 1 кг.

Рецепт следующий: 150 г хозяйственного мыла, натертого на мелкой терке, 500 г пищевой соды, 400 г кальцинированной соды и 2 ст. л. соли.

Средняя цена компонентов для изготовления стирального порошка

- Сода кальцинированная — 23 руб. за 500 г
- Сода пищевая — 19 руб. за 500 г
- Мыло хозяйственное — 28 руб. за брусок
- Соль поваренная — 15 руб. за 1 кг

Самый дешевый порошок под названием «Обычный порошок» мы нашли в супермаркете по цене 82 руб. из расчета на 1 кг. Популярный Tide — уже 120 руб., не говоря об «экологических» порошках, которые продаются по цене в районе 400 руб./кг. Кстати, в составе последних в качестве основы часто используется все та же кальцинированная сода.

На заметку

Сортируйте вещи на сильно и слабо загрязненные, чтобы стирать в разных режимах. Дело в том, что стирка при 30–40 °С расходует примерно в 2–3 раза меньше электричества и воды, чем та же процедура при 60–90 °С.

Самодельный домашний порошок отстирывает прекрасно и для повседневной стирки его более чем достаточно. А так как он из разряда экологических, то и цену сравниваем с аналогичным товаром.

Экономия — 330 руб.

ЛИМОННАЯ КИСЛОТА ПРОТИВ НАКИПИ



Против накипи на нагревательном элементе в стиральной машине тоже необязательно покупать дорогое разрекламированное средство «Калгон», которое в супермаркете стоит примерно 500 руб. за упаковку весом 1,1 кг. Лучше для профилактики засыпайте в барабан лимонную кислоту. Она и стоит дешевле (18 руб. за 50 г) и результатом точно не уступает, к тому же экологична. Для очистки машины от накипи понадобятся несколько пакетиков лимонной кислоты (общей массой 200 г), цена вопроса — 72 руб. Да и очищать машинку кислотой нужно не чаще, чем после каждой 10-й стирки, а «Калгон» рекомендуют использовать при каждой стирке.

Экономия — 104 руб.

НИКАКИХ ПОЛУФАБРИКАТОВ!

Зачем покупать, к примеру, полуфабрикаты фрикаделек или котлет? Гораздо экономичнее купить фарш. Для приготовления котлет его можно смешивать с батоном, для тефтелей — с рисом и т. д. И полезнее, и разнообразнее, и практичнее! Из 1 кг фарша, таким образом, получится раза в 2 больше собственноручно сделанных полуфабрикатов!

ПОКУПКА ГЛЯНЦЕВОЙ ПЕРИОДИКИ

Глянцевые журналы сильно разоряют кошельки. А ведь все это можно прочесть в интернете. А можно полистать, к примеру, «Cosmopolitan» в салоне красоты, пока ждете своей очереди или просмотреть «Men's Health» в комнате ожидания, пока моют вашу машину. Без толстого глянцевого журнала вполне можно прожить. И на сэкономленные деньги можно купить несколько разных интересных и полезных книг, которые не устареют через месяц, как ваши журналы. Итого: 2 разных журнала в среднем за 150 руб.

Экономия — 300 руб.



Деньги папины, кошелек — мамин

Часть 2

Доходы и расходы в семье и доходы и расходы областного бюджета складываются и тратятся примерно на одни и те же цели. Но если в дальновидной семье деньги стараются откладывать, то в любом регионе России всегда найдутся неотложные проблемы, решение которых требует денег. Поэтому деньги бюджету часто приходится занимать. Продолжаем знакомство с устройством главного финансового документа области на самом простом и понятном примере. Сегодня разговариваем про доходы и расходы области и семьи.



ДОХОДЫ, КАЛЫМЫ И ЗАНАЧКИ

Доходы областного бюджета складываются из 4 основных видов налогов:

- налог на прибыль;
- налог на доходы физических лиц;
- налог на имущество;
- акцизы.

Но если в структуре областного бюджета главная статья доходов — налог на прибыль, то в семейных финансах главная статья доходов — это заработная плата родителей. Налог на прибыль в семье получается только тогда, когда папа удачно подкалымил и не все отложил в записку, а мама неожиданно получила премию и умудрилась ее не всю потратить.

Налог на доходы физических лиц — 13 процентов от начисленной заработной платы, а в семье этот налог может доходить и до 100%, когда кто-то решит, что другому совершенно не нужна вся эта сумма.

Налог на прибыль — одна из главных доходных статей региона, в бюджет области он зачисляется по ставке 18%, а вот в семье его ставка плавает и зависит от конспираторских способностей папы и настроения мамы.

Налог на имущество как вид дохода в семье отсутствует. Дом, квартира, дача, автомобиль требуют расходов, а вот если приносят в семью дополнительный доход, то он уже считается неналоговым.

Акцизы в областном бюджете — это вид налогов, который по идее должен сдерживать потребление каких-то продуктов. Поэтому акцизы платят при потреблении вина и водки, покупке сигарет или бензина. Так что если в семье заведено правило за каждое грубое слово «класть денюжку» в копилку или папа после бурных выходных достает записку и дает маме «на булавки», — это семейные акцизы.

Неналоговые доходы регионального бюджета складываются из:

- доходов от продажи имущества или земли, а также доходов от их использования — в семье это может быть продажа или сдача в наем дачи, гаража;
- платежей за пользование природными ресурсами — если соседка по даче принесла ведро клубники за то, что брала воду из ваших бочек, а вы эту клубнику продали;
- административных платежей и сборов — это если в семье живет кто-то главный по подъезду и



по договоренности с соседями собирает деньги на оплату труда, например, уборщицы, а маленькую часть оставляет себе «за хлопоты»;

- штрафов и санкций в семье немного, вернее — их почти нет, разве что сын за каждую несданную сессию обязуется платить штраф, но это что ж за семья извергов такая — он итак без стипендии остался!

- оказания платных услуг. Вот их в семье может быть много. Мама на заказ связала кофточку подруге, папа за «полный бак» помог соседу с ремонтом гаража, сын за «пятихатник» устранил знакомому проблемы с компьютером, а дочь за шоколадку дала списать в школе контрольную — это можно считать платными услугами.

Безвозмездные поступления в семье — большая редкость. Например, когда родители решают материально помочь своему взрослому сыну, живущему отдельно, понимая, что его уровень жизни ниже, чем у удачно вышедшей замуж дочери. Так и в бюджетном выравнивании — государство считает несправедливым, если в одном регионе России люди живут богато, а в другом бедно. Поэтому включается механизм выравнивания бюджетной обеспеченности за счет дотаций.

Дотации — это безвозмездная и безвозвратная передача денег без условий использования. Допустим, у семьи объявился богатый дядюшка из Канады, который дает денег и говорит: «Купите себе, что хотите».

Субсидии — это когда пресловутый дядюшка уже начинает ставить условия: «Я дам вам денег на домик в деревне, которым вы будете пользоваться, но только если вы добавите половину».

Жалко, что такой дядюшка есть не во всех семьях, правда?

РАСХОДЫ

Общегосударственные расходы — самые важные расходы. Это деньги, направленные на решение самых важных для укрепления государства и семьи задач. Если государство хочет увеличить рождаемость, оно начинает выплачивать материнский капитал женщинам, родившим двух и более детей, или поддерживает молодые семьи, организуя социальную ипотеку. В семье происходит то же самое, когда мама говорит папе, что беременна вторым ребенком.

— А вдруг это будет мальчик? А у нас уже есть девочка. Нам понадобится вторая детская...

И папа начинает откладывать деньги на новую квартиру или перестраивать дом, чтобы семье было комфортно жить дальше. Правда, есть такие виды общегосударственных расходов, которых в стране мно-

го, а в семье не очень. Например, **национальная безопасность и правоохранительная деятельность**.

В семье расходов на семейную безопасность и охрану порядка немного. Разве что папа купит большую банку противопожарного раствора для покрытия дачного домика или дедушка потребует новый ремень для устрашения внуков. Вот, собственно, и все расходы. В государстве, наоборот, это одна из самых затратных статей расходов: обеспечение пожарной безопасности, защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, гражданская оборона требуют немалых денег.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Поддержание национальной (семейной) экономики — важная функция и семьи и государства. Папа и мама должны быть конкурентоспособными в любой ситуации, чтобы поддерживать достойный уровень жизни в семье. Поэтому, когда мама говорит, что ей нужен новый пылесос, а папа берется собрать его сам, то как бы глупо это ни закончилось, но это и есть поддержка новых отраслей экономики, которые пока не приносят прибыль, но в будущем будут востребованы.

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Жилищно-коммунальные расходы могут составлять существенную часть расходов. Не зря и в семье и в государстве ЖКХ называют черной дырой. На самом деле, если в семье не только платят за квартиру, но и думают, как снизить расходы на электричество, отопление, как меньше тратить воды, то ЖКХ может стать весьма интересным и прибыльным занятием. Если папа придумал новый способ очистки канализационных вод на даче с возвратом их на участок для дальнейшего полива, мама настояла на датчиках движения в каждой комнате, чтобы электричество включалось и выключалось автоматически, дети при-





выкли уменьшать температуру батарей в комнате на ночь — это полезно для здоровья, выгодно для семейного бюджета, ну и сберегает природные ресурсы планеты Земля. А значит, это уже другой вид расходов — охрана окружающей среды.

ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Казалось бы, охрана природы — дело рук только государства. Однако, как говорил Марк Твен, Землю больше не производят, поэтому беречь этот уникальный продукт — задача экономически выгодная и перспективная для любой семьи. Если папа моет автомобиль на автомойке, а не в ближайшей речушке, значит в этой речке смогут жить рыбы, вода будет пригодна для полива полей, а в полевых растениях не будет вредных примесей, они будут пригодны в пищу, пища будет здоровой, вы тоже... ну, и так далее. Круговорот воды в природе, закон сохранения веществ, 5 класс. В доме же никто не разбрасывает фантики от конфет, хотя профессиональных экологов в семье может и не быть.

ОБРАЗОВАНИЕ

Надо ли объяснять, как дорожат родительские сердца красными, синими и другими разноцветными дипломами и аттестатами об образовании детей? Государство тоже понимает, что умный гражданин гораздо выгоднее, чем не очень умный. Поэтому и в нормальной семье и в государстве на образование тратят много. Важно лишь, чтобы эти затраты были не покупкой корочек, а покупкой действительно важных для жизни знаний, умений и навыков. Тогда они и окупятся.

КУЛЬТУРА, КИНЕМАТОГРАФИЯ

Культура — это список того, что человечество уже сделало в творческом плане: от наскальной живописи до фильмов Педро Альмодовара и Андрея Звягинцева. Если этого списка не знать, то, рисуя на заборе слово из трех букв, можно думать, что делаешь неопределимый вклад в мировую культуру. По-

этому расходы на культуру и в семье и в государстве — это фактически расходы на национальную безопасность и поддержание национальной идентичности. Ходите в кино, на выставки, покупайте книги и слушайте музыку. Это небольшая плата за то, чтобы оставаться человеком.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Тут все понятно, хотя в последнее время запуталось. Вроде бы медики говорят, что появилась перспектива жить вечно, но это очень затратно. С другой стороны, никто пока не пробовал жить вечно, поэтому возникает вопрос: а не заскучаем ли мы и не возникнет ли сегрегация: богатые будут жить вечно, а бедные умирать быстро. Поэтому расходы на здравоохранение и в семье и в государстве должны стремиться к золотой середине: смешно работать на таблетки, но и жить в муках невозможно. Будьте здоровы при минимальном вложении средств.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Государство изначально не было обязано заботиться о «сырых, нищих и убогих» своих гражданах. Первый Дом инвалидов появился всего-то 400 лет тому назад. До этого социальную политику осуществляли сами граждане, давая или не давая подаяние нищим, предоставляя кров бездомным. Но в нормальной семье обязательно есть своя социальная политика. У кого-то расходов больше, потому что в семье есть особые дети или престарелые, часто болеющие. У кого-то меньше, потому что все слава богу. Но помогать тем, кому не повезло, означает, вообще-то, помощь самому себе. Потому что если вы не замечаете несчастья мира — вы просто слепой.

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Самый простой способ сократить в семье расходы на здравоохранение — немножко увеличить даже не денежные расходы, а затраты времени на физкультуру и спорт. Окупается в два счета. Попробуйте подсчитать и вы удивитесь, сколько можно сэкономить на больницах, просто гуляя один час в день.

ОБСЛУЖИВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

Плохой, но иногда необходимый вид расходов в семье и государстве. Проблем у граждан всегда так много, что и они и государство вынуждены занимать деньги для их решения. А когда занимаешь, приходится платить проценты. Вот они-то и есть «обслуживание долга». Но ведь лучше иметь крышу над головой и платить проценты по ипотеке, чем иметь вклад в банке и спать в теплотрассе?

Андрей МИХАЙЛОВ



Я состоятельный только как личность



Куда только ни заносил ветер странствий нашего известного земляка, путешественника с мировым именем, вице-президента Федерации рафтинга России, заместителя председателя Томского отделения Русского географического общества, автора проекта «Чеховские пятницы»

Евгения Ковалевского. А вот в редакцию журнала «Ваши личные финансы» он точно никак не ожидал попасть. Однако, когда начали беседовать, разговор пошел больше не о личных деньгах, а о финансах, так необходимых для реализации масштабных планов, которых у нашего героя всегда огромное количество. Но кое-что все-таки удалось выведать. Получает ли путешественник зарплату, чего он никогда бы не сделал за деньги, какова цена счастья и почему многие ошибочно думают, что он — состоятельный человек, — в нашем интервью с Евгением Ковалевским.

ВЛФ: Когда мы созванивались, было слышно, как вы впечатываете напоминание о нашей встрече в свой календарь. С деньгами так же строго и четко обходитесь?

Е. К.: Нет. У меня и кошелек-то нет, деньги просто в карманах ношу. Наличность нужна мне только на автозаправке, а чтобы она была, нужно снимать вовремя. Но часто не успеваю это сделать, поэтому иногда денег вообще при себе нет. Есть, конечно, банковская карта, на которую перечисляется зарплата. Вообще с картами особенно удобно в поездках.

ВЛФ: Вы помните, как заработали свои самые первые деньги?

Е. К.: В школьные и студенческие годы я ничего не зарабатывал. До того как мне исполнилось 9 лет, мы всей семьей жили в Томске, а потом с мамой и братом уехали в Барнаул. Когда мне было 13 лет, а брату 14, мама уехала писать докторскую диссертацию в Северокавказский научный центр, а вернулась, когда мне было уже 26. Родители присылали нам на двоих с братом 200 рублей в месяц на жизнь. Поэтому финансово самостоятельным я стал уже в 13 лет. За нами присматривали соседки и моя учительница музыки. А когда брату исполнилось 17, а мне 16 лет, мы отказались от этого присмотра. Брат уехал учиться в Томск, а я остался жить один. Значительных трат просто не было. Килька в томатном



соусе с черным хлебом — перекусил и достаточно. А вот когда я стал студентом и начал получать повышенную стипендию в 46 рублей, мама присылала дополнительно только 10 рублей.

ВЛФ: *А кто в вашей собственной семье отвечает за распределение бюджета?*

Е. К.: Вместе отвечаем. У нас с женой совместный кошелек, несмотря на то, что зарплаты приходят на разные карты. Но, если надолго уезжаешь, конечно, нужно позаботиться и оставить то, что ты должен был за этот период заработать. Поэтому когда я в океан пошел почти на год, должен был оставить семье годовой размер зарплаты. Я заработал эту сумму. В принципе, когда задача есть, решить ее можно.

ВЛФ: *Своему ребенку в детстве объясняли про деньги, про финансовую сторону жизни?*

Е. К.: Никогда и ничего. Лично для меня финансовая сторона жизни — вообще темный лес. Я не разбираюсь ни в финансовой политике, ни в пирамидах, ни в валютах — в общем, ни в чем, поэтому в этих вопросах супругу больше слушаю.

ВЛФ: *Дочь сейчас уже финансово самостоятельный человек?*

Е. К.: Дочке 24 года, уже пятый год живет в столице. Она поступила в магистратуру, при этом активно подрабатывает — пишет курсовые, участвует в промоакциях. Еще у нее отлично выходит подбирать персонал для организации какого-либо мероприятия.

ВЛФ: *Если вам на крупную покупку понадобятся деньги, вы предпочтете занять или накопить самостоятельно?*

Е. К.: Я лучше займу у друзей или тех людей, которые доверяют мне и уважают. Но занимать —



«Путешествия мирового класса — мой главный стержень. Я растворяюсь в бездне сопутствующих вещей, полезных многим людям, но сбивающих меня с пути».

тоже не выход, ведь потом надо отдавать. Я вообще плохо отношусь к людям, которые, заняв, могут не вернуть. Если в отношении меня такое случилось бы, больше никогда не дал бы этому человеку в долг.

Вообще с финансами у меня так: есть зарплата в Институте физики прочности и материаловедения СО РАН, она в целом позволяет просто жить — питаться, оплачивать коммунальные услуги и другие нужды. Но уже ни в какое путешествие на нее не поедешь, никакие общественные проекты не разовьешь. А ведь общественные дела являются моими личными внутренними стимулами для жизни.

ВЛФ: *Путешественник зарплату получает?*

Е. К.: Если бы так было, это была бы идеальная история. Но реалии жизни другие.

ВЛФ: *Доводилось ли вам свои личные деньги вкладывать в общественные проекты?*

Е. К.: С 1993 года мы с моими воспитанниками из клуба «Ветер» начали создавать водное направление, которое постепенно как водный туризм вышло на российский уровень, а впоследствии уже в виде рафтинга — на мировой уровень, лидером которого сегодня благодаря нашим совместным усилиям является копыловский клуб «Одиссей». Все эти годы мы вкладывали личные деньги, время и душу в водный спорт, в детей, в успех. С 1998 года я начал активно продвигать новое направление — экспедиции мирового класса. Это такой уровень затрат, который многократно превышает мою зарплату. Начиная с 1998-го я три года искал деньги на то, чтобы реализовать первый гималайский проект. В 2001 году в Гималаи поехало 5 человек из Томска. Я вложил все свои личные деньги, какие были, а их было совсем немного. Денег не хватало. Получил премию за организацию конференции по физике, которую проводил наш институт, где я работал заведующим международным отделом, и тоже вложил в экспедицию, но все равно не хватало. Продал машину — не хватает. А мы тогда откладывали на квартиру, так как жили вдвоем с дочкой в однокомнатной, и все старались собрать деньги на увеличение жилплощади. Так на весах встали новая квартира и Гималаи. Жена с пониманием сказала: «Бери, конечно, Гималаи важнее». Эта первая экспедиция



стала отправной точкой последующих 15 экспедиций мирового класса.

ВЛФ: Любое путешествие, а тем более длительное, это грамотно составленный финансовый план. Вы сами просчитываете все нюансы или есть помощники?

Е. К.: Это прежде всего опыт. С 1974 года занимался туризмом, водил походы, с 1978–1979 гг. — в качестве руководителя. А руководитель обязан просчитать и финансы, и еду, и транспортную логистику, и еще множество пунктов.

Океан, например, очень дорого обошелся. А всего было 3 этапа. Индийский океан пересекли в 2006 году, тогда вышло дешевле — скидывались сразу по 150 000 рублей, а спонсоров каждый из участников искал себе сам. На экспедицию я тогда насобирал еще необходимые приборы от разных томских разработчиков.

Вообще матрица моей жизни такова: общественные и личные проекты, личная жизнь, деньги для обеспечения проектов и личной жизни. Во главу угла я всегда ставлю стратегическую идею, которая объемно пронизывает две равновеликие составляющие: первая — личное развитие и самосовершенствование, вторая — воздействие на мир вокруг. Отсюда, собственно, и отношение к деньгам. В 2004 году я понял, что стал популярным и известным в Томске, и мне стало намного проще общаться со спонсорами, они стали меня поддерживать большей частью из уважения. Если перед первой экспедицией с 1998 по 2001 год я, можно сказать, «побирался» там и сям и по чуть-чуть, то с 2003–2004 года мне охотно помогали уже более серьезными суммами.

ВЛФ: Страховку всегда оформляете в путешествия?

Е. К.: Конечно! И страховщики, разумеется, бояться брать на себя такие риски, но все равно соглашаются. К тому же мы стараемся привлекать страховые компании на спонсорских условиях. Вообще опыт говорит, что обязательно надо страховаться, если идешь на такие серьезные вещи. И страхо-



ваться необходимо по расширенной программе — от всех возможных рисков, чтобы практически не оставалось ситуаций, в которых человек может досрочно сойти с дистанции или еще хуже — погибнуть.

ВЛФ: Были такие ситуации, когда в чем-то просчитались? Как выходили из них?

Е. К.: В 2009 году мы сплавились по реке Эвереста. Денег на это не хватало, как всегда, и я стал брать в команду людей, которые бы вносили деньги за себя и за которых организации, где они работали, добавляли бы средства в общий бюджет путешествия. Так в наших рядах оказалась девушка из Нижнего Уренгоя, которая хоть и была весьма спортивной, к сожалению, не смогла осилить поход высшей категории сложности и экстремальный сплав. На высоте 4 000 м у нее случилась клиническая смерть. То есть когда берешь непроверенных людей из-за денег — это большая опасность и для них самих и для всей команды. Ей повезло, что в команде были два профессиональных спасателя, которые реанимировали ее. И потом двое суток ушло на организацию спасательного вертолета. Ведь чтобы его вызвать, от страховой компании нужны гарантийные письма, а мы в горах... А если за свой счет вызывать вертолет, то выйдет не меньше 10 000 долларов. Таких запасных денег у нас никогда не бывает, все просчитано буквально до копейки.

ВЛФ: А местные жители помогают путешественникам?



Е. К.: Всегда и во всех странах. Если люди видят, что тебе нужна помощь — помогут. Покормят, дадут одежду, даже парус взамен утерянного, как было в Кейптауне, например. А парус стоит очень много денег. Воду могут просто дать, притом, что везде она не бесплатная. Или вот пример, когда стояли в Дурбане, приплыв туда на тримаране. Морские стоянки везде стоят денег, в сутки это 50–100 долларов. Если стоишь 2 недели на ремонте, это обойдется в крупную сумму. А еще надо питаться, ходить в душ... а это тоже деньги. А мы там 2 недели ремонтировались и все видели, что мы экономим — самостоятельно устраняем поломки, не пользуясь услугами ремонтников. И нам пошли навстречу — освободили от всех уплат на стоянке, еще и денег в дорогу дали и еды, оборудование и снаряжение. А когда нет у людей таких возможностей, например, на островах, могут просто принести бананы, кокосы.

ВЛФ: А от чего можно отказаться, что экономит деньги в путешествии?

Е. К.: Если можно отказаться, то это и не берешь. С собой — исключительно необходимые вещи. Никогда нельзя отказываться от ремнабора: клей, пилки, пассатижи, шурупы, проволока, ткань, разные изолянты. Просчитывается все, буквально каждый нюанс.

Сложно, но можно подготовиться даже к встрече с пиратами. Постепенно я научился вести себя и с непальскими боевиками — маоистами, раз 25 был в плену... Всегда надо при себе иметь резервные

деньги на откуп, выкуп, на взятку. Взятка может быть и 100 долларов и 1 000 долларов. В Индонезии, например, буквально на каждой стоянке требовали взятку разного уровня для того, чтобы мы могли причалить.

ВЛФ: Для вас несложно будет ответить и на философские вопросы? Например, что для вас цена жизни и цена счастья?

Е. К.: Жизнь и счастье не имеют цены. Счастье и жизнь — это комфорт. Комфортно себя чувствуешь — в этом и есть смысл.

Можно быть нищим, сидеть на Кубе или в Непале на улочке возле дома и быть счастливым.

ВЛФ: Но в Сибири ведь не посидишь на улице зимой...

Е. К.: А комфорт не зависит от того, где ты находишься. Он зависит от чего угодно. Например, от того, что твой ребенок и все близкие здоровы, или ты отучился и получил диплом. Или вечером пришел домой, сел на диван и тебе комфортно, залез на гору Белуха — и тебе комфортно. Или сплавился по самой сложной реке мира и тоже комфортно. Мера комфорта у каждого своя. К сожалению, каким-то образом людям привили ложные ценности: если машина, дача, квартира есть — ты хороший комфортный человек, а если нет — никчемный! Это все чушь! Не деньгами измеряется человек.

ВЛФ: Когда-то вы все равно приплывете к родному берегу окончательно. И надо заранее позаботиться, например, о пенсии. Что-то специально делаете для этого?

Е. К.: Это большой вопрос. Накоплений никаких нет, но чувствую необходимость в приобретении какой-нибудь недвижимости к тому времени, потому что с деньгами всегда все непросто, а недвижимость как-то понятнее. Еще я издал книгу про океан и планирую ее продавать. Так можно было бы набирать на взносы за квартиру. Но первым делом хочу заработать на путешествие в Бутан...



ВЛФ: Многие надеются на помощь детей, собираясь на пенсию. Вы рассчитываете на такую помощь?

Е. К.: Я рассчитываю на свои силы. Хорошо, если поддержка будет, но специально грузить человека такой обязанностью неправильно. Немошным старцем падать на шею дочери мне не хочется.

ВЛФ: Можете продолжить фразу «За деньги я бы никогда...»?

Е. К.: Эта фраза часто приходит на ум, когда думаешь о цене какого-то вопроса. Пойдешь ли, например, чистить яму с нечистотами? Если да, то за какую сумму? Например, за 500 000 рублей не согласишься, а за миллион скорее да. Я бы согласился. Ведь если я имею цель пересечь Тихий океан, а для этого нужно почистить яму с нечистотами... я почищу. Но если попросят сделать за деньги то, что потом опорочит мое имя, я откажусь.

Еще не стану врать, подрывать основы чего-то, например, за деньги поливать кого-то «грязью» в политической игре. Вообще порочить имя — ни за какие деньги. Имя дороже любых сумм. Мне могут завидовать в чем-то, считая успешным, относиться негативно, к сожалению, ревность и зависть — как раз те качества, которые присущи всем, но никто не скажет, что я предатель, вор или лжец.

ВЛФ: Что вы обычно покупаете на память о месте, где побывали?

Е. К.: У меня уже сформировался целый музей. Везу любые вещи, связанные с мирозданием тех тер-

риторий, амулеты. Если Гималаи, то это поющие чаши, колокола. С Галапагосов — вулканическая лава. Всегда планирую для этого сумму. Обязательно должны быть деньги, чтобы привезти предметы, которые тебя материализованно соотносят с планетой. Это не побрякушка никчемная — брелок или магнитик, а именно вещь, соответствующая данной территории.

ВЛФ: Ограничиваете себя в сумме на сувениры?

Е. К.: На них может уйти больше, чем на еду. А может что-то достаться

и даром. Например, сакральная каменная пластина из затерянного города, камень с постамента, на котором стоят каменные Тики, как на острове Пасхи. А в Папуа-Новой Гвинее в племени что-то нужно дорого купить. Какое-то ожерелье необычное, которого здесь нет.

В разных точках планеты разное формирование жизни, и если привозишь из всех этих точек какой-то элемент, соответствующий их развитию, то потом, находясь в этом созданном тобой храме (музее), подпитываешься энергией тех мест, ведь многие вещи действительно очень энергетические. Таким образом и в Томске я остаюсь человеком планеты.

В октябре в Информационном центре Томского отделения Русского географического общества (в здании Краеведческого музея) мы запланировали сделать большую выставку его достижений. Мой блок там самый весомый, потому что я самый путешествующий из всех.

ВЛФ: Каковы ближайшие планы и сколько они стоят?

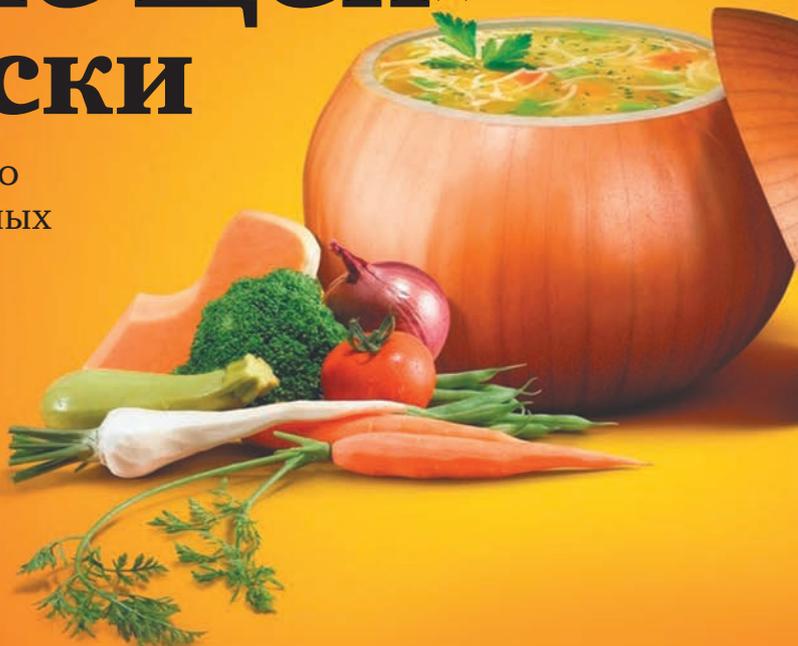
Е. К.: Поеду в октябре в Гималаи. Там пойду пешком 400 км в режиме паломника с запада на восток королевства Бутан с ночевками в монастырях и у крестьян. Подобное путешествие при нынешней экономической ситуации стоит не менее 600 тысяч рублей, также нужны еще фотоаппарат и камера высокого класса, спутниковый телефон с трафиком. Поэтому я вновь в поиске спонсоров.

Наталья ВОЛКОВА



«Индекс щей» ПО-ТОМСКИ

ОПРЕДЕЛИТЬ ПОКУПАТЕЛЬНУЮ СПОСОБНОСТЬ ЖИТЕЛЕЙ РАЗНЫХ СТРАН В 1986 ГОДУ РЕШИЛО ОДНО ИЗВЕСТНОЕ АНГЛИЙСКОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО ПОСРЕДСТВОМ «ИНДЕКСА БИГМАКА». ПОДСЧИТАВ ЦЕНУ ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНОЙ БУЛОЧКИ С КУНЖУТОМ, КОТЛЕТОЙ И ПРОЧИМИ ИНГРЕДИЕНТАМИ, ОПРЕДЕЛИЛИ, НАСКОЛЬКО ХОРОШО ЖИВЕТ НАСЕЛЕНИЕ В РАЗНЫХ СТРАНАХ. НАМ СТАЛО ИНТЕРЕСНО ПРОВЕСТИ ПОДОБНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ И НА ТОМСКОЙ ЗЕМЛЕ, НО НЕ НА ПРИМЕРЕ ЗАГРАНИЧНОГО ФАСТФУДА, А ОБРАТИВШИСЬ К НАШЕМУ ИСКОННО РУССКОМУ, РЕГУЛЯРНО ПОЯВЛЯЮЩЕМУСЯ НА ОБЕДЕННЫХ СТОЛАХ БЛЮДУ — ТАРЕЛОЧКЕ ЩЕЙ. ПОДКЛЮЧИЛИСЬ К ЭКСПЕРИМЕНТУ И НАШИ ДРУЗЬЯ, ПРОЖИВАЮЩИЕ ЗА ГРАНИЦЕЙ И ИМЕЮЩИЕ РУССКИЕ КОРНИ, — ИЗ БЕЛОРУССИИ, УКРАИНЫ, ТУРЦИИ И ГЕРМАНИИ.



Почему мы выбрали щи? Потому что они занимают особое место в ряду русских национальных супов. По предположению историков, это блюдо было известно на Руси задолго до ее крещения. Ели щи и в царских хоромах и в бедных крестьянских избах. Правда, в первых были так называемые «богатые щи», во вторых же чаще всего щи пустые, без мяса, сваренные иногда из одной капусты да лука. Особенно распространены были щи в северных и центральных регионах России, на Урале и в Сибири. Словом, наш продукт и наш индикатор.

КАК МЫ ЭТО ДЕЛАЛИ

Мы взяли цену всех продуктов для щей и посчитали, сколько стоит именно сейчас сварить этот суп, в сезон, когда созрели все необходимые овощи. Далее на протяжении всего года каждые три месяца

мы будем варить наши щи, приобретая продукты для него в одной и той же торговой точке. Это послужит реальным показателем уровня инфляции и реального уровня жизни в Томске.

Индекс щей рассчитывался на основе их классического рецепта и исходя из действующих цен. Его мы вычислили для трех литров готового блюда (классическая кастрюля на 8 порций), а также для одной порции (тарелки). Порцией считается 0,35 литра (стандартная порция в заведениях общепита).

Состав и количество продуктов для расчета

Мясо (говядина) на кости — 0,5 кг, лук репчатый — 300 г, морковь — 100 г, помидоры — 300 г, капуста — 750 г, картофель — 300 г, пучок свежего укропа или петрушки.



КОМУ ДЕШЕВО И СЕРДИТО, А КОМУ И ЛЮБО-ДОРОГО

В какой стране горячие щи не только греют душу и тело, но и не опустошают кошельки, показали наши итоговые подсчеты.

Сразу оговоримся, что такой ингредиент, как говядина на кости, встретился в магазине не всем участникам эксперимента, в качестве основы для бульона брали и говяжий набор для супа (Гомель, Белоруссия), и говяжьи ребра (Киев, Украина), и филе говядины (Анталия, Турция) и мясо суповое с костями (Бад-Мюнстерайфель, Германия). Поэтому стоимость мяса существенно повлияла на итоговые цифры. Для чистоты эксперимента мы посчитали стоимость не только супа на мясном бульоне, но и стоимость тарелки «пустых» щей, то есть без мяса.

Стоимость продуктов наши участники из других стран присылали в своей местной валюте, а мы на дату расчета переводили все в рубли по текущему курсу (на 31 августа 2015 г.).

И, наконец, 5-е место заняла поистине «золотая порция», приготовленная в Турции, — 68,93 рубля.

Как же распределились места после приготовления щей без мяса? На радость томским вегетарианцам наши «пустые» щи — самые бюджетные — 6,13 рубля за порцию и 1-е место в рейтинге.

Украина показала 2-й результат — 8,06 рубля.

На 3-м месте — белорусские щи стоимостью 9,05 рубля за тарелочку.

Турция, лишившись в процессе приготовления мяса, попала на 4-е место со стоимостью в 12,68 рубля.

А «золотая порция» теперь оказалась на столе в Германии — 28,27 рубля извольте выложить за тарелочку с супом без мяса!

А МЕЖДУ ТЕМ...

3 сентября глава Сбербанка Герман Греф призвал россиян готовиться к «очень волатильному» рублю в ближайшие годы, иными словами — к сильным колебаниям его курса. Тем интереснее будет продолжение нашего эксперимента с «индексом



Итак, самые дешевые мясные щи получились из белорусских продуктов — 18,33 рубля за порцию — тарелочка с ними получила 1-е место!

На 2-м месте щи, сваренные на Украине — порция обошлась в 19,77 рубля.

На 3-м месте оказались наши российские щи — на столе томичей они окажутся по цене 29,88 рубля за порцию.

4-е место досталось щам из Германии — 59,45 рубля за порцию, а это уже почти деликатес.

щей». Будем варить щи не только для определения индекса, но и для собственного понимания, какова на самом деле инфляция в стране и как растут цены в наших супермаркетах. Между тем Минфин прогнозирует инфляцию в РФ по итогам 2015 года на уровне 10,5-11%. Прогноз Минэкономразвития по инфляции в РФ на 2015 год составляет 11,9%. Поживем-посчитаем.

Наталья ВОЛКОВА
Инфографика — Юлия СОЛОВЕЙ

* Имеются в виду щи с мясом.



Бензин в обмен на лояльность



Автомобилисты, заправляющие свои машины, при расчете на АЗС обычно слышат «дежурный» вопрос: «У вас есть наша бонусная карта?». «Ваши личные финансы» решили разобраться, что это за бонусные карты, что они дают и как работают. Предлагаем вниманию читателей небольшой дайджест программ лояльности, действующих на томских АЗС.

ГАЗПРОМНЕФТЬ

Как получить карту?

На АЗС «Газпромнефть» действует программа лояльности «Нам по пути». Чтобы стать ее участником, необходимо приобрести карту и заполнить специальную анкету. Стоимость карты составляет 250 рублей.

Как накопить баллы?

Количество начисляемых бонусов зависит от статуса карты. Новые участники программы получают статус «Серебряный». Статус меняется автоматически в начале каждого месяца.

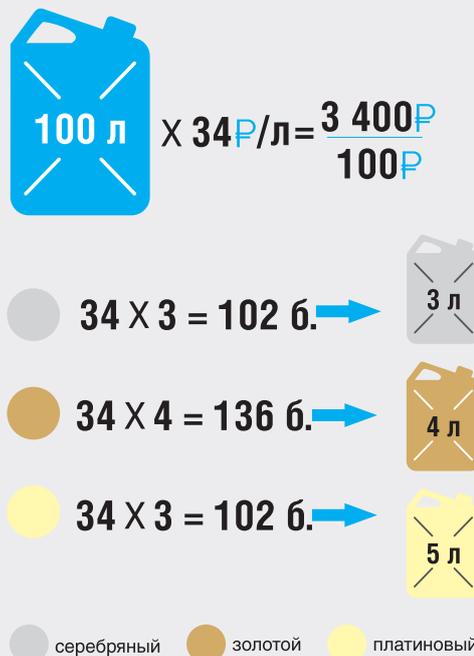
Изменение статуса происходит в зависимости от суммы покупок за предыдущий месяц в соответствии со следующей методикой:

«Серебряный»	«Золотой»	«Платиновый»
сумма покупок менее 5 999,99 руб.	сумма покупок от 6 000 до 11 999,99 руб.	сумма покупок от 12 000 руб.
За каждые потраченные 100 рублей начисляется:		
3 бонуса = 3%	4 бонуса = 4%	5 бонусов = 5%

Как потратить баллы?

Использовать накопленные баллы можно по курсу 1 балл = 1 рубль. Бонусными баллами можно оплатить вплоть до 100% стоимости покупки. Накопленные бонусы можно использовать в сети АЗС «Газпромнефть» по своему усмотрению (кафе, магазин, автомойка, топливо).

Пример: На каждые 100 литров заправленного топлива по цене 34 руб.* за литр приходится количество бонусов согласно текущему статусу карты:



Таким образом, программа лояльности возвращает участнику от 3% до 5% от суммы покупки в виде бонусов.

* цена является условной



РОСНЕФТЬ

КАК ПОЛУЧИТЬ КАРТУ?

Чтобы стать участником программы лояльности, необходимо приобрести на одной из АЗС «Роснефть» бонусную карту. Стоимость карты зависит от региона, но не превышает 250 рублей.

КАК НАКОПИТЬ БАЛЛЫ?

Бонусы на счет карты лояльности начисляются по следующей схеме:

- за покупку нефтепродуктов — 1 бонус за каждые 10 рублей покупки топлива;
- за покупку сопутствующих товаров и услуг — 3 бонуса за каждые 10 рублей.

КАК ПОТРАТИТЬ БАЛЛЫ?

Накопленные бонусные баллы можно потратить на подарки (бейсболки, футболки, фляжки, сумки и другие товары). Кроме того, в рамках проведения акции «Подарки по дороге!» до 31 декабря 2015 г. бонусные баллы можно потратить на любое топливо.

Пример: Для получения подарка «Формула-20» (20 л любого топлива) необходимо накопить 3 999 бонусных баллов. Это можно сделать несколькими способами.

1. Заправляясь топливом: необходимо потратить 39 990 руб., то есть приобрести в сумме 1 176 литров топлива по цене 34 руб./л).



В итоге программа лояльности возвращает участнику 1,7% от стоимости покупок.

2. Приобретая сопутствующие товары и услуги: необходимо потратить 13 330 руб. для получения бонусных 20 л топлива. Здесь возврат составит 5,1% от стоимости покупок.

Таким образом, программа лояльности на АЗС «Роснефть» возвращает участнику от 1,7% до 5,1% от суммы покупки в виде бонусов.

ЛУКОЙЛ

На томских АЗС «ЛУКОЙЛ» нет накопительной бонусной системы. Здесь можно бесплатно оформить карту клуба «ЛУКОЙЛ», заполнив анкету. Один участник может иметь только одну карту клуба.

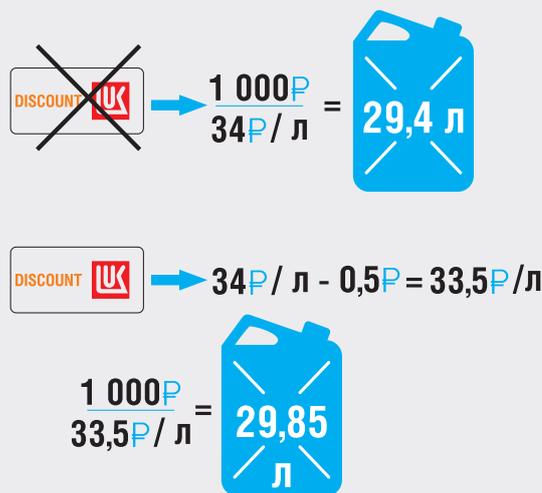
Карта дает право на скидку — минус 50 копеек с каждого литра купленного клиентом топлива, но при условии, что покупка оплачивается наличными деньгами.

Кроме карты самого ЛУКОЙЛа, право на аналогичную скидку на его заправках дает единая бонусная карта «ОКей», опять же при расчете наличными средствами.

ELKE AUTO

Скидка на АЗС «Elke Auto» предоставляется по такому же принципу, что и на заправках ЛУКОЙЛа.

Владельцы карты «Elke Auto» получают скидку — 50 коп. с каждого литра топлива, покупку которого они оплачивают наличными.



Пример: Объем топлива, приобретаемого на 1 000 рублей при условной цене 34 руб./л, без использования карты составит 29,4 л.

Объем приобретаемого топлива на ту же сумму, но с учетом скидки, предоставляемой по картам «ЛУКОЙЛ» и «Elke Auto», составит 29,85 л.

Используя дисконтную карту, потребитель получает на 1,5% больше топлива.

Таким образом, чем дороже приобретаемый бензин, тем меньшую выгоду в процентном отношении получит потребитель и наоборот.

Андрей ГРИГОРЬЕВ
Инфографика — Юлия СОЛОВЕЙ



Валютные депозиты — вкладывать нельзя ждать



РЫНОК ДЕПОЗИТНЫХ ПРОДУКТОВ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ПРЕТЕРПЕЛ НЕСКОЛЬКО ИЗМЕНЕНИЙ: ЕСЛИ В НАЧАЛЕ ГОДА ГЛАВНЫМ ТРЕНДОМ БАНКОВ БЫЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СВЕРХДОХОДНЫХ КРАТКОСРОЧНЫХ РУБЛЕВЫХ ДЕПОЗИТОВ (С ДОХОДНОСТЬЮ ВЫШЕ 20% ГОДОВЫХ), ТО В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ СНИЗИЛИСЬ ДО УРОВНЯ ЗНАЧЕНИЙ НАЧАЛА ДЕКАБРЯ ПРОШЛОГО ГОДА.

Из-за произошедшей девальвации рубля в декабре прошлого года и увеличившейся вследствие этого доходности по валютным вкладам население стало все более внимательно присматриваться к вкладам в иностранной валюте. В этот период процентные ставки по валютным вкладам сроком от 6 месяцев до 1 года за период декабрь-март составили в среднем 5,9% годовых в долларах и 4,9% в европейской валюте. В настоящее время, по данным ЦБ, доходность по валютным вкладам на аналогичный срок в долларах и евро составляет 4,1% и 3,6% годовых соответственно. В скором времени падение ставок может смениться ростом за счет ожидаемого решения ФРС США о повышении ключевой ставки.

О привлекательности вкладов в валюте свидетельствуют и расчеты. Даже если ставки по вкладам

Справочно

Значение максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, за третью декаду августа 2015 г. составило 10,46%, а в первой декаде декабря 2014 г. — 10,58%.

в валюте не вырастут, они все равно могут быть выгодны клиентам. За счет того, что за последнее время курсы доллара и евро выросли, вкладчики смогли получить высокую фактическую доходность.

В таблице приведены два варианта накопления денег на банковском депозите в зависимости от динамики рубля по отношению к выбранной валюте вклада.



Таблица «Изменение доходности валютных депозитов вслед за девальвацией рубля»

Фактическая доходность, %	В рублях	Курс EUR	Сумма EUR	Дата	Сумма USD	Курс USD	В рублях	Фактическая доходность, %
0,00	63513,1	63,51	1000,00	27.12.2014	1000,00	52,03	52034,3	0,00
16,30	73863,7	73,56	1004,08	27.01.2015	1004,93	65,59	65916,7	26,68
9,50	69544,2	68,98	1008,18	27.02.2015	1009,87	60,71	61310,4	17,83
-1,05	62844,7	62,08	1012,30	27.03.2015	1014,85	56,43	57264,9	10,05
-10,58	56792,9	55,87	1016,43	27.04.2015	1019,85	51,65	52678,8	1,24
-11,88	55970,1	54,84	1020,58	27.05.2015	1024,87	50,32	51573,8	-0,89
-0,92	62926,5	61,41	1024,75	27.06.2015	1029,92	54,81	56452,4	8,49
5,44	66966,2	65,08	1028,94	27.07.2015	1034,99	58,78	60838,3	16,92
29,69	82367,1	79,73	1033,14	27.08.2015	1040,09	69,31	72092,7	38,55

Вклад в евро:

Дата открытия: 27.12.2014 г.
 Доходность по вкладу: 5,91%
 Курс валюты: 63,51 руб.
 Сумма вклада: 1 000 EUR = 63 513,1 руб.
 Дата закрытия: 27.08.2014 г.
 Курс валюты: 79,73 руб.
 Накопленная сумма: 1 033,14 EUR = 82 372,25 руб.
 Фактический доход: 18 859, 15 руб.
 Фактическая доходность: 29,69%

Вклад в долларах:

Дата открытия: 27.12.2014 г.
 Доходность по вкладу: 4,9%
 Курс валюты: 52,03 руб.
 Сумма вклада: 1 000 USD = 52 034,3 руб.
 Дата закрытия: 27.08.2014 г.
 Курс валюты: 69,31 руб.
 Накопленная сумма: 1 040,09 USD = 72 092,74 руб.
 Фактический доход: 20 058,44 руб.
 Фактическая доходность: 38,55%

Так, вкладчик, разместивший 27 декабря 2014 года на долларовом депозите с доходностью 5,91% сумму в 1 000 USD (52 000 руб.), заработал бы к 27 августа 2015 года всего \$40, однако с учетом того, что за 8 месяцев курс доллара к рублю вырос на 17,28 руб., доход вкладчика составил бы 20 000 руб. — таким образом, фактическая доходность составила бы 38,5%.

Если же вкладчик предпочел бы открыть депозит на сумму в 1 000 евро со ставкой 4,9% годовых, то к настоящему времени заработал бы всего 33 евро, однако с учетом роста евро в рублевом выражении на 16,22 руб. доход вкладчика составил бы 18,8 тысяч рублей — фактическая доходность составила бы 29,7%.

Говоря о сбережениях в валюте, стоит отметить, что для тех, кто не может определиться с тем, в какой валюте открывать вклад, на рынке банковских депозитных продуктов существуют мультивалютные вклады. Такие вклады сочетают в себе хорошую доходность и возможность оперативного управления своими денежными средствами. Мультивалютные вклады позволяют переводить деньги из обесценивающейся валюты в растущую без потери начисленных процентов по вкладу. К недостаткам данного инструмента стоит отнести потери, связанные с курсовой разницей на покупку и продажу валюты в момент конвертации, которая осуществляется по внутреннему курсу банка, а также возможную комиссию банка, которая может взиматься при переводе денег из одной валюты в другую.

В настоящее время имеет смысл размещать свободные денежные средства в рублях на валютном вкладе, но снимать денежные средства с уже действующего рублевого депозита не стоит — потеря процентов за досрочное закрытие вклада скорее всего не компенсируется ставками по новым валютным вкладам.

Жителям Томской области предлагается разместить свои денежные средства в валюте наиболее выгодно в следующих банках:

Банк	Ставка, %					
	3 месяца		6 месяцев		12 месяцев	
	\$	€	\$	€	\$	€
Альфа-Банк	0,4	0,4	2,7	1,2	3,2	2,2
Газпромбанк	1,0	0,7	2,0	1,2	2,55	1,85
Россельхозбанк	1,1	0,8	2,1	1,2	2,7	2,2
Промсвязьбанк			2,05	1,65	2,85	2,6
БинБанк			3,25	2,5	3,75	3
Хоум Кредит					3,5	3,5

Все вклады в иностранной валюте застрахованы. Если банк лишится лицензии, то клиенту вернут сбережения в рублях в пересчете по курсу ЦБ на день отзыва лицензии. Максимальная выплата ограничена 1,4 млн руб.



А денежка-то ненастоящая!



ДЕНЬГИ БЫЛИ ИЗОБРЕТЕНЫ РАНЬШЕ, НЕЖЕЛИ ВОЗНИКЛО ФАЛЬШИВОМОНЕТНИЧЕСТВО, НО КТО-ТО ИЗ ИСТОРИОГРАФОВ НУМИЗМАТИКИ КОНЦА 19-ГО СТОЛЕТИЯ, ГОВОРЯ О ДЕНЕЖНЫХ ПОДДЕЛКАХ, СКОРЬНО ПОШУТИЛ, ЧТО «ДЕНЬГИ ИЗОБРЕЛИ, КОНЕЧНО, РАНЬШЕ, ЧЕМ ВОЗНИК ЭТОТ ГРЯЗНЫЙ ПРОМЫСЕЛ, НО РАЗНИЦА МЕЖДУ НИМИ ЕДВА ЛИ СОСТАВИЛА ПАРУ ДНЕЙ».

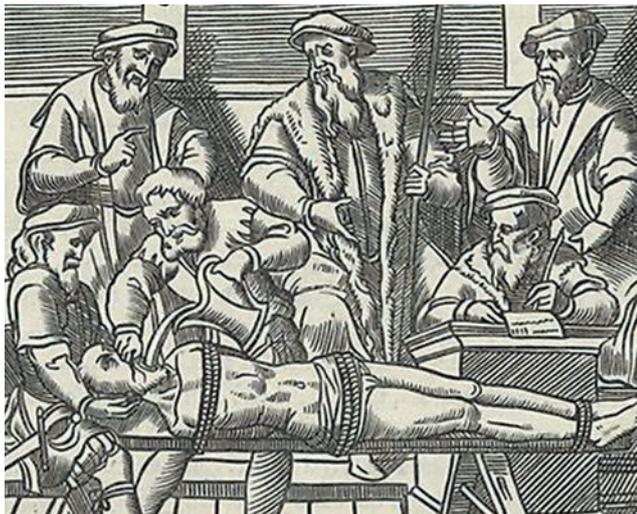
Сначала предметами обмена, то есть деньгами в современном понимании были раковины, стручки какао и другие предметы. Но уже древним мексиканцам удавалось подделывать стручки какао, наполняя их мелкими камешками. К слову, профессиональные полиграфисты, граверы и художники среди фальшивомонетчиков большая редкость. Обычно это «люди без особых склонностей», которые самостоятельно осваивают премудрости — от ручной «росписи» дензнаков до изготовления печатного станка. Правда, упорству и прилежности некоторых «умельцев» можно просто позавидовать.

ПРЕДАНИЯ СТАРИНЫ ГЛУБОКОЙ

Вряд ли среди историков найдется хотя бы один, который со всей ответственностью назовет точную дату первого случая подделки платежного средства, т. е. денег. Но для начала повествования о данном виде мошенничества все-таки нужна отправная точка. За нее мы взяли Геродота, личность в истории хорошо известную, чье свидетельство заслуживает доверия. Согласно ему, в VI веке до н. э. спартанцы осадили остров Самос в Эгейском море. Но так как ни одна из враждующих сторон не смогла одержать победу и конфликт принимал затяжной характер,

местный владыка по имени Поликрат предложил спартанцам прекратить войну, обещав заплатить богатый выкуп. Спартанцы согласились на это предложение. Поликрат же приказал отлить монеты из свинца и покрыть их слоем серебра. Получив фальшивый выкуп, спартанцы прекратили боевые действия, сняли осаду и удалились на родину. Когда же обман был раскрыт, спартанцы испытали настоящее потрясение. Они просто не могли поверить в то, что сам правитель мог нарушить свое слово и не сдерживать данных им обещаний. Спартанцы верили, что такого человека непременно покарают боги, которым они поклонялись. И надо сказать, что дальнейшая судьба Поликрата подтвердила их ожидания.

Легкими деньгами промышляли и жители малоазиатского царства Лидии. Согласно мнению некоторых ученых-нумизматов, самые первые золотые монеты чеканили при знаменитом лидийском правителе Крѐзе. Первоначально это был сплав из золота (40%) и серебра (60%). Затем с чьей-то нечистой руки было осуществлено снижение содержания золота в монетах при их той же номинальной стоимости. Очевидно, города, которые выплачивали дань правителю, быстро поняли, что, ухудшая состав сплава, можно сэкономить порядочное количество денег. Царь Крѐз (время правления — 569–547 гг.



до н. э., его имя из-за несметных сокровищ стало нарицательным: «богат, как Крёз»), чтобы прекратить подобного рода махинации, начал чеканить раздельно золотые и серебряные монеты. Кроме того, он официально закрепил за собой исключительное право на чеканку монет.

В Древнем Риме донос о фальшивомонетчике сулил благородному гражданину освобождение на всю жизнь от всяческих налогов, а рабу — свободу. Ну а самих фальшивомонетчиков обычно бросали на растерзание диким зверям или предавали сожжению.

В Индии в начале первого тысячелетия фальшивомонетчиков разрезали бритвами на мелкие кусочки, в северных районах Франции в XII веке их кидали в котлы с кипящей водой.

Это интересно!

Историками была установлена связь между содержанием серебра в монетах и важнейшими историческими событиями. Например, в турецких монетах, отчеканенных в 1250 году, содержание серебра составляет в среднем 70%. Снижение его до 57% относится к периоду захвата Сирии татара-монголами и падения Багдадского халифата в 1258 году. Правивший в то время султан, чтобы платить жалование своему войску, приказал уменьшить количество серебра в монетах. После 1333 года содержание серебра вновь повысилось — примерно до 60%. К 1340 году оно возрастает до 67%. В это время была завоевана Армения с богатыми месторождениями серебра. На рубеже XIV–XV веков концентрация серебра вновь резко падает, что связано с вторжением в Малую Азию войск Тамерлана.



ПЕРВЫЙ ФАЛЬШИВОМОНЕТИК НА РУСИ

На Руси данное криминальное явление зафиксировано значительно позднее. В 1424 году псковичи, собравшись на вече, впервые обязали русских мастеров «ковати деньги в чистом серебре». Этот опыт распространился по Руси. А уже в 1447 году, согласно историческим хроникам, был задержан первый фальшивомонетчик. Им оказался литейщик и весовщик драгоценных металлов Федотка Жеребец, вина которого состояла в том, что лил он рубли не только без особого на то разрешения, но и использовал для этого «некачественное» сырье. Государство всегда сурово наказывало за подделку денег. В XV веке в глотку пойманым фальшивомонетчикам заливали расплавленное олово. Позднее виновным в подделке монет отсекали руки и ноги. По свидетельству юриста В. В. Сокольского, автора опубликованного в 1873 году в Киеве исследования «О нарушениях уставов монетных», в XVII столетии за подделку условно серебряных медяков казнили 7 000 преступников, а у 15 000 «денежных воров» отсекали руки.

Во времена правления царевны Софьи на единственном в стране Московском денежном дворе чеканили проволочные серебряные копейки, денги — 0,5 копейки и полушки — 0,25 копейки. Такая система денежного обращения уже мешала экономическому росту и в середине 90-х годов XVII века Петр I задумывается о денежной реформе. Петр открыл 4 монетных двора вдобавок к уже существующему кремлевскому. В результате осуществленной им реформы к 1704 году появились серебряные монеты достоинством 3, 5, 10, 25, 50 копеек и 1 рубль. Первые бумажные денежные знаки — ассигнации — были выпущены в России в 1769 году при Екатерине II.

Продолжение следует...

Анна ВЕРЕТНИКОВА



Что происходит с паем, если управляющая компания обанкротилась?



Покупка паев ПИФов (паевых инвестиционных фондов) — одна из наиболее привлекательных и самая доступная форма инвестиций для массового непрофессионального инвестора. Именно доступность, массовость, простота покупки и продажи, а также высокий уровень прозрачности всех действий управляющего ПИФом сделали этот вариант инвестиций одним из наиболее популярных в России.



Павел ПАХОМОВ

Руководитель Учебного центра
ОАО «Санкт-Петербургская биржа»
Специально для журнала
«Ваши личные финансы»

К сожалению, Россия, конечно, еще сильно отстает по охвату инвестиционными инструментами от ведущих стран мира. Если в развитых европейских странах, США и Канаде счет пайщиков взаимных фондов

идет на десятки миллионов, то у нас всего лишь на сотни тысяч. Однако это совсем не значит, что если инвесторов в ПИФы относительно немного, то можно махнуть на них рукой и совершенно забыть о защите их прав. А такая защита вполне может пондобиться. Особенно актуальным этот вопрос будет в условиях нарастающей нестабильности на мировых финансовых рынках. Поэтому давайте сначала разберемся, что из себя представляет паевой инвестиционный фонд и что такое пай, который им выпускается и затем обращается на рынке.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) — это имущественный комплекс без образования юридического лица. Все имущество ПИФа принадлежит



его пайщикам. Конечно же, под имуществом в первую очередь подразумеваются деньги, которые пайщики передают управляющей компании, которая и инвестирует эти средства (имущество) в соответствии с инвестиционной декларацией, закрепленной правилами доверительного управления.

Поскольку по российскому законодательству пай — это бездокументарная ценная бумага, то по ней, как и по акции, надо учесть права собственности отдельно взятого владельца — пайщика. Эту функцию осуществляют «специально обученные» организации — специализированный регистратор или специализированный депозитарий. Каждому пайщику в реестре открывается отдельный лицевой счет собственника для учета паев. В то же время любой пайщик может иметь несколько лицевых счетов, что удобно при накоплении средств на разные цели. Такая система учета прав собственности на пай абсолютно аналогична учету прав собственности на акции акционерных обществ.

Вообще-то ПИФ — это не только пайщик, управляющая компания и специализированный депозитарий. ПИФ окружен целым комплексом специализированных организаций, которые все вместе должны обеспечить необходимый уровень надежности, прозрачности и контроля за действиями управляющей компании.

Вот список всех участников индустрии паевых фондов:

- пайщик — физическое лицо, инвестирующее свои денежные средства в фонд путем покупки паев;
- управляющая компания — инвестирует имущество фонда;
- специализированный депозитарий — хранит и ведет учет операций с имуществом фонда; ни одна расходная операция не может осуществляться без разрешения специализированного депозитария, кроме биржевых сделок с ценными бумагами;
- специализированный регистратор — ведет учет прав собственности на паи фонда;
- аудитор фонда — проверяет сделки с имуществом ПИФа;
- оценщик фонда — производит оценку активов фонда (некотируемых ценных бумаг, а также недвижимости);
- агенты фонда — осуществляют прием заявок на покупку, обмен или погашение паев.

Естественно, что все специализированные организации, работающие в индустрии паевых инвестиционных фондов, имеют узко специализиро-

ванные функции. А поскольку пайщики являются учредителями фонда, то у них гораздо больше прав.

Пайщик может проводить следующие операции со своим счетом и своими паями:

- покупать паи у управляющей компании и ее агентов;
- покупать паи у других пайщиков ПИФа;
- предъявлять паи к погашению;
- продавать паи другим лицам;
- закладывать паи, например, в качестве обеспечения кредита в банке.

Но, конечно же, надо понимать, что хотя у пайщика достаточно много прав, главное, чтобы доверительный управляющий, который фактически и зарабатывает фонду деньги, профессионально и высоко квалифицированно выполнял свои функции.

И в связи с этим следует отметить, что индустрия инвестирования в ПИФы — это самый контролируемый и потому самый защищенный сегмент российского финансового рынка.

В паевых инвестиционных фондах информационной прозрачности придается огромное значение. Согласитесь, что какими бы ни были средства обеспечения надежности и безопасности вложений в паевой фонд, они будут бесполезны, если владелец паев не сможет получать информацию о деятельности фонда. Законодательство обязывает управляющую компанию раскрывать информацию о фонде всем заинтересованным лицам. Естественно, это не касается данных о конкретных инвесторах и их вкладах — такая информация может быть предоставлена только им, и вопросу сохранения ее в тайне уделяется большое внимание. Следующие общие данные о фонде подлежат раскрытию всем заинтересованным лицам без исключения:

- правила доверительного управления фондом;
- правила ведения реестра владельцев инвестиционных паев фонда;
- сообщения о существенных фактах деятельности фонда (о завершении формирования фонда, о приостановлении и возобновлении выдачи и погашения инвестиционных паев и т. п.);
- информация о стоимости чистых активов, расчетной стоимости пая;
- финансовая отчетность фонда, управляющей компании и специализированного депозитария;
- список агентов по выдаче и погашению инвестиционных паев;
- список средств массовой информации, используемых для раскрытия информации о фонде;



- иные документы, содержащие информацию, которая должна раскрываться для любого лица в соответствии с требованиями актов Центрального банка России.

И всю эту информацию любой желающий может найти на сайте управляющей компании. Если вдруг какая-либо информация из выше приведенного списка отсутствует, то это повод для прекращения деятельности управляющей компании и отзыва у нее соответствующей лицензии.

Кроме того, можно обратиться на сайт интернет-агрегатора, где собрана информация по всем действующим ПИФам и управляющим компаниям. Один из таких наиболее популярных и действительно важных интернет-ресурсов — сайт Национальной лиги управляющих www.nlu.ru.



Конечно, некоторые возразят, что все эти законодательные меры могут не помочь в случае банкротства управляющей компании. Однако и тут есть заградительные меры, которые вполне эффективно могут сработать и спасти средства пайщиков. Дело в том, что имущество паевого фонда обособлено от имущества управляющей компании. Денежные средства находятся на отдельном расчетном счете в банке. Ценные бумаги находятся на счетах ДЕПО в специализированном депозитарии. Любая операция управляющей компании с имуществом фонда, как это уже было сказано выше, контролируется специализированным депозитарием. Исключения составляют только биржевые операции с ценными бумагами. И это не периодический контроль, например, раз в квартал, а ежедневный. Данная норма касается прежде всего открытых ПИФов.

Например, чтобы списать денежные средства с расчетного счета ПИФа по какой-нибудь операции, управляющая компания должна представить в банк платежное поручение, подписанное как самой

управляющей компанией, так и специализированным депозитарием, иначе банк просто не исполнит его. В свою очередь специализированный депозитарий не подпишет платежное поручение, не проверив соответствие проводимой операции действующему законодательству и правилам паевого фонда, так как вместе с управляющей компанией он несет солидарную ответственность. В данном случае солидарная ответственность означает, что если пайщики фонда понесут убытки в результате недопустимых операций с его имуществом, то по этим убыткам будет отвечать не только управляющая компания, но и спецдепозитарий. Поэтому любые финансовые проблемы самой управляющей компании не могут решаться за счет имущества ПИФа, и даже ее банкротство ни в коей мере не скажется на имуществе фонда. В этом случае ПИФ либо перейдет под управление другой управляющей компании, либо его деятельность будет прекращена, а имущество будет превращено в деньги, которые и будут выплачены пайщикам.

Однако пайщикам ПИФов все же есть чего бояться — самого рынка. Каким бы ни был профессионалом управляющий фондом, но рыночная ситуация может сложиться таким образом, что будут получены большие или меньшие убытки в результате управления активами. С одной стороны, инфраструктура, обслуживающая ПИФ, устроена так, чтобы минимизировать риски пайщиков. Однако с другой стороны, управляющая компания вкладывает средства ПИФа в активы, рыночная стоимость которых может меняться. Причем очень даже существенно! При уменьшении стоимости активов цена пая тоже уменьшится и пайщики могут понести убытки. Однако все же к банкротству ПИФа это привести не может. Законодательные ограничения не позволяют управляющей компании проводить слишком рискованную политику управления активами. В частности запрещено использовать заемные средства для увеличения портфеля ценных бумаг, есть ограничения по вложению в ценные бумаги одного эмитента, в ценные бумаги, не входящие в котировальные списки бирж и т. д. Эти ограничения направлены на то, чтобы портфель ценных бумаг был достаточно ликвиден и диверсифицирован, что также снижает риски.

Подводя итог, можно констатировать, что покупка паев ПИФов является действительно наиболее интересным и, главное, наиболее надежным вариантом для долгосрочных инвестиций. Надо только помнить, что паи ПИФов не для краткосрочных спекуляций, а прежде всего для долгосрочных инвестиций в растущие фондовые активы.



Автошкольная реформа

С августа прошлого года российские автошколы обучают своих учеников по обязательным новым нормативам преподавания. Среди множества изменений главные коснулись количества учебного времени для теоретической и практической подготовки будущих водителей, а также материально-технического оснащения автошкол. Как выбрать школу, соответствующую новым требованиям и гарантирующую вам качественную подготовку, — в нашем материале-инструкции с инфографикой.



ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

Для начала отметим, что теперь автошколам официально разрешено обучать вождению и принимать экзамены на автомобилях с автоматической коробкой передач (АКП). Прошедший курс вождения на «автомате» получает водительское удостоверение с отметкой «автоматическая трансмиссия» — АТ. Понятно, что водитель с таким удостоверением имеет право управлять автомобилем только с АКП.

Второе существенное изменение — увеличение времени теоретической и практической подготовки. Раньше учебный курс длился в общей сложности 156 часов, теперь это время увеличилось и составляет 190 часов для обучающихся на автомобиле с механической коробкой передач (МКП) и 188 часов для тех, кто обучается на «автомате». 116 часов приходится на теорию, а 56 или 54 часа (в зависимости от того, на «механике» ты обучаешься или на «автоматике») — на практику вождения. Плюс по 4 часа на экзамен в обоих случаях.

Причем если раньше час вождения был академическим и равнялся 45 минутам, то теперь он стал астрономическим, равным 60 минутам.

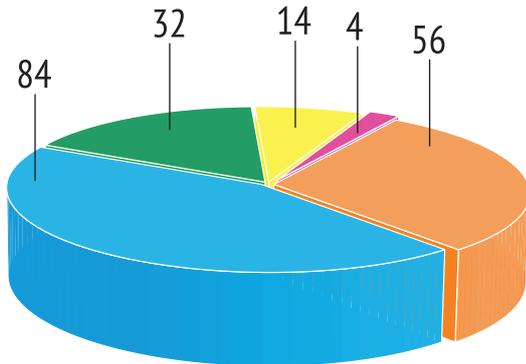
Количество часов, отводимых на изучение теории, увеличилось за счет появления в учебной программе нового предмета — «Психофизиологические основы деятельности водителя». Теперь с будущими водителями будет заниматься профессиональный психолог, который научит этике поведения за рулем, расскажет, как правильно реагировать на агрессию со стороны других участников дорожного движения и справляться с возможными конфликтными ситуациями на дороге. Он же будет оценивать психологическую готовность обучающихся к вождению автомобиля.

Согласно новым правилам каждая автошкола обязана получить лицензию и согласовать свой учебный план со специалистами ГИБДД, а затем пройти инспекцию материально-технической базы с последующим ее обновлением. В идеале автошколы должны оборудовать автодром автоматизированными средствами контроля за вождением. В идеале — потому что удовольствие это не из дешевых. Пока в России всего несколько автошкол могут похвастаться автоматизированными площадками.

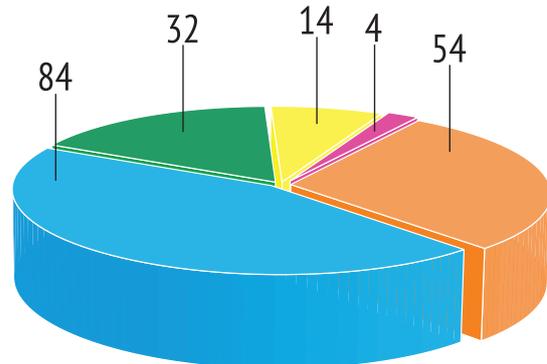


ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ ВОДИТЕЛЕЙ

МКП - 190 часов



АКП - 188 часов



Категория «В» ● + ● + ● + ● = 176/174 ч.
МКП / АКП

На данном этапе ГИБДД не требует обязательной автоматизации, но иметь собственный или арендованный автодром со всеми необходимыми для обучения атрибутами обязана каждая автошкола. Кроме этого, весь преподавательский состав школы обязан пройти курсы повышения квалификации. Только при условии соблюдения всех этих требований автошкола успешно может пройти проверку ГИБДД.

НОВЫЕ ПРАВИЛА — НОВЫЕ ЦЕНЫ

Введение новых правил обучения отразилось не только на содержании учебных программ автошкол, но и на стоимости подготовки — выросла как цена за теорию, так и за практику вождения. В настоящий момент жителям Томска и области, желающим получить права, учеба в автошколе будет стоить не менее 30 000 рублей. Конечно, при условии, что эк-

* Для тех, кто уже имеет права и открывает дополнительную категорию для проф. деятельности. Базовый и специальный блоки при этом не изучаются.



замены будут сданы с первой попытки и не придется «накатывать» дополнительные часы. К тому же при сдаче практических экзаменов учащиеся оплачивают аренду учебных автомобилей — в среднем это обходится в 700 рублей за каждый экзамен.

ГИБДД в раздел «Автошколы» — здесь есть список автошкол, прошедших проверку и получивших лицензию. Только после того, как вы убедились, что школа работает на законных основаниях, переходите к выяснению остальной информации о ней.

Стоимость обучения в автошколе в Томске **



Итак, если у вас есть твердое намерение стать водителем, вам необходимо выбрать автошколу. В связи с теми нововведениями, о которых мы говорили выше, вопрос выбора автошколы далеко не праздный. Особенно, если вы хотите получить качественную подготовку и уверенно и безопасно водить свой автомобиль. Вот несколько рекомендаций, которые помогут выбрать автошколу, отвечающую новым требованиям.

ВЫБИРАЕМ ПРАВИЛЬНУЮ АВТОШКОЛУ

Шаг 1

Изучите список автошкол города на любом из справочных ресурсов. Выберите ту, что наиболее подходит вам — по расположению учебного класса, автодрома, расписанию занятий и т. д.

Шаг 2

Проверьте, законно ли работает интересующая вас автошкола. Для этого достаточно зайти на сайт

Шаг 3

Уточните количество предлагаемых вам часов обучения в выбранной школе и стоимость курса. Узнать это поможет сайт школы — обычно здесь выкладывается учебная программа и цены. Если же сайта нет, просто позвоните и уточните нужную информацию по телефону. Учебная программа автошколы должна отвечать новым требованиям по содержанию и количеству часов.

Шаг 4

Найдите в интернете отзывы об автошколе, в которой планируете учиться, и о тех инструкторах, которые в ней работают. Слишком много негативных откликов — повод пересмотреть свой выбор. Хороший источник информации — знакомые или друзья, обучающиеся вождению или недавно закончившие автошколу. Прислушайтесь к их мнению.

Верного вам выбора и удачи на дорогах!

Наталья ВОЛКОВА, Юлия СОЛОВЕЙ

**В расчете использованы средние цены по Томску.



Личный бюджет студента



Продолжаем серию публикаций лучших творческих работ участников ежегодного областного литературного конкурса «Я, финансы, мир», задуманного организаторами для того, чтобы дать возможность детской аудитории поделиться собственным пониманием места денег в жизни человека и человека в мире денег. Стилистика и орфография автора сохранены.

«**С**тудент — это учащийся высшего и среднего учебного заведения. Как известно, он (студент), в основном, ведет самостоятельную жизнь и сам решает, как ему распорядиться своим бюджетом. Также студенческая жизнь полна ярких моментов, которые, определенно, запомнятся ему на всю жизнь. Именно финансовому положению студента и посвящена моя исследовательская работа.

Перед исследованием я поставила цель:

- определить, из чего состоит личный бюджет студентов Томского политехнического техникума;
- как они распоряжаются этим бюджетом.
- Кроме этого, я определила задачи:
- провести опрос студентов Томского политехнического техникума;
- сравнить бюджеты студентов коммерческих и бюджетных групп;
- сделать выводы.

Я провела небольшое исследование, чтобы узнать, из чего состоит бюджет студента и как он распоряжается своими финансами.

Я провела опрос 30 студентов Томского политехнического техникума. Ниже приведен ряд вопросов, задаваемых мной студентам:

1. На какой основе вы обучаетесь? На коммерческой или бюджетной?
2. Помогают ли вам родители финансами?
3. Работаете ли вы помимо учебы?
4. Вы проживаете на съемной квартире, с родителями или в общежитии?

5. Если снимаете, то один? Сколько в среднем вы тратите на съем квартиры?

6. Как вы проводите свой досуг? Какие мероприятия вы посещаете?

7. Если вы обучаетесь на бюджетной основе, то получаете ли вы стипендию? Если да, то обычную или повышенную?

Опросив 30 студентов из разных групп и проанализировав результаты опроса, я выяснила следующее:

1. 15 студентов обучаются на коммерческой основе и 15 — на бюджетной;
2. 27 студентов получают финансовую помощь от родителей;
3. 15 студентов работают помимо учебы: 9 — вахтовым методом, 6 — после учебы;
4. Студентов проживает (человек);
 - на съемной квартире — 12;
 - в общежитии — 9;
 - своя квартира (или с родителями) — 9.

5. Из студентов, проживающих на съемной квартире, совместно с кем-либо снимают 6 человек (в среднем тратят на съем 5 500 руб. в месяц), проживающих самостоятельно — 6 человек (в среднем тратят на съем 10 600 руб. в месяц)

Стоимость общежития составляет: коммерция — 1 000 руб./месяц, бюджет — 500 руб./месяц.

6. Опрошенные студенты проводят свой досуг следующим образом:

- Посещают кинотеатр в среднем раз в месяц — 18 чел.;
- Посещают клубы (бары) в среднем раз в месяц — 12 чел.;



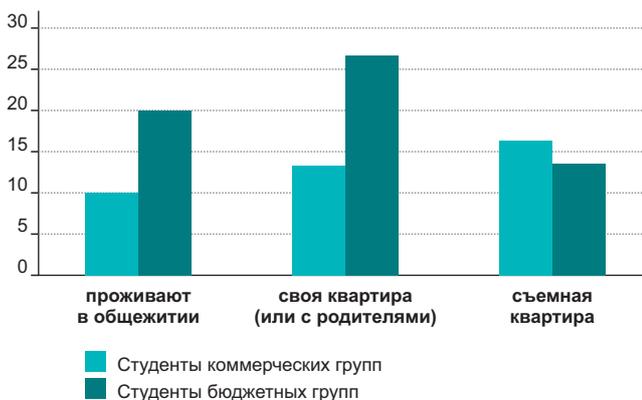
- Посещают театр в среднем раз в месяц — 9 чел.;
- Концерты различных артистов в среднем за 6 месяцев — 9 чел.

7. Из 15 студентов, опрошенных мною, обучающихся на бюджетной основе, стипендию получают только 12 человек:

- повышенная — 9 человек, она составляет 1 280 руб. 31 коп.;
- обычная — 3 человека, она составляет 640 руб. 31 коп. Эти данные представлены по всем 30 студентам.

Проанализировав результаты опроса, я сравнила количество студентов коммерческих и бюджетных групп, проживающих в общежитии, на своей квартире (или с родителями) и на съемной квартире:

ПРОЖИВАНИЕ СТУДЕНТОВ



Гистограмма 1: Данные о проживании студентов бюджетных и коммерческих групп.

Ниже представлены в диаграммах источники бюджета студентов коммерческих и бюджетных групп, в процентах:

СОСТАВ ДОХОДОВ СТУДЕНТОВ КОММЕРЧЕСКИХ ГРУПП

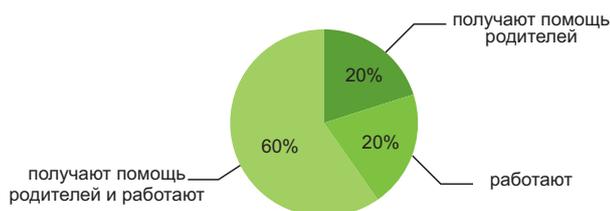


Диаграмма 1: Источники бюджета студентов коммерческих групп

СОСТАВ ДОХОДОВ СТУДЕНТОВ БЮДЖЕТНЫХ ГРУПП

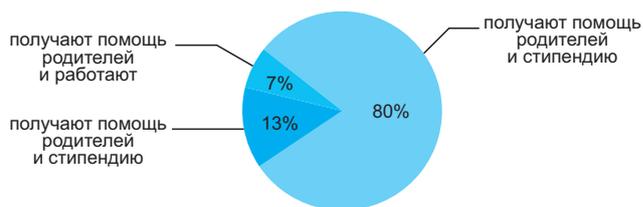


Диаграмма 2: Источники бюджета студентов бюджетных групп

В ходе выполнения данной исследовательской работы, я выяснила следующее:

Во-первых, из 30 опрошенных студентов не все получают помощь родителей, те кто не получает этой помощи — работают. Из 15 студентов коммерческих групп имеют заработок 12 человек, а из бюджетных всего 6 человек. Это говорит о том, что коммерческим группам сложнее учиться, ведь необходимо зарабатывать, чтобы оплатить обучение, поэтому в коммерческих группах и работающих студентов в 2 раза больше.

Во-вторых, студентам, проживающим в своих квартирах (или с родителями) намного проще, в отличие от студентов, снимающих квартиру, ведь часть своего бюджета приходится тратить на жилье.

В-третьих, работающие студенты могут позволить себе различные развлекательные мероприятия, как кинотеатры, театры и др. Среди студентов наиболее актуальными являются кинотеатры (их посещают 60% студентов из 30 опрошенных), менее актуальны — концерты (30% из 30 опрошенных студентов).

В-четвертых, студенты коммерческих групп стипендию не получают, а из 15 человек бюджетных групп стипендию получают только 12 студентов (что составляет 80% студентов из 15 опрошенных). В результате проведения данного исследования, я определила, из чего состоит бюджет студента и как он им распоряжается».



Надежда КРАСНИКОВА,
18 лет,
студентка Томского политехнического техникума,
Томская область,
Кожевниковский район,
с. Песочнодубровка



«...Дней Александровых прекрасное начало»

Хотя впервые внешний заем Российской империя осуществила в Голландии еще в 1769 г., лишь через сорок лет 25 марта (по старому стилю) 1809 г. император Александр I подписал указ, в котором говорилось о необходимости выпуска первого внутреннего займа. Этому в немалой степени способствовала внешнеполитическая ситуация. Голландия, где до этого размещалось большинство облигаций российских займов, была оккупирована Францией. Финансовый рынок Европы был расстроен в результате наполеоновских войн.



Юрий ГОЛИЦЫН

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

Отметим, что в первые десятилетия XIX в. в России была сформирована определенная финансовая инфраструктура. Действовал государственный Заемный банк, Сохранные и Ссудные казны, Приказы общественного призрения, городские общественные банки. Все эти учреждения осуществляли финансовые операции. В 1810 г. была основана Комиссия погашения государственных долгов, которая стала выпускать государственные займы и контролиро-

вать операции с ними.

После окончания Отечественной войны в сфере финансов были осуществлены некоторые преобразования. В апреле 1817 г. функции Государственной комиссии погашения долгов были изменены. С этого момента она стала отвечать за ведение Государственной Долговой книги, в которую должны были заноситься все государственные займы — внешние, а также срочные и бессрочные внутренние. Кроме того, на Комиссию возлагалось производство всех дел, связанных с заключением и погашением новых государственных займов.

7 мая того же года был учрежден Совет государственных кредитных установлений, на который был возложен контроль за Государственной комиссией погашения долгов и государственными банками. Контроль должен был заключаться в предварительном рассмотрении и вынесении заключения по всем предложениям в сфере кредита, а также в ревизии и проверке законности всех кредитных операций. В этот же день был утвержден Устав государственного Коммерческого банка, в соответствии с



которым банк мог выдавать вкладчикам собственные свидетельства и билеты.

ПЕРВЫЙ БЛИН

Первыми ценными бумагами, которые стали обращаться на внутреннем финансовом рынке, стали облигации государственных займов.

Впервые к внутреннему займу правительство России решилось прибегнуть лишь в 1809 г. 25 марта 1809 г. император Александр I подписал указ, в котором говорилось о необходимости разработки Положения о внутренних займах. Но основные правила были изложены уже в самом указе. Они заключались в следующем. Срок займов устанавливался 5-летний, в случае желания подписчиков он мог быть продлен, но не более чем до 10 лет. В оплату облигаций займа принимались суммы не менее 1 000 рублей государственными ассигнациями или золотой, серебряной или медной монетой. Уплата процентов и погашение должны были производиться в тех же денежных знаках, в которых покупались облигации, или (по желанию владельцев облигаций) в государственных ассигнациях по курсу на момент оплаты. По займам должны были платить 6% годовых и «сверх того грации 1%». При этом и проценты и грация выплачивались ежегодно на год вперед. Облигации внутренних займов было указано принимать «как наличные деньги» в залог по всем подрядам и откупам, в оплату же таможенных сборов и «откупной питейной суммы» — не более 20%. Сумма первого займа не была определена (по некоторым данным, она составила 100 млн руб.).



Хотя условия первого внутреннего займа были достаточно привлекательными, его размещение получилось неудачным. В 1809 г. от продажи облигаций было получено 1 612 958 руб., в 1810 г. — 1 672 600 руб., всего — 3 285 558 руб.

Объяснение этой неудачи дореволюционные исследователи видели в отсутствии привычки населения вкладывать деньги в ценные бумаги. Деньги отдавались в Заемный банк, Сохранные и Ссудные казны, Приказы общественного призрения, которые хотя выплачивали меньшие проценты (5%), но зато гарантировали основную сумму вклада, в то время как курс облигаций мог понижаться. Кроме того, сказывалось и отсутствие соответствующей инфраструктуры. Получение процентов по займу было возможно только в С.-Петербурге, а Приказы общественного призрения были широко распространены и в провинции.

Несмотря на неудачу, выпуск первого внутреннего займа в 1809 г. можно считать началом российского фондового рынка.

НОВЫЕ ПЛАНЫ

В 1810 г. весь внутренний долг составлял 668 млн руб., 577 млн из которых приходилось на выпуск необеспеченных ассигнаций. Для уменьшения внутреннего долга была предпринята попытка превращения части ассигнационного долга в облигации внутреннего процентного займа. По указу от 27 мая 1810 г. был выпущен заем «для рассрочки долга по ассигнациям» на сумму в 100 млн руб. ассигнациями пяти выпусков по 20 млн руб. из 6% годовых. Облигации номиналом 1 000 руб. ассигнациями (причем 1 руб. серебром равнялся 2 руб. ассигнациями) сроком на 7 лет выпускались от имени Комиссии погашения государственных долгов. Первый выпуск удалось разместить за год к июню 1811 г.

Надвигавшаяся Отечественная война 1812 г. сорвала финансовые планы правительства. Главной задачей стал поиск дополнительных источников финансирования. Уже в апреле 1812 г. впервые были выпущены «краткосрочные облигации Государственного казначейства» номиналом от 200 до 500 руб. сроком на 1 год и с доходностью 6% годовых. Полученные за данные облигации деньги предназначались на закупку продовольствия для армии.

10 мая 1817 г. последовал указ о выпуске нового внутреннего займа. И этот и следующий заем (указ от 16 июня 1818 г.), внесенный в Долговую книгу как «четвертый», предназначались для изъятия из обращения ассигнаций, курс которых в послевоенные годы значительно снизился. По первому займу



вкладчики за каждые внесенные 100 руб. получали облигаций на 120 руб., а по четвертому — на 115 руб.

Кроме того, по указу от 1 июля 1817 г. были выпущены еще два внутренних займа («второй» и «третий» по нумерации Долговой книги). Один предназначался для консолидации долгов по военному и морскому ведомствам за подряды и поставки, другой — для консолидирования долгов по займам из различных казенных учреждений: Департамента уделов, Приказов общественного призрения, Заемного банка, духовных училищ и др. Обязательства этих займов вносились в Долговую книгу по мере проверки прав кредиторов казны.

Все четыре внутренних займа были шестипроцентными. Номинал облигаций начинался от 100 руб. для именных билетов и равнялся 500 руб. для бумаг на предъявителя. Проценты выплачивались дважды в год в той же валюте, в которой был сделан вклад.

В 1822 г. в Долговую книгу был внесен пятый заем, предназначавшийся для тех же целей, что и второй и третий займы.

Все внутренние займы были вполне успешно реализованы. По всем пяти займам казна получила 94,64 млн руб. серебром или 331,24 руб. ассигнациями. Но полностью поставленных целей данные займы не достигли. Продолжался как выпуск ассигнаций, так и заимствования из казенных кредитных учреждений. Бюджетный дефицит также не был ликвидирован.

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ

Правительство было вынуждено вновь обратиться к внешним займам. Но в то же время в начале 1830-х годов в обращении появились внутренние краткосрочные займы. Ими стали билеты Государственного казначейства (серии), которые были впервые выпущены на основании манифеста от 13 июля 1831 г. на общую сумму в 30 млн руб. ассигнациями, тремя сериями по 10 млн руб. каждая. В манифесте было объявлено, что «билеты Государственного казначейства представляют не что иное, как способ ускоренного получения государственных доходов», что они «совершенно различны от ассигнаций», а также «не имеют ничего общего» с внешними займами. Эти билеты были выпущены номиналом в 250 руб. ассигнациями сроком на 4 года, с уплатой 4,32% годовых (для удобства расчетов — по 90 коп. в месяц на каждый билет). Билеты выдавались и принимались казной по всем платежам, кроме платежей кредитным учреждениям. При приеме билетов в казенные пла-

тежи проценты начислялись только за полные месяцы. Между частными лицами прием билетов и зачет процентов осуществлялся по взаимной договоренности. В залоги по казенным подрядам и поставкам билеты принимались как наличные деньги. Погашение билетов производилось ежегодно, начиная с конца второго года после выпуска, по 1/3 всех выпущенных в обращение билетов. С этой целью соответствующее количество билетов из числа поступивших в казенные платежи передавалось для уничтожения в Государственную комиссию погашения долгов.

Достаточно быстро билеты Государственного казначейства на внутреннем рынке стали очень популярной бумагой для размещения текущих средств и мелких сбережений, так как предоставляли держателям значительные выгоды и удобства. Во-первых, обращаясь как наличные деньги, они еще и приносили доход; во-вторых, их стоимость не была подвержена биржевым колебаниям; в-третьих, принимались в казенные платежи и залоги; в-четвертых, переходили из рук в руки как бумаги на предъявителя без каких-либо формальностей; в-пятых, проценты по ним уплачивались в любом казначействе, а не только в одной Комиссии погашения долгов, как это было принято в отношении облигаций государственных займов.

В апреле 1840 г. для увеличения оборотных средств Государственного казначейства были выпущены 4 новых серии (I–IV) уже в металлической валюте, каждая по 3 млн руб. серебром. Номинал билетов составлял 50 руб. Срок обращения — 8 лет. Погашение должно было производиться в последние четыре года. Прибыльность оставалась та же — 4,32%.

В 1845 г. три последние серии казначейских билетов, номинал которых указывался в ассигнациях, были заменены новыми тремя сериями (V–VII) в металлической валюте. В последствии правительство неоднократно прибегало к такому способу отсрочки оплаты своих долгов «для облегчения оборотов государственного казначейства и доставления оному средств к безотлагательному выполнению чрезвычайных расходов, необходимых для охранения безопасности империи при постоянных смутных обстоятельствах в разных государствах Европы». К 1855 г. билетов Государственного казначейства находилось в обращении на 75 млн руб. серебром.

Таким образом, можно говорить, что первыми ценными бумагами, с которых начинается отсчет внутреннего фондового рынка России, были облигации государственных займов.



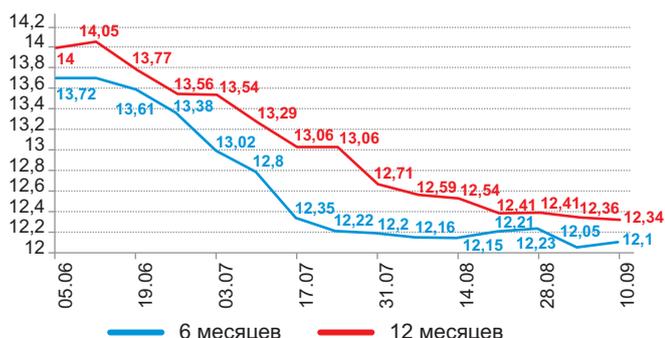
Обзор рублевых вкладов



Согласно данным официальной статистики Центрального банка, в третьей декаде августа 2015 года максимальная процентная ставка (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, составила 10,46%. Это на 0,31 процентных пункта (п. п.) меньше значения сопоставимого периода предыдущего месяца.

Используя статистические данные регулярно мониторинга динамики процентных ставок по депозитам на банковском рынке Томской области, специалисты проекта «Ваши личные финансы» выяснили, как изменялись средние значения ставок по десяти депозитным продуктам с максимальной доходностью за прошедшие два месяца.

Так, за период с 7 августа по 10 сентября 2015 года средние значения процентных ставок по вкладам сроком на 6 месяцев сохранились на уровне 12,1%, по вкладам сроком на 12 месяцев снизились с 12,6% до 12,34% годовых (на 0,26 п. п.).



Ежемесячно специалисты Делового вестника «Ваши личные финансы» изучают предложения по вкладам во всех банках Томской области, чтобы помочь вкладчикам определиться с выбором подходящего продукта для хранения своих накоплений.

Средние значения по вкладам сроком на 36 месяцев снизились с 10,8% до 10,5% годовых (на 0,3 п. п.).



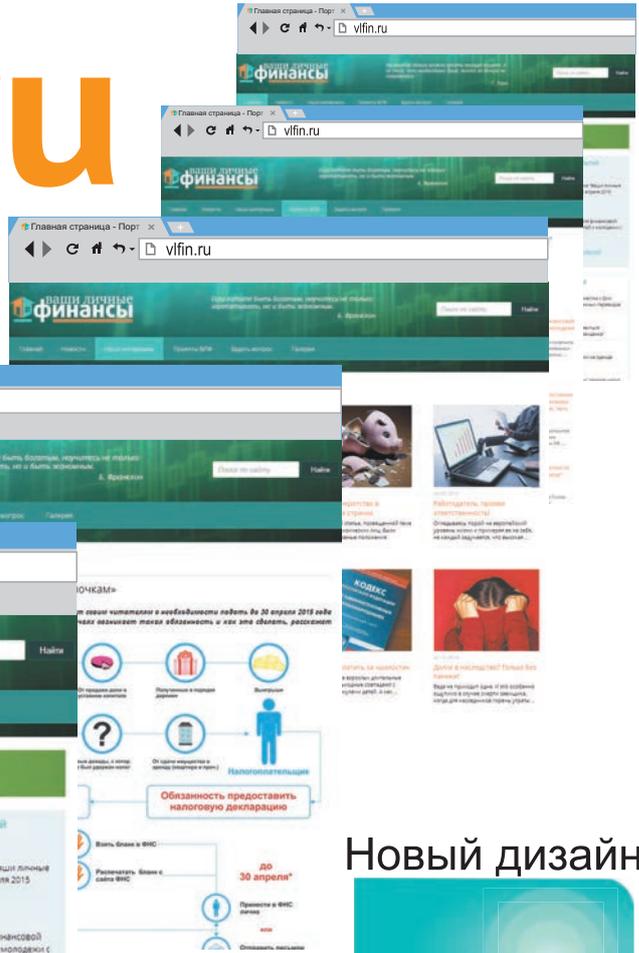
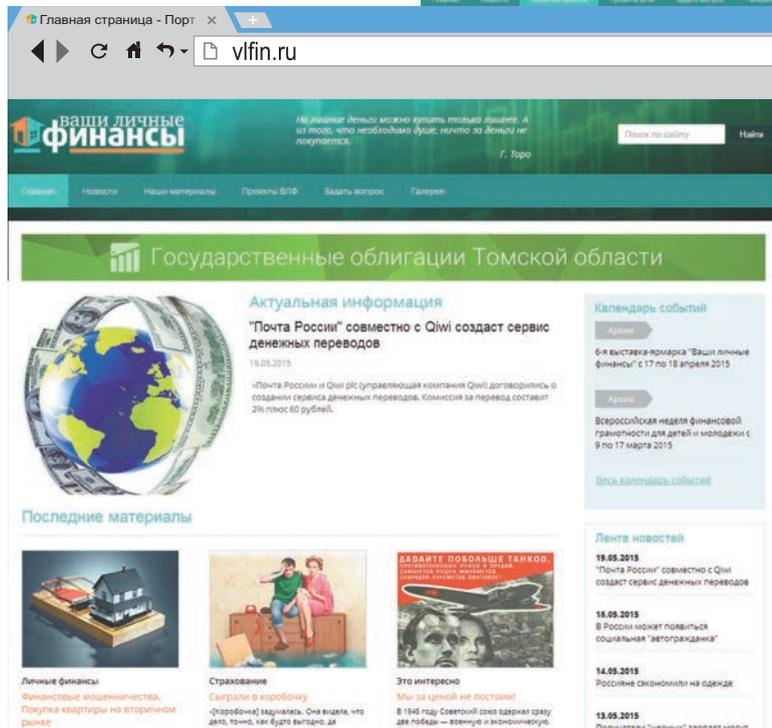
Жители Томской области могут разместить свои денежные средства под 13% годовых на депозитах, которые предлагают банки Авангард и Русский Стандарт. Более скромную доходность предлагают Промрегионбанк и Внешпромбанк — по 12,5% и 12,35% соответственно, банки Ренессанс Кредит, Траст, УБРИР и Хоум Кредит — 12,25% годовых.

Банк	Продукт	Ставка, %	Срок депозита, мес.
Банк Авангард	«Сберкнижка»	13	12
Банк «Русский Стандарт»	«Максимальный доход»	13	12
Промрегионбанк	«Доходный»	12,5	12
Внешпромбанк	«Максимальный доход плюс»	12,35	12
Ренессанс Кредит	«Ренессанс Доходный»	12,25	6
Траст	«Щедрые проценты»	12,25	12
УБРИР	«Выгодный»	12,25	12
Хоум Кредит	«Быстрый доход»	12,25	6
Интеза	«Классика»	12	6

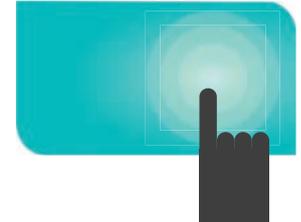
VFin.ru

Портал финансовой грамотности

ваши личные финансы



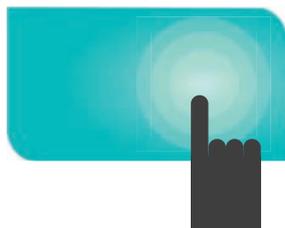
Новый дизайн



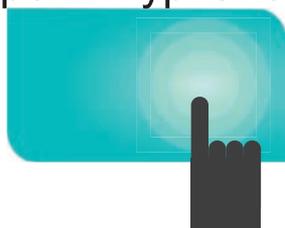
Удобная навигация



Блоги о личной финансовой жизни



Электронная версия журнала



NEW!