ЛЮДИ И ДЕНЬГИ СТР. 6 ИСТОРИИ УСПЕХА **СТР. 12** 

ЛЕГЕНДЫ УОЛЛ-СТРИТ **СТР. 20** 

Nº 12 (29)

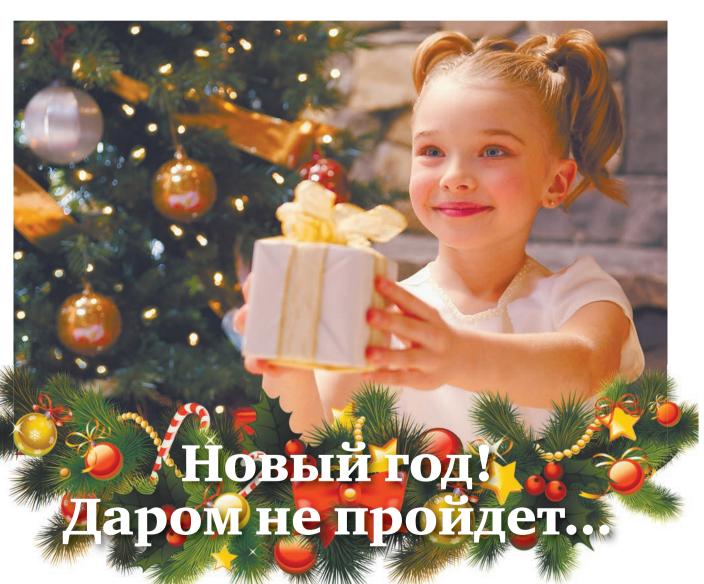
Томск

декабрь 2012





ваши личные ОИНАНСЫ



Бюджетирование в конце декабря и в январе крайне полезно, ведь чтобы после празднования Нового года и новогодних каникул у вас оставались средства до зарплаты за январь, нужно грамотно и вовремя спланировать бюджет на Новый год. Читайте на СТР, 10





### Повышение коэффициентов Риска по потребкредитам ПЕРЕНЕСЕНО НА 1 ИЮЛЯ

Банк России перенес введение повышенных коэффициентов риска по потребительским кредитам на 1 июля с 1 марта 2013 года. Руководство ЦБ не раз заявляло о своей обеспокоенности по поводу бума потребительского кредитования в России, создающего серьезные риски для финансовой стабильности. В начале ноября главы крупнейших банков, специализирующихся на потребкредитовании, обратились с письмом к главе ЦБ Сергею Игнатьеву с просьбой отложить ужесточение регулирования этого сектора.

Заместитель председателя ЦБ РФ Михаил Сухов сообщил, что максимальный коэффициент риска будет установлен на уровне 2, а не 2,5, как предполагалось ранее, что даст примерно ту же самую финансовую нагрузку. По его оценке, после введения этих требований банкам понадобится дополнительный капитал примерно на 70 млрд. рублей. А что касается банков, проводящих наиболее агрессивную политику на рынке потребкредитования, то их потребность в дополнительном капитале составит от одной трети до половины от текущего уровня. Резервы по всем необеспеченным потребкредитам, за исключением кредитов в рамках зарплатных проектов, будут повышены с 1 марта 2013 года, как и предполагалось ранее.

# ПЕРЕД НОВЫМ ГОДОМ МАГАЗИНЫ СМОГУТ ПРОДАВАТЬ НЕДОРОГОЕ ШАМПАНСКОЕ



Эксперты Минэкономразвития РФ пришли к выводу, что чиновники не имеют права ограничивать минимальную стоимость вин, в том числе игристых. Специалисты отметили противоречие проекта приказа Росалкогольрегулирования нынешнему законодательству, разрешающему устанавливать минимальные цены только на алкогольные напитки крепостью не ниже 28 градусов.

Согласно проекту приказа Росалкогольрегулирования, производители должны были продавать игристые вина стоимостью не меньше 95 рублей за бутылку объемом 0,75 литра. Для оптовиков цена составляла 104,50 рубля. В розничной торговле, согласно приказу, шампанское может стоить не ниже 115 рублей. Чиновники ведомства сослались на право установления минимальных цен для ограничения оборота нелегального алкоголя. Во время обсуждения приказа участники рынка не высказали возражений. Однако в Минэкономразвития усомнились в эффективности этих мер для борьбы с нелегальной продукцией. Эксперты констатировали, что предлагаемые меры могли привести только к выравниванию цен легального и контрафактного алкоголя.

## С января 2013 г. МРОТ будет составлять 5,2 тыс. Рублей

Госдумой приняты поправки в закон о минимальном размере оплаты труда (MPOT), по которым с 1 января 2013 года этот показатель увеличится с 4,6 тыс. до 5,2 тыс. рублей.

Повышение было обусловлено задачей приближения МРОТ к величине прожиточного минимума, так отмечалось ранее главой Министерства труда. С его слов, министерство планирует разработать к 1 апреля план доведения МРОТ до прожиточного минимума. По оценке министерства, в апреле 2012 года численность работников, получающих заработную плату в размере до 5 205 рублей, составила 1,3 млн. человек или порядка 2% от численности занятых в экономике.

Установленная величина прожиточного минимума на 2013 год в РФ в соответствии с проектом федерального бюджета составляет 6,1 тыс. рублей.



### Деньги «молчунов» будут инвестироваться в инфраструктурные облигации

Определен механизм повышения доходности пенсионных накоплений, находящихся под управлением «Внешэкономбанка». Уже в следующем году ВЭБ выпустит инфраструктурные облигации под проекты монополий, в которые будут вложены гигантские деньги, находящиеся под его управлением. Во избежание их обесценивания правительство введет специальную систему индексации тарифов этих самых монополий. Судя по предыдущим документам правительства, речь глав-

ным образом идет о проектах в ЖКХ — водоканалах и системах канализации.

Инвестировать в облигации будут средства так называемых «молчунов» — тех граждан, кто не хочет переводить в негосударственные пенсионные фонды (НПФ) накопительный компонент в объеме 6% от зарплаты (по новой стратегии пенсионной реформы — 2% с 2014 года).

Эти средства аккумулируются на специальных счетах во «Внешэкономбанке», назначенном государствен-

ной управляющей компанией. Сейчас на них находится около 1,5 трлн. руб. Инструменты, в которые их можно инвестировать, крайне консервативны. Доходность составляет 5–7% годовых. Теперь инструментарий предлагается расширить. И, судя по новым правилам, сделано это специально «под ВЭБ», который станет единственным эмитентом и единственным инвестором на рынке инфраструктурных облигаций в одном лице.

## Облигации Томской области для населения со ставкой

### от 10% годовых

9 декабря начнется размещение нового выпуска Облигаций Томской области с регистрационным номером RU25043TMS0.

Облигации будут выпущены в объеме 200 млн. рублей на срок 2 года. Ставка купонного дохода — 10%, номинальная стоимость одной облигации — 1000 рублей. Срок обращения облигаций включает 8 купонных периодов по 90 дней. Выплата купонного дохода производится в конце каждого купонного периода. Дата погашения облигаций — 29 ноября 2014 года.

Параллельно будет размещен еще один выпуск Облигаций Томской области со сроком обрашения 3 года.

Облигации нового выпуска можно купить у агентов по продаже Облигаций Томской области— в отделениях Сбербанка России и Россельхозбанка

Все интересующие вас вопросы вы можете задать по тел. 71-09-90, 71-23-74 или в разделе «Вопрос-ответ» на сайте bonds.tomsk.ru.



## Ожидается замедление инфляции до 5–6% в 2013 году



Центральный Банк России ожидает замедление инфляции со второго квартала 2013 года. Основными направлениями денежно-кредитной политики установлен целевой интервал по инфляции на 2013 год в 5-6%. По словам главы ЦБ Сергея Игнатьева, возможно снижение инфляции ниже 6% в ближайшие полгода-год. По итогам 2011 года инфляция в России снизилась до исторического минимума в 6,1%. В первом полугодии 2012 года показатель инфляции в годовом выражении опускался до 3,7%, но после повышения тарифов на услуги естественных монополий с 1 июля рост цен ускорился. В сентябре годовая инфляция превысила верхнюю границу целевого интервала в 6%. ЦБ повысил свой прогноз на 2012 год до 7%.

## Есть вещи дороже денег

Например, ощущение безопасности и сопряженное с ним спокойствие. Мы постоянно к нему стремимся, ограждая дом мощными дверьми, ставя сигнализации, лично забирая детей из садика. Или автомобиль. Для многих это не только средство передвижения, но и роскошь, за которую также приходится волноваться, тратя собственные нервы на неспокойных российских дорогах. Раз и навсегда поможет избавиться от беспокойства за машину только автострахование. Сегодня компания РОСГОССТРАХ предлагает клиентам три базовые программы страхования - «А», «Б» и «В», каждая из которых ориентирована на определенные группы автовладельцев в зависимости от возраста авто и качества необходимых услуг.

 Программа «А» создана для владельцев новых зарубежных и российских автомобилей (не старше 5 и 3 лет соответственно). Страхование совершается на полную стоимость автомобиля, автомобили ремонтируются в сервисах фирменных салонов, а стоимость запасных частей включается в состав страховой выплаты без учета износа. Ущерб регистрируется без справок из ГАИ.

- Программа «Б» ориентирована на владельцев подержанных автомобилей возрастом от 3 до 7 лет. В этой программе нет возможности выбора варианта возмещения ущерба клиент получает деньги и сам выбирает автосервис. Программа предусматривает уменьшаемую страховую сумму, а ущерб определяет независимая организация.
- Программа «В» ориентирована на юридических лиц владельцев больших автопарков возрастных машин. РОСГОССТРАХ возмещает стоимость поврежден-

ных деталей, расходные материалы и затраты на выполнение ремонтных работ не оплачиваются. Ущерб определяет независимая организация.

Подробнее о программах вы можете узнать в любом офисе компании РОСГОССТРАХ, которые есть во всех районных центрах Томской области. Однако главное, где бы вы ни были, в какой части и точке России ни находились, вы всегда можете обратиться в ближайший офис компании за помощью. Ваше спокойствие — наша работа.



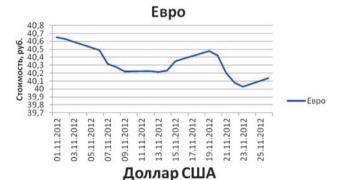


## Обзор рынка за ноябрь



вро начал ноябрь с планомерного снижения, которое длилось до середины месяца. Короткая фаза роста во второй половине ноября снова сменилась спадом: 21 ноября евро вплотную приблизился к отметке «40 рублей», около которой он пока и остается.

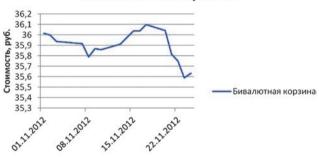
Доллар до середины месяца продолжил октябрьскую тенденцию — колебался немногим выше 31 рубля. Затем, показав незначительный рост стоимости к рублю, снова начал падать и опустился еще ближе к отметке в 31 рубль.



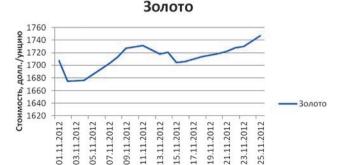


Соответственно вела себя и стоимость бивалютной корзины: спад в первой декаде ноября, короткая фаза роста во второй и снова спад в третьей декаде месяца.

### Бивалютная корзина



Драгоценные металлы — золото, серебро и платина вели себя по-разному. Так, золото и серебро практически весь месяц демонстрировали рост стоимости. Стоимость платины постоянно колебалась и только с середины месяца перешла к уверенному росту.



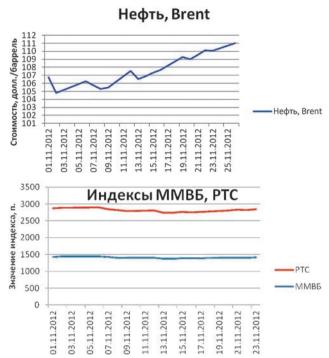




## обзор рынка



Если не считать короткий спад в самом начале ноября, то можно сказать, что цены на нефть марки Brent практически весь месяц демонстрировали рост (максимальная цена на 26 ноября составила 111 \$ за баррель).



По основным фондовым индексам была следующая динамика: индекс ММВБ весь ноябрь оставался чуть ниже отметки  $1\,500\,\mathrm{n.}$ , РТС находился вблизи  $3000\,\mathrm{n.}$ , лишь в середине месяца незначительно снизившись (на  $5,5\,\%$ ) к значению начала ноября.

Светлана ВЕРШИНИНА





# Денежки любят... учет

### (продолжение)

Мы продолжаем тестировать и сравнивать различные программы учета личных финансов. В прошлом номере мы рассматривали offlineпрограммы Personal Finances и «Домашняя бухгалтерия», которые ТРЕБУЮТ УСТАНОВКИ НА КОМПЬЮТЕР. В ЭТОМ ВЫПУСКЕ РАССКАЖЕМ ОБ ONLINE-ПРОГРАММАХ (СЕРВИСАХ), КОТОРЫЕ НЕ ТРЕБУЮТ УСТАНОВКИ И НЕ «ПРИВЯЗА-НЫ» К КОНКРЕТНОМУ КОМПЬЮТЕРУ — В НИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ РАБОТАЕТ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ.



Татьяна

### ДЗЕН-МАНИ HTTP://ZENMONEY.RU/

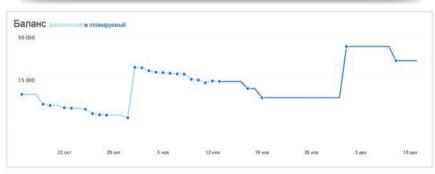
Как отмечают разработчики данного сервиса, Дзен-мани — это красивый способ учета и планирования личных финансов. Попробуем разобраться, так ли это

Как и любой подобный интернетсервис, Дзен-мани требует первоначальной регистрации, что, разумеется, является необходимым условием. Процесс регистрации проходит очень быстро, однако следует обратить внимание, что логин и пароль своей учетной записи нужно запоминать сразу, поскольку функции «Напомнить пароль» у данного сервиса нет. Возможен вход по OpenID — системе единого входа на сайты, блоги и форумы. Познакомиться с работой сервиса можно в демо-режиме — для этого регистрация не требуется.

Сервис Дзен-мани для пользователей полностью бесплатный. Он не только поможет вести личную бухгалтерию, но и даст рекомендации по инвестированию средств. Например, можно воспользоваться функцией «Подбор вкладов» и, указав размер

Напоминаем читателям критерии, по которым мы оцениваем программы: Интуитивно понятный интерфейс. Это один из самых важных крите-РИЕВ, ПОСКОЛЬКУ ИМЕННО С НИМ ПРИДЕТСЯ ВСТРЕЧАТЬСЯ КАЖДЫЙ РАЗ, КАК ВЫ БУДЕТЕ РАБОТАТЬ С ПРОГРАММОЙ.

- 2. Характер программы: online или offline. Online-программа это про-ГРАММА. В КОТОРОЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ РАБОТАЕТ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ. УСТАНОВКА ПРОграммы на компьютер не требуется. Offline-программа устанавливается на компьютер. Этот критерий влияет на удобство работы с программой, ВЕДЬ ЕСЛИ ЭТО ONLINE. ТО ВЕСТИ СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ МОЖНО НЕ ТОЛЬКО НА ДОМАШНЕМ КОМПЬЮТЕРЕ, НО И В ЛЮБОМ ДРУГОМ МЕСТЕ, ЗА ЛЮБЫМ КОМПЬЮТЕ-РОМ, ГДЕ ЕСТЬ ИНТЕРНЕТ.
- 3. Возможность вывода отчетов на печать достаточно полезная функция. Гораздо удобнее просматривать отчеты в бумажном виде.
- 4. Учет расходов по членам семьи: функция позволяет видеть, кто, сколько и на что тратит.



Бюджет на ноябрь	
	Осталось
Расход	11 316 руб.
Здоровье	2 500 pyő.
Кафе и рестораны	1.365 pyő.
Квартира (дом)	2 700 py6.
Обед на работе	2 404 pyő.
Одежда, обувь, аксессуары	-2 999 pyő.
Отдых и развлечения	350 pyő.
По мелочам	521 py6.
Продукты	3 883 py6.
Проезд	1 042 py6.
Телефон	-450 py6.
13 upation	



### ваши ј личные **Финансы**



## люди и деньги

вклада и период, получить список банков, которые предлагают подходящие условия.

Но обо всем по порядку. При входе на сайт попадаем на страничку «Обзор», где содержится сводная информация: «Мои счета», график фактического и планируемого баланса, бюджет на текущий месяц, прогноз и запланированные платежи. Количество пунктов меню довольно внушительное: транзакции, планируемые транзакции, отчеты, бюджет и цели, счета, категории, подбор вкладов, импорт, экспорт, правила. Некоторые из них рассмотрим подробнее.

### **ТРАНЗАКЦИИ**

Категории удобно добавлять и редактировать.

Добавить плания	vitturo Tibandanapoo		
17 можбря центра	Здаровые Лонов к аубному	-2 500 00 py6.	Zossausenii Garec
19 молбря нерез 3 дил	<b>Кхартира (дон)</b> За комуналну и рамонт	−3 200 (x) py6.	Заргилатная карта
1 декабря. через 15 дней	Sepanate.	+18 000,00 py6.	Зарглатная карта
В декабря нерез 22 дня	Отдых и разелечения Побарки на Id <sup>®</sup>	-5 000,00 pyd.	Заргизткая карта
1 живаря, 2013 нерка 1 месяц	Septiment	+18 600.00 py6.	Зарплатная карта
14 mesps, 2013 nepto 1 mests,	Обучение Журсы Вохожнае	~4 500,00 py6.	Зарппатная карта
1 феврапи, 2013 septo 2 sercitos	Зарялета	+18 900.03 py6.	Заргичатная карта
1 марга, 2013 через 3 месяци	Зарялета	+18 600,00 py6.	Зарплаткая карта
1 anpenik, 2013 10000 4 1100000	Sapanana	+18 000,00 py6.	Зарппаткая карпа
1 Mars, 2013 repro 5 mechanis	Separate	+18 000 00 pyd.	Зарглатная карта
1 extent, 2013	Зерплети	+18 000,00 py6.	Зарппаткая карта

Хорошо реализована функция внесения сразу нескольких транзакций. Что касается планируемых транзакций, можно легко добавлять повторяющиеся платежи (коммунальные услуги, аренда, страховка и т.п.). Сервис будет напоминать о том, сколько дней осталось до предстоящего платежа. Кроме того, добавление повторяющихся транзакций поможет в планировании бюджета на месяцы вперед.

Небольшим недостатком является не очень наглядный вид списка транзакций. Не хватает выделения цветом некоторых колонок, хотя это, безусловно, дело вкуса. В целом сервис выдержан в лаконичном стиле, интерфейс максимально прост и понятен. Есть парочка интересных «фишек», например, разница между доходами

Бюджет	Новая цель	Новый кредит							
		Ноябрь	— Districtions	Декабрь	2013, Январь	Феграль	Mapm	Апрель	Maū
Доход	5 000	23 000	23 160	19 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000
Без категории	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зарплата	0	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000
Подработка	5 000	5 000	5 150	1 000	0	0	0	0	0
Расход	8 619	21 700	10 384	20 600	9 500	0	0	0	0
Без категории	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Здоровье	500	2 500	0	0	0	0	0	0	0
Кафе и рестораны	400	1 500	135	0	0	0	0	0	0
Квартира (дом)	2 000	3 200	500	2 000	5 000	0	0	0	0
Обед на работе	300	3 000	506	3 000	0	0	0	0	0
Обучение/Курсы	0	0	0	2 000	4 500	0	0	0	0
Одежда, обувь, аксессуары	1 199	1 000	3 999	0	0	0	0	0	0
Отдых и развлечения	0	1 000	650	5 000	= 0 (A) + 6 000 (	(планируемые тран	закции) 3	0	0
По мелочам	1 020	1 000	479	0	Планируемые т	TOTAL DESCRIPTION OF THE PARTY	)	0	0
Продукты	3 000	7 000	3 117	7 000	8 декабря		5 000 py6.	0	0
Проезд	200	1 500	458	1 500	Подарки на Н			0	0
Телефон	0	0	450	0	Комментарий		3	0	0
Переводы					Подготовка к Н	ювому годуј			
Donne	0	0	0	0			4 3	0	0
Баланс	581	1 881	10 347	381	<ul> <li>Ячейка пере планируемы</li> </ul>	эрасчитывается при изтранзанций	изменения 1	62 881	80 881

и расходами изображена в виде куска пиццы, чем больше вы тратите, тем меньше пиццы остается.

#### Категории и счета

По умолчанию сервис предлагает 8 категорий, любую из них можно отредактировать, удалить или добавить новую. В количестве категорий разработчики никак не ограничивают пользователей. Любую категорию можно учитывать как в доходе, так и в расходе.

Пользователь может создать сколько угодно счетов. При создании счета можно выбрать банк для подключения синхронизации, тогда система позволит импортировать данные напрямую из интернет-банка или системы электронных денег. В настоящий момент еще не все банки присутствуют в списке доступных для синхронизации, но со временем разработчики обещают обеспечить синхронизацию и с другими банками. Достаточно нажать кнопку «Экспорт транзакций», находясь на странице интернет-банка, и состояние счетов в системе Дзен-мани обновится. Информация учитывается не только по картам, но и по текущим счетам, кредитам и депозитам. Пользователю не нужно помнить о дате предыдущего экспорта — все происходит автома-

Можно создать счет для ручного введения данных, выбрав его тип: кредитная или дебетовая карта, банковский счет, вклад, кредит, наличные. На главной страничке «Обзор» всегда будет видно, сколько денег осталось на каждом конкретном счете.

#### Бюджет и цели

Дзен-мани можно смело поставить высший балл за реализацию функции планирования бюджета и добавления финансовых целей. Составлять бюджет на будущий период очень легко, прямо напротив категории можно изменять сумму, отслеживать, как это влияет на итоговый баланс. Сразу же можно оставить комментарий, чтобы не забыть, почему так много или так мало денег для этой категории отведено в конкретном месяце. Любые ненужные вам категории можно скрыть, чтобы не перегружать внешний вид таблицы.

Система обладает очень гибкой настройкой финансовых целей. Можно указывать конкретные сроки, необходимые и накопленные суммы, тогда периодический взнос будет рассчитан автоматически. Можно задать размер ежемесячных отчислений и сервис покажет, когда цель будет достигнута.



Еще одна возможность — планирование кредита. При добавлении нового кредита пользователь сразу сможет узнать размер переплаты по кредиту в каждом из возможных вариантов, а, указав необходимые параметры, — сумму, процентную ставку, вид выплат (аннуитетные или дифференцированные). После добавления кредита можно будет сразу увидеть, как он отразится на бюджете.

### Планируемый кредит



Есть у Дзен-мани приложение для смартфонов и телефонов. Сервис также полностью бесплатный, однако еще не весь функционал удалось реализовать в мобильной версии.

Теперь переходим к недостаткам. Пожалуй, самый существенный из них — отсутствие многопользовательского режима, то есть сервис не предполагает учета для нескольких человек. Например, если семья у вас большая и вам необходимо в конце месяца знать, сколько потратил каждый член семьи, то сервис Дзен-мани вряд ли вам подойдет.

Также сервисом будет не очень удобно пользоваться владельцам нескольких валютных счетов, а если счета еще и в разных валютах, то запутаться очень легко. Для каждого счета можно указать только одну валюту. Все операции, связанные с этим счетом, ведутся только в указанной валюте. Напротив, в бюджете все счета с иностранными валютами отображаются в рублях (т.е. курсы валют пересчитываются автоматически), однако нигде нет информации, по каким курсам происходит перевод.

Еще одним недостатком является то, что в данном сервисе не предусмотрена выгрузка отчетов в Excel. Есть

только экспорт транзакций в файл формата CSV. Импортировать тоже возможно только CSV-файл. Таким образом, функции импорта/экспорта данных носят чисто условный характер и нужны только для создания резервной копии вашей учетной записи. Правда, еще придется сильно постараться, чтобы загрузка такой копии с компьютера на сайт прошла успешно и все транзакции отобразились адекватно.



Александр

### **EASYFINANCE.RU**

Первое преимущество данного вида сервиса заключается, конечно, в возможности вести учет личных финансов в любом месте, где есть интернет.

Сервис производит очень хорошее впечатление. Во-первых, программа имеет простой и удобный интерфейс; во-вторых — множество различных подсказок, которые помогают сразу без предварительных долгих настроек перейти к непосредственной работе; в-третьих всегда под рукой полезный функционал (калькулятор, календарь и др.) — не надо никуда заходить и искать.

Сразу после регистрации пользователь попадает на страницу обзора. Далее при выборе любого пункта меню необходимо выбрать тип аккаунта (мужчина,

- женщина, семья и т.д.). Основное меню сервиса состоит из 7 закладок:
- «Инфо»: информация о финансовом состоянии, финансовых целях и о степени их достижения.
- «Учет»: содержит 3 пункта «Операции», «Категории» и «Корзина».
- «План»: содержит «Бюджет» и «Финансовые цели».
- «Календарь»: информация по планированию событий, о наступлении выплат и т.д.
- «Отчеты»: конструктор различных отчетов.
- «Сообщество»: обратная связь, пожелания, недочеты и т.д.
- «EasyBank» об этой вкладке немного позже. Все пункты меню интуитивно понятны и не нуждаются в более подробном описании.

Обратите внимание: кнопки «Добавить» и «Запланировать» доступны из любой вкладки (кроме «EasyBank» и «Сообщество»), что делает сервис оперативнее и удобнее.

Итак, при добавлении операции появляется следующее окно:



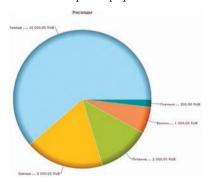




Здесь все просто и понятно: кликнув по кнопке сохранить, некоторое время ждем соединения с сервером, затем окно очищает часть полей и остается активным — то есть можно добавлять следующую операцию, не нажимая кнопку «Добавить». Что касается выбора категории, то здесь их очень много, и приходится долго листать, чтобы выбрать нужную. Список категорий при необходимости можно отредактировать.

Easyfinance поддерживает стандартные возможности: запланированные операции (например, оплата по кредиту), финансовая цель (данная возможность представлена в очень удобном виде), калькулятор (находится всегда в поле зрения пользователя).

После ввода всех операций и к окончанию месяца необходимо будет сделать анализ расходов/доходов. Программа дает широкие, наглядные и простые возможности построения отчетности. Щелкнув по вкладке «Отчеты», мы попадаем в окно конструирования отчетов. Выбираем тип — расходы/доходы/и т.д. Выбираем счет, который будем анализировать (или все счета), и программа сразу показывает первый график.



Щелкнув по любой категории, получаем детализацию в графическом виде (функция PRОдвинутые отчеты доступна в версиях *Medium PRO* и *Full PRO*).



Теперь хотелось бы описать особенности сервиса Easyfinance.ru:

- Возможность синхронизации с мобильными приложениями Android/ iPhone/Bada (доступно в версиях, начиная с Light PRO). Учитывая специфику данного сервиса, такая возможность очень удобна пользователю, выбравшему учет личных финансов в режиме online.
- EasyBank возможность автоматического учета операций. При оплате картой за покупку или совершении операции через интернет-банк данные сразу поступают в сервис Easyfinance. ru и квалифицируются по категориям автоматически. Пока такая синхронизация доступна только в 5 банках.

Теперь о стоимости данного сервиса. Версия Light PRO доступна пользователям за 69 руб./мес., Medium PRO — за 99 руб./мес., Full PRO — за 149 руб./мес. Также есть версия Free — она бесплатна. Функционал каждой из версий указан в таблице ниже.

Минус программы — отсутствует возможность учета по членам семьи. Итак, программа соответствует первому и второму критерию, а третьему — лишь отчасти: на печать можно вывести только страницу браузера.

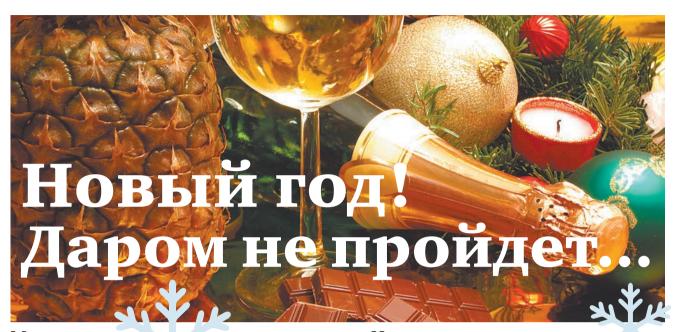
У пользователей подобных интернет-сервисов может возникнуть вполне понятный вопрос — обеспечена ли защита конфиденциальной информации?

Разработчики Дзен-мани уверяют, что данные пользователей находятся в безопасности. Регистрация в системе анонимна, сервис не запрашивает и не хранит информацию о пользователях. Все данные передаются по безопасному HTTPS-протоколу с использованием 256-разрядного шифрования.

В Easyfinance.ru для обеспечения безопасности используется протокол зашифрованного соединения SSL, признанный достаточно надежным для сохранения конфиденциальности банковской информации.

		Free	Light PRO	Medium PRO	Full PRO
	Базовый функционал	+	+	+	+
loada (1)	Синхронизация с мобильными приложениями Android / iPhone / Bada (Samsung )	-	+	+	+
10 10 20	Отображение более 10 операций на первом экране на странице «Операции»	-	+	+	+
	Экспорт операций	-	+	+	+
sms	SMS- и email-уведомления	-	-	+	+
<b>1</b> 00	PRОдвинутые отчеты	-	-	+	+
0	Возможность восстанавливать удаленные счета и операции	-	-	+	+
	Синхронизация календаря Easyfinance c Google-календарем	-	-	+	+
	Online-backup	-	-	+	+
	Offline-backup	-	-	-	+
9	Эксклюзивная поддержка	-	-	-	+

Официальные версии программ учета личных финансов, о которых мы вам рассказали, можно скачать по ссылке на сайте VLFin.ru



Многие уже пребывают в предвкушении Нового года, но мало кто в этот момент думает о деньгах. Ведь покупать подарки и все, что требуется к НОВОГОДНЕМУ СТОЛУ, НАСТОЛЬКО ПРИЯТНО, ЧТО РЕДКО КОМУ ПРИДЕТ В ГОЛОВУ мысль заранее спланировать траты и уложиться в какой-то бюджет. А МЕЖДУ ТЕМ, БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В КОНЦЕ ДЕКАБРЯ И В ЯНВАРЕ КРАЙНЕ ПОЛЕЗНО: ВЕДЬ ЭТО ОДНО ИЗ САМЫХ НАПРЯЖЕННЫХ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАСХОДОВ ВРЕМЯ. Именно в конце декабря и в январе происходят существенные траты на подарки, а часто — и на зимний отпуск. В то же время доход в январе за-МЕТНО НИЖЕ, ЧЕМ В ОБЫЧНЫЕ МЕСЯЦЫ, ТАК КАК ПОЛОВИНА МЕСЯЦА ЯВЛЯЕТСЯ нерабочей. И для того чтобы после празднования Нового года и ново-ГОДНИХ КАНИКУЛ У ВАС ОСТАВАЛИСЬ СРЕДСТВА ДО ЗАРПЛАТЫ ЗА ЯНВАРЬ, НУЖНО ГРАМОТНО И ВОВРЕМЯ СПЛАНИРОВАТЬ БЮДЖЕТ.

ы решили рассмотреть 3 варианта бюджета в зависимости от потребностей и финансового положения семьи. Разумеется, расчеты затрат на такие разные сценарии встречи Нового года производились приблизительные и носили скорее исследовательский, нежели практический характер.

ВАРИАНТ 1: встреча Нового года дома, проведение новогодних каникул без выезда за границу или в другие города России. В данном случае новогоднее меню состоит из привычных всем салатов — «Оливье», «Селедка под шубой», обязательны бутерброды с красной икрой, фрукты и т.д., на горячее

— блюдо из мяса, из алкоголя — шампанское, вино/водка. Дети получают в подарок шоколадные наборы, на новогодние костюмы траты практически отсутствуют (для этих целей используются уже имеющиеся в гардеробе «выходные вещи», которые дополняются купленными новогодними аксессуарами — как разными шапками/париками/ушками/масками и т.п.). Всей семьей хлопаются хлопушки и зажигаются бенгальские огни! Обязательно отводится часть суммы на подарки для себя и своих ближайших родных и друзей. Новогодние каникулы в основном включают прогулки в ледовые городки Томска, возможно, 2 выезда на каток, поход в кино и пару посещений кафе.

ВАРИАНТ 2: встреча Нового года компанией в гостях, в новогодние каникулы возможна поездка на 6 дней на горнолыжный курорт в Шерегеш. В данном случае новогоднее меню примерно схоже с меню первого варианта, подарки детям — тоже аналогичны. В то же время ожидаются хотя бы минимальные траты на новогодние наряды или костюмы, так как празднование в гостях обычно предполагает более нарядный вид, чем празднование дома в семье. В новогодние каникулы — поездка на семейном автомобиле на 6 ночей в Шерегеш с проживанием в 2-местном номере 3-звездной гостиницы, прокатом комплектов лыж, с учетом оплаты подъемника, питания в кафе и прочих развлечений.



### Примерные цены горнолыжного отдыха (Шерегеш)\*

строка расходов	стоимость		
Гостиница 3*	от 20 000 руб. за 6 ночей		
Аренда комплекта лыжи/сноуборд с ботинками и очками	600 руб. за 4 часа с человека		
Подъемник	1 000 руб. абонемент на день		
Питание в кафе	от 2 500 руб. в день на семью		

<sup>\*</sup>Частично использованы данные с сайта sheregesh.su

ВАРИАНТ 3: встреча Нового года в клубе г. Томска, затем новогодние пляжные каникулы за границей. В данном случае в бюджет закладывались стоимость входного билета на новогоднюю вечеринку в клубе среднего уровня и минимальные траты на наряды/костюмы, чуть большие траты — на новогодние подарки, а также поездка на 7–10 дней за границу (для примера взяты Таиланд, Индия, Египет) с отдыхом в 3-звездном отеле.

Итак, в среднем отметить Новый год обойдется семье из 3-х человек от 16 до 110 тыс. рублей. Расходы, как оговаривалось выше, приблизительные, и их финальный вариант может отличаться от представленного здесь расчета. Но, по крайней мере, это дает общее представление о «масштабах бедствия».

Что же делать теперь, когда вы узнали о порядке и размере расходов на Новый год, а до самого праздника остается меньше месяца? Все зависит

### Вылет из Новосибирска, семья: 2 взрослых + 1 ребенок до 12 лет, гостиница 3\*, номер стандартный, полупансион. Данные на 20.11.12\*

курорт	стоимость	даты заезда
Таиланд / Пхукет	от 159 142	2.01-9.01.2013
Индия / сев. Гоа	от 92 087	10.01-20.01.2013
Египет / Хургада	от 79 006	4.01–14.01.2013

<sup>\*</sup>Использованы данные с сайта pegast.ru

### Все итоговые бюджеты рассчитывались для семьи из 2-х взрослых человек с 1 ребенком до 12 лет, проживающей в г. Томске

статьи расходов	вариант 1	вариант 2	вариант 3
Бюджет на новогодний вечер и ночь	3 000	5 000	15 000
Бюджет на новогодние подарки себе и близким	8 000	8 000	10 000
Бюджет на новогодние костюмы	-	6 000	6 000
Бюджет на новогодние поездки	-	60 000	79 000
Бюджет на новогоднюю неделю (кафе, коньки и т.д.)	5 000	-	+
Итого:	от 16 000	от 79 000	от 110 000

от того, каково ваше финансовое положение.

Если у вас есть накопления в нужном размере — прекрасно. Убедитесь в том, что после трат на Новый год у вас остается сумма не ниже 3-х ежемесячных расходов. Это минимальный запас прочности на непредвиденные расходы, который всегда нужно поддерживать. Если вы понимаете, что после трат на Новый год у вас будет израсходовано почти все, озаботьтесь тем, чтобы успеть подкопить еще некоторую сумму за оставшиеся недели и после праздников не оказаться ни с чем.

Если у вас нет накоплений в нужном размере и за остающееся время вам их никак не пополнить до нужной суммы, вы можете прибегнуть к кредитным схемам. Но не рекомендуется брать обычные потребкредиты на отпуск, так как к кредитам под банковские проценты следует прибегать лишь в самых крайних случаях. В случае же отпуска вы можете недостающую сумму покрыть с помощью кредитной карты. Например, оплатить поездку с кредитной карты, либо расплатиться ею в ресторане и т.д. Важно, что практически все банки сейчас предлагают кредитные карты со льготным периодом и если вы успеете внести на карту все, что потратили, до окончания этого льготного периода, вам не будут начислены проценты за пользование кредитными средствами. Вы сможете покрыть задолженность по кредитной карте с вашей зарплаты за январь. Но только не переборщите — вам важно не только покрыть всю задолженность по карте, но еще и оставить часть средств на текущие расходы в январе, до следующей зарплаты.

Итак, какой бы вариант бюджета вы ни выбрали, какой бы тип финансирования новогодних расходов ни предпочли, главное — найти разумный баланс, чтобы празднование Нового года оставило у вас только приятные воспоминания и вам не пришлось бы ломать голову, как прожить до следующей зарплаты.

### Наталья СМИРНОВА, Софья МОРОЗОВА





## Связанные одной целью

Динамичное разви-ТИЕ БИЗНЕСА, КАК ПРАвило, маловероятно БЕЗ СВОЕВРЕМЕННОЙ И УДОБНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СО СТОРОНЫ КРУПНОГО И НАДЕЖНОГО БАНКА. КОМПЛЕКС РАЗНО-ПЛАНОВЫХ КРЕДИТНЫХ И ДЕПОЗИТНЫХ ПРОДУКТОВ ОАО «Промсвязьбанк» ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ОТВЕЧАЕТ ПО-ТРЕБНОСТЯМ ПРЕДПРИ-ЯТИЯ НА ВСЕХ ЭТАПАХ ЕГО СТАНОВЛЕНИЯ И РОСТА.



Собственник-директор 000 «ПК ЭлПин» Сергей ШВАДЛЕНКО:

«Если бизнес динамично развивается, если у предпринимателя полно идей, то рано или поздно он начинает сотрудничать с федеральной финансовой структурой. Только крупному банку по плечу финансировать инвестиционные проекты. У меня этот час



настал в 2010 году. На протяжении многих лет я сотрудничаю с одним из местных банков: он поддержал мой бизнес на стадии стартапа, помогал расти, и я очень благодарен ему за это, но теперь объем требуемых кредитных ресурсов для развития нашего бизнеса для него слишком большой появилась потребность в более крепком кредитном плече.

С Промсвязьбанком я познакомился как физическое лицо — купил пакет услуг, в рамках которого стал держателем статусной банковской карты. Затем обратился за кредитной поддержкой по линии среднего бизнеса: мне нужны были «длинные» деньги на производство новых видов промышленных светодиодных светильников. Приятно удивило отношение коллектива: они приложили максимум усилий, чтобы помочь сформировать удобную для меня структуру залога. Такую вовлеченность и заинтересованность в клиенте редко встретишь. Вторым плюсом стал профессиональный анализ моих рисков: именно благодаря банку я еще раз их осмыслил, посчитал и свел до минимума.

На мой взгляд, у финансовых структур две задачи: инвестировать/ кредитовать и удерживать предпринимателя от повышенных рисков. В моем случае Промсвязьбанк идеально с ними справился, и я уверен, что в дальнейшем могу рассчитывать на лояльность и профессионализм команды томского офиса. Признаюсь, что рассчитываю и на доверие, однако понимаю, что это дело будущего — нам нужно еще очень много узнать друг о друге. И зарплатный проект, к реализации которого мы приступим с января 2013 года, станет фундаментом наших долгосрочных отношений.

Думаю, что у нашего сотрудничества огромный потенциал. У банка — ресурсы, у меня — производство промышленных светодиодных светильников и множество идей для продвижения в другие регионы. Последние, по замыслу, станут драйвером экспансии в Москву, С.-Петербург, а с соседними регионами мы уже давно сотрудничаем. Без серьезной кредитной поддержки в столицах продвижение невозможно. Верю, что наше взаимодействие с Промсвязьбанком принесет синергетический эффект».



Директор компании «Мир дверей» Сергей ГРУНТОВ:

«Двери — модный продукт, а где мода, там успех определяют скорость и современный продукт. Для развития нашего бизнеса основным сдерживающим фактором была зависимость от оптовых поставщиков дверей. Во-первых, мы не могли влиять на качество товара, поскольку были лишены возможности напрямую общаться с фабриками-изготовителями дверей. Во-вторых, приходилось переплачивать за услуги оптовых дистрибьюторов. Чтобы развивать свою сеть, а сегодня мы присутствуем в Томске и Красноярске, нам просто необходимо было решить эту проблему. При кредитной поддержке томского офиса Промсвязьбанка мы построили в 2012 году в Томске склад — распределительный центр. Уверен, что это позволит нам выйти на качественно новый уровень продаж. Более того, мы усовершенствуем компанию, отладим все процессы. Думаю, что томичи почувствуют разницу.

Наш главный принцип при выборе партнеров — общность взглядов на ведение бизнеса, идентичность мировоззрения, если хотите. Дело в том, что бизнес-процесс — это цепочка, где все звенья должны идеально подходить друг к другу, и банк — одно из ключевых звеньев. Более пяти лет нашим единственным финансовым партнером является Промсвязьбанк. Его коллектив смог найти золотую середину между радушием, лояльностью и жесткими требованиями, которые регламентируют жизнь банка. Признаюсь, что я люблю просто заходить в их офис,

мне там комфортно. И я прекрасно понимаю, что создание этой особой атмосферы требует колоссальной работы и самоотдачи от всех без исключения сотрудников.

В линейке продуктов Промсвязьбанка есть все, что нужно мне и как предпринимателю, и как физическому лицу. Наше первое знакомство с банком началось с расчетно-кассового обслуживания: скорость прохождения платежей и система дистанционного доступа впечатлили. Следующим закономерным шагом стали кредиты на пополнение оборотных средств и овердрафты. Их отличают адекватность процентных ставок и оперативность предоставления. При этом мы понимаем, что всегда можем рассчитывать на особые, индивидуальные условия кредитования. Сегодня мы реализуем с Промсвязьбанком зарплатный проект, в сети наших магазинов работают их терминалы.

И еще: банк всегда идет на шаг впереди наших потребностей. Мы еще только думаем «хорошо бы...», а Промсвязьбанк уже создал такой продукт или услугу. На мой взгляд, искренность и клиентоориентированность — ключевые черты нашего финансового друга. И мы с ним в этом очень похожи!».



Индивидуальный предприниматель Елена ШИКЕНЯ (один из самых крупных поставщиков свежемороженой рыбы в Томск):

«Оптовая поставка в Томск качественной свежемороженой рыбы — дело непростое. И речь даже не о том, что рыба должна поступить недефростированная (не таявшая). Главное —

вовремя выкупить путину у рыбаков. Например, чтобы в ноябре томичи получили рыбу осеннего улова, я должна купить необходимую мне часть путины еще в мае. Иначе рыбы не видать — ее скупят иностранцы.

У каждого сорта рыбы — свой период отлова, поэтому я в течение года несколько раз вынуждена покупать товар, которого еще нет в природе. Естественно, сделать это без привлечения кредитных средств невозможно. А если учесть, что у меня в качестве залога выступает все та же рыба, то становится понятным, что я для банков — клиент проблематичный. Но не для Промсвязьбанка.

Мое сотрудничество с коллективом Промсвязьбанка началось в 2008 году — практически сразу, как я начала поставлять рыбу в Томск. Начинали мы с малого — с небольших овердрафтов. На тот период я еще не была уверена в своих силах, да и банк ко мне присматривался. За эти 5 лет мой бизнес существенно увеличился, и все это время мне помогал расти Промсвязьбанк.

В банке знают особенности моего бизнеса «изнутри», понимают цели и задачи, стоящие передо мной, более того — мне доверяют. Особенно ценно, что каждый раз сотрудники подбирают кредитную программу, отвечающую моим текущим потребностям. Ведь у меня обычно происходит так: «мне надо быстро»! Уж таков бизнес — если появились конкретные планы, сделки, никто долго ждать не будет, и без денег никто ничего не даст. Индивидуальный подход Промсвязьбанка по каждому конкретному случаю, конечно же, решает эту проблему.

В дальнейшем буду работать только с Промсвязьбанком, потому что очень благодарна ему прежде всего за веру в мои силы и скорость принятия решений. И если томичи привыкли к качественной рыбе, то это не только моя заслуга, но и банка, который поддержал мой бизнес».



пр. Ленина, 82 Б тел. (3822) 51-15-68, 51-77-84

## Брокеридж и персональный финансовый план: взаимодополнение или взаимоисключение?

Многие спорят, различаются ли такие по-НЯТИЯ, КАК «ИНСТРУМЕНТЫ ПЕРСОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ» И «ИНСТРУ-МЕНТЫ НЕ ДЛЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО ФИНАНСОвого планирования». К последним как РАЗ И ПРИЧИСЛЯЮТ БРОКЕРИДЖ (СЛОВАРЬ ФИНАНСОВЫХ ТЕРМИНОВ ОПРЕДЕЛЯЕТ ЕГО КАК ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ, ПОЛУЧАЕМОЕ БРОКЕРОМ ОТ КЛИЕНТОВ И ИС-ЧИСЛЯЕМОЕ В ПРОЦЕНТАХ ОТ СТОИМОСТИ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ПРИ УЧАСТИИ БРОКЕРА сделок).





Наталья СМИРНОВА, независимый финансовый советник, генеральный директор консалтинговой компании «Персональный советник», г. Москва

мея более чем 5-летий опыт составления финансовых планов, я не могу понять смысла такого разделения, мне также не понятно, почему брокеридж не может стать одним из инструментов реализации финансового плана.

Итак, по порядку. Что такое финплан? Это план движения к финансовым целям с помощью финансовых инструментов. Под «финансовой целью» понимается любая цель, по которой известны следующие параметры:

- срок
- стоимость
- приоритет
- однократность/периодичность расходов на эту цель.

Иными словами, «хочу машину» — это цель. А «хочу машину за 500 тыс. руб. через 2 года без кредита, и эта цель имеет наивысший приоритет на ближайшие 2 года» — это уже финансовая цель, под которую можно писать финплан. Финансовой целью может быть что угодно, все, что имеет срок, стоимость, приоритет и периодичность расходов. Даже «хочу попробовать поспекулировать на фондовом рынке в ближайшие 2 года и готов на это выделять 100 тыс. руб. в месяц с риском потерь до 100%» — это тоже финансовая цель.

Инструменты реализации финплана — это любые финансовые инструменты: ПИФы, вклады, кредиты и т.д.

Задача финплана — связать финансовую цель и фининструменты оптимальным способом.

Теперь рассмотрим такой инструмент, как брокеридж. Для зарубежных финансовых советников в нем нет ничего зазорного. Наоборот, большинство финпланов для клиента они реализуют именно через открытие брокерского счета. Далее клиент приобретает рекомендованные инструменты с брокерского счета, и советник с клиентом с заданной периодичностью пересматривают портфель. Т.е. это подобие личного консультанта по брокерскому счету. Только у советника стоит цель не расторговать клиента и выжать из него все как можно скорее, его цель — долгосрочные отношения с клиентом. При этом разработанная стратегия работы с брокерского счета может быть любой — от консервативной до спекулятивной, в зависимости от финансовых целей клиента и его склонности к риску. Так, для консервативных клиентов может быть рекомендован портфель из облигаций, структурных продуктов + фондов облигаций, которые клиент покупает с



брокерского счета. И здесь брокеридж будет вполне себе подходящим инструментом реализации финплана.

Например, я работаю с зарубежным брокером уже несколько лет, рекомендую своим клиентам портфель тех или иных фондов, структурных продуктов и акций/облигаций к покупке, и брокерский счет у меня используется как консервативными, так и агрессивными клиентами.

В России же сталкиваюсь с таким мнением, что брокеридж — это всегда спекуляции, что клиент может натворить глупостей со своим счетом и все проиграть, вместо того чтобы выполнять стратегию согласно финплану. Зачем навешивать нормальным нейтральным финансовым продуктам ярлыки «плохой»/»хороший», «спекулятивный»/»консервативный»? То, насколько грамотно и эффективно клиент будет использовать тот или иной финансовый продукт, зависит только от финграмотности клиента и консультанта, который с ним работает.

Клиент может инвестировать в ПИФы акций, потом при малейшем колебании рынка продать их, зафиксировав убыток. Далее тут же открыть программу накопительного страхования жизни (считая ее консервативной), вложив в нее все оставшиеся от инвестиций в ПИФы средства, а далее, услышав, скажем, про банкротство какой-то страховой компании, быстро закрыть программу досрочно, потеряв все или почти все деньги. Чем же в таком случае эти инструменты будут лучше брокериджа, где при неумелом



инвестировании тоже можно все потерять ровно так же?

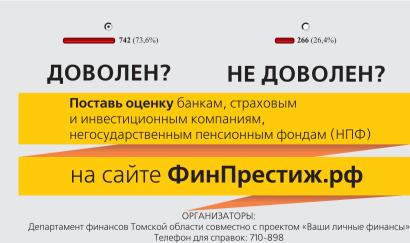
За рубежом брокерский счет является неотъемлемой частью реализации финплана, и он не считается спекулятивным. Он используется для выполнения инвестиционных стратегий, предложенных клиенту консультантом. И если советник грамотно и плотно работает с клиентом, объясняя последствия спекуляций, то клиент не будет отходить от стратегии финплана. Если перед советником не стоят планы по получению максимальной выручки с каждого клиента в кратчайшие сроки, у него не будет мотивации расторговывать клиента в ущерб его финплану, и брокеридж не будет спекулятивным.

Томской области

Таким образом, я склонна рассматривать брокеридж как один из инструментов реализации финплана. Но при важном условии: финансовый советник должен разрабатывать клиенту портфель для покупки с брокерского счета, который будет соответствовать склонностям клиента к риску и его финансовым целям. Кроме этого, брокерский счет может быть использован клиентом только в случае плотного общения с советником во избежание потери контроля над клиентом, при этом советник должен руководствоваться принципами долгосрочного общения с клиентом, а не сиюминутной выгоды. Следуя этим принципам, любой финансовый инструмент можно применять в ходе персонального финансового планирования.

финансы





НП 🔰 ФКИ



## Мифы и легенды банковского пластика (часть 2)

В прошлом номере мы начали рассказ о наи-БОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫХ И РАСПРОСТРАНЕННЫХ ЗА-БЛУЖДЕНИЯХ, СВЯЗАННЫХ С ИЗВЕСТНЫМ ВСЕМ БАНКОВСКИМ ИНСТРУМЕНТОМ — ПЛАСТИКОВОЙ картой. Сегодня — продолжение повество-ВАНИЯ О МИФАХ И ЛЕГЕНДАХ, СОПРОВОЖДАЮЩИХ БАНКОВСКИЙ ПЛАСТИК...





О наиболее интересных И РАСПРОСТРАНЕННЫХ ЗАБЛУЖДЕНИЯХ РАССКАЗЫВАЕТ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР Операционного офиса «Томский» Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Андрей САЛЬНИКОВ:

### МИФ N<sup> $\circ$ </sup> 2: карта может **РАЗМАГНИТИТЬСЯ**

Говорят, что пластиковые карты не следует держать вблизи от магнита, носить рядом с мобильным телефоном или хранить в одном кошельке сразу несколько кредиток, так как это приведет к размагничиванию карты.

Правда: почти все это — заблуждения. Несколько карт или телефон не создают сильного магнитного поля,



карту из строя. Привести к нечитаемости кредитки может лишь устройство для размагничивания товаров, используемое в магазинах, или бытовой магнит, с которым, однако, ей пришлось бы пролежать вместе в течение нескольких дней. Турникеты в метро не приносят вреда только чипованным картам, а вот магнитные могут пострадать. Кроме того, держать в кармане кредитку не стоит сварщикам: при сварочных работах образуется сильное магнитное поле, которое легко выводит карточку из строя.

### **МИФ № 3:** карта **ИСПОРТИТСЯ ПРИ НАМОКАНИИ**

Считается, что карта выйдет из строя, если ее намочить, постирать или искупать в водоеме.

Правда: пластиковая карта не промокнет и не испортится, даже если ее на неделю положить в аквариум. Все дело в технологии производства: два куска пластика с изображением лицевой и оборотной стороны запекаются в ламинированную оболочку. Однако некоторые совсем маленькие китайские банки в целях экономии выпускают карты из плотного ламинированного картона. Вот они при контакте с водой действительно быстро расклеиваются и теряют рабочие функции. Так что заводить кредитки в банках Поднебесной следует с осторожностью.

### **МИФ № 4:** с чиповой КАРТОЙ МОШЕННИКИ НИПОЧЕМ

Правда: от тех мошенников, которые считывают информацию с магнитной полосы и наносят ее на кусок пластика, создавая полный аналог карты. владельцы чиповых кредиток защищены. Более распространено мошенничество, при котором пользователь карточки сам размещает в сети интернет номер карточки и CVV-код (он состоит из трех цифр и находится на оборотной стороне пластика). Кроме того, злоумышленник может его скопировать, когда владелец просто держит карту в руках. Используя только эти данные, можно совершать покупки в интернетмагазинах, и не важно, чипованная карточка или нет. Не предавайте огласке свой CVV.

### МИФ № 5: ВСЕ КАРТЫ ОДИНАКОВЫЕ

Пластиковые карты различаются только дизайном и тарифными планами, считают многие.

Правда: так и было до недавнего времени, пока на рынке не появились довольно любопытные технологии. В Азербайджане Ata Bank выпустил пластиковые карты с технологией аромабрендинга. Представлены ароматы кофе и лимона. На Украине кредитные организации уже выпускают пластик с запахом шоколада и апельсина. Карточки могут сохранять запах около года — в зависимости от условий использования и хранения. Российская торговая сеть «М.Видео» в 2011 году к летнему сезону выпустила подарочные карты с лесным ароматом. По мнению маркетологов, выпуск ароматизированного пластика имеет в России большие перспективы. Им могут воспользоваться банки для своих кобрендинговых проектов или VIP-карт.

### ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО



### предлагает ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ

Условия: • Первоначальный взнос *от 10%;* 

• Ставка **от 7,9% до 13,85%**;

• Срок кредитования до 30 лет;

• Максимальная сумма — 3,5 млн.рублей;

• Валюта предоставляемого кредита — российские рубли;

• Стаж от 6 месяцев:

• Подтверждение дохода по справке 2 НДФЛ;

• Досрочное гашение без ограничений.

### Расходы по оформлению:

Единоразовые: • услуги ОАО «РИАТО» — 5 тыс.рублей;

услуги банка за перечисление от 0% до 1%;
услуги оценочной компании — 2 тыс. рублей;

• в случае, когда первоначальный взнос менее 30%, — страхование

ответственности по тарифам страховых компаний.

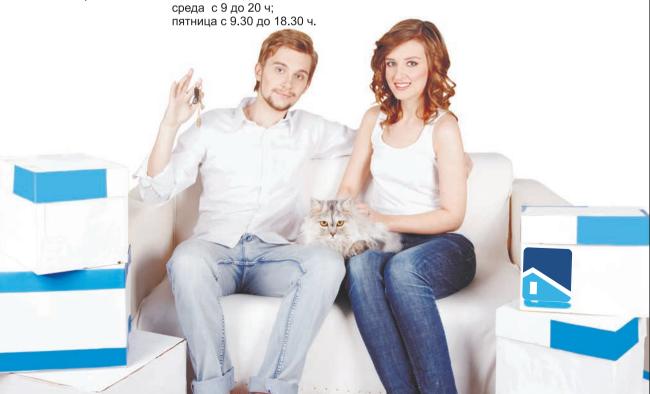
Ежегодные: • страхование личное — по желанию, при отказе ставка увеличивается на 0,7%;

• страхование имущественное — от 0,12% от суммы кредита, увеличенной на 10%.

Консультации: г. Томск, ул. Киевская, 76

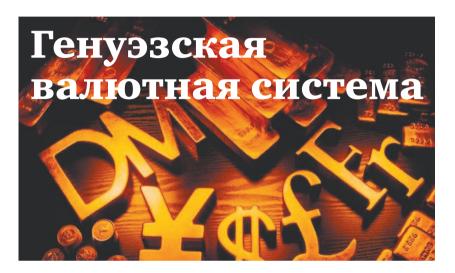
Тел. 55-80-87, 56-09-27 Сайт: www.tomsk-ipoteka.ru

Часы работы: пн, вт, чт с 9 до 18 ч;





## Международные валютные системы



На разных этапах раз-ВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА ФОРМИРОВАЛИСЬ РАЗЛИЧ-НЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ валютные системы. В ПРОШЛОМ НОМЕРЕ НАШ РАССКАЗ БЫЛ ПОСВЯЩЕН САМОЙ ПЕРВОЙ ИЗ НИХ — ЗОЛОТОМУ СТАНДАРТУ. Сегодня поговорим о СЛЕДУЮЩЕЙ СТУПЕНИ...

ервая мировая война, помимо коренного преобразования обычаев международ-∎ных отношений, подорвала и существовавшую на тот момент мировую валютную систему. Финансирование войны и восстановление хозяйства после ее окончания привело к уничтожению многих материальных активов и выпуску большого количества новых кредитных денег, что в конечном итоге вызвало инфляционный рост денежной массы. Чтобы пережить период валютного хаоса, по предложению Великобритании был установлен золотодевизный стандарт. Он был основан на золоте и ведущих валютах, конвертируемых в этот драгоценный металл. Международные расчеты, производимые платежными средствами, получили название «девизы». На Генуэзской международной экономической конференции в 1922 году было составлено межгосударственное соглашение, благодаря чему вторая международная система, получившая название Генуэзской, стала юридически оформленной.

Национальные кредитные деньги во время действия Генуэзской валютной системы стали активно использоваться в качестве международных платежных резервных средств. Однако официальный статус резервных денежных единиц не получила ни одна валюта. Основные претенденты на это звание — британский фунт и доллар США — так и не смогли выбиться в лидеры в этой области. Золотые паритеты (когда денежная единица страны имеет определенное, установленное законом и неизменное золотое содержание, а «цена» золота в денежных знаках соответствует этому паритету) были сохранены. Конвертация денежных единиц в золото стала осуществляться не только прямым, но и косвенным образом. Это означало, что многие мировые валюты были признаны слишком нестабильными, поэтому для конвертации в драгоценный металл было необходимо сначала поменять их, скажем, на доллары или фунты, которые в свою очередь уже открывали доступ к золотым слиткам. Также был восстановлен режим свободных колеблющихся валютных курсов, а валютное регулирование осуществлялось самими странами по результатам многочисленных международных конференций и совещаний. В результате в 20-е годы наступила валютная стабилизация. Но эта система имела ряд недостатков. Процесс стабилизации денежных курсов растянулся на многие годы, создавая условия для

валютных войн. Методы валютной стабилизации предупредили ее шаткость, в большинстве стран были проведены девальвации (процесс снижения курса национальной валюты по отношению к твердым валютам других стран). Французский франк, например, в 1928 году был девальвирован на 80%. Еще один важный момент — стабилизация валют была проведена с помощью иностранных кредитов. США, Великобритания и Франция использовали тяжелое валютное экономическое положение ряда государств ради достижения обременительных условий межправительственных займов. Одним из таких условий было назначение иностранных экспертов, которые контролировали валютную политику кредиторов. В конечном счете после первой мировой войны валютный финансовый центр переместился из западной Европы в США.

Это было определено рядом при-

значительный рост валютно-экономического потенциала США, превращение Нью-Йорка в мировой финансовый центр и увеличение экспорта капитала. США становится ведущим торговым партнером большинства стран;

### ваши ј личные финансы



## история денег

- превращение США из должника в кредитора. Так, задолженность США в 1913 г. достигала 7 млрд. долл., а требования 2 млрд. долл.; уже к 1926 г. внешний долг США уменьшился более чем вдвое, а требования к другим странам возросли в 6 раз (до \$12 млрд.);
- перераспределение официальных золотых резервов. В 1914—1921 гг. чистый приток золота в США (в основном из Европы) составил \$2,3 млрд.; в 1924 г. 46% золотых запасов капиталистических стран оказались сосредоточенными в США (в 1914 г. 23%);
- США были почти единственной страной, сохранившей золотомонетный стандарт, и курс доллара к иностранным валютам повысился на 10–90%.

Соединенные Штаты развернули борьбу за главенство доллара, однако добиться статуса резервной валюты им удалось лишь после второй мировой войны. В межвоенный период доллар и фунт стерлингов, находившиеся в состоянии активной валютной войны, не получили всеобщего признания.

## **КРИЗИС ГЕНУЭЗСКОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ**

В период второй мировой войны валютные ограничения были введены как воюющими, так и нейтральными странами. Замороженный официальный курс валют почти не менялся в военные годы, несмотря на рост товарных цен и падение покупательной способности денег в результате инфляции. Курс валют утратил тогда активную роль в экономических отношениях, а обусловлено это было не только валютными ограничениями, но и особенностями кредитования и финансирования внешней торговли.

Причинами кризиса можно назвать следующие факторы:

- США отказались от предоставления кредитов и предпочли осуществлять военные поставки в аренду на сумму около \$50 млрд., в том числе \$30 млрд. в Великобританию и страны Британского содружества наций и \$10 млрд. в СССР. После окончания второй мировой войны США определили для СССР сумму компенсации, значительно большую, чем другим странам;
- источником оплаты импорта предметов гражданского потребления служил долгосрочный кредит;
- в качестве валюты платежа использовалась обычно валюта стра-

- ны-должника без права конверсии ее в золото и иностранные валюты. Таким способом Великобритания расплачивалась за поставки сырья и продовольствия с рядом стран, особенно зависимых. Как следствие возникла проблема стерлинговых авуаров (активов, денежных средств), отражавших задолженность Великобритании другим странам;
- в военных условиях повысилось значение золота в качестве мировых денег. Военно-стратегические и дефицитные товары приобретались только за этот валютный металл. Великобритания до введения ленд-лиза (система передачи взаймы или в аренду вооружения, боеприпасов, стратегического сырья и т.д. странам-союзникам по антигитлеровской коалиции в период 2-й мировой войны) в 1943 г. оплачивала золотом поставки ряда товаров из США, что привело к его перекачиванию в американское казначейство. США расплачивались за поставки сырья и продовольствия из стран Латинской Америки золотом, которое хранилось в Федеральном резервном банке Нью-Йорка, а после войны было израсходовано этими странами для покупки американских товаров. СССР также оплачивал золотом импорт товаров.

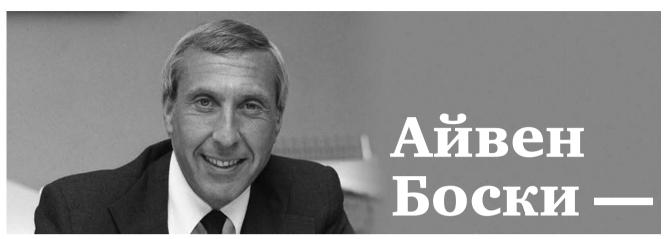
К сведению: на подготовку к войне фашистская Германия истратила почти весь свой золотой запас, который официально составил лишь 26 тыс. тонн в сентябре 1938 г. против 12 тыс. тонн в США и 3,6 тыс. тонн в Великобритании. Формально отрицая роль золота как валютного металла, немцы захватили 1,3 тыс. тонн желтого металла в центральных банках оккупированных стран.

В годы войны гитлеровская Германия в дополнение к прямому грабежу использовала валютно-финансовые методы ограбления оккупированных стран:

• выпуск ничем не обеспеченных военных оккупационных денег, которыми формально оплачивались поставки сырья и продовольствия из этих стран в Германию;

- завышенный курс немецкой марки (на 66% к французскому франку, на 50% к бельгийскому франку, на 42% к голландскому гульдену) позволял Германии за бесценок скупать товары в этих странах;
- валютный клиринг: Германия импортировала товары, записывая сумму долга на клиринговые счета, по которым образовалась огромная ее задолженность (42 млрд. марок к концу войны) по отношению к зависимым странам.

В результате всех этих причин и факторов вторая мировая война привела к углублению кризиса Генуэзской валютной системы. Разработка проекта новой системы началась еще в годы войны (в апреле 1943 г.), так как страны опасались потрясений, подобных валютному кризису после первой мировой войны и в 30-х годах. Англоамериканские эксперты, работавшие с 1941 г., с самого начала отвергли идею возвращения к золотому стандарту, стараясь разработать принципы новой мировой валютной системы, способной обеспечить экономический рост и ограничить негативные социально-экономические последствия кризисов. Стремление США закрепить господствующее положение доллара в мировой валютной системе отразилось в плане начальника отдела валютных исследований министерства финансов США Г. Д. Уайта (задачей он ставил создание послевоенной валютной системы, основанной на «международной валюте», а первоочередной целью — стабилизацию курсов валют союзных стран для поощрения потоков производительного капитала). В результате долгих дискуссий по плану Г.Д.Уайта и плану Дж. М. Кейнса (Великобритания), в котором во многом отражались интересы Великобритании и требовалось облегчить ее валютно-финансовое положение созданием международного клирингового союза, который бы выполнял функции мирового центрального банка, формально победил американский проект, хотя кейнсианские идеи межгосударственного валютного регулирования были также положены в основу Бреттонвудской системы, о которой будет рассказано в одном из следующих номеров.



## «Жадность — это хорошо»

На самом деле, вовсе на Айвен, а Иван Боски — крупнейший арбитражер Америки, сын русского эмигранта, стал тем, кем его знает весь мир, пре-ЖДЕ ВСЕГО БЛАГОДАРЯ НЕДЮЖИННОМУ САМОМНЕНИЮ, НУ И, КОНЕЧНО, ВЕСЬМА УДАЧНО ЗАКЛЮЧЕННОМУ НЕРАВНОМУ БРАКУ.

### Вся жизнь — борьба

Просторный дом стиля эпохи Тюдоров в Детройте, в районе, населенном представителями верхушки среднего класса, стал местом, где прошло детство Айвена, появившегося на свет 3 июня 1937 года. Его отец Уильям был родом из Екатеринославля, в 12-летнем возрасте он эмигрировал из России в Америку. Дело, которым занимался отец (владел сетью баров с названием «Брасс рейл», в программу которых входили представления с участием стриптизерш), стало причиной для Айвена Боски скрывать впоследствии свое происхождение, сочинив историю о том, будто отец был владельцем сети гастрономов. Семья по большому счету не нуждалась, однако денег на обучение сына в престижном заведении родителям скопить не удалось. Возможно, и не нужно было, ведь Ивану даже начальное образование давалось нелегко. Чтобы не клянчить у родителей себе на мелкие расходы, он очень рано научился зарабатывать сам, торгуя в школе мороженым.

Его успехи в школьные годы заключались лишь в спорте, а именно — в активном увлечении борьбой. Значительно позже, став известным арбитражером, в интервью одному из изданий он скажет: «И борьба, и арбитраж — одиночные виды спорта, в которых

выживают или умирают посредством исключительно собственных действий, притом постоянно находясь на виду. Бывают времена, когда я едва ли не физически чувствую, что падаю, но в реальности этого не происходит, и я думаю, что эта способность собираться в нужный момент — не врожденная, а приобретенная (во время занятий борьбой)... В жизни очень много возможностей быть сломленным. Многие люди порой чувствуют себя разбитыми, дезорганизованными, деморализованными и поддаются этим чувствам.

Среднюю школу ему все-таки пришлось осилить — это была школа Мамфорд-Хай в Детройте, но вот колледж уже оказался не по зубам, не помогли даже подготовительные курсы университета Уэйн-Стейт в Детройте, Мичиганского университета и университетского колледжа Восточного Мичигана. После этой неудачи судьба занесла его в Иран, но вот чем он там был занят, так и осталось тайной по сей день. По версии самого Боски, он поехал туда по-дружески поддержать некого Уэкили, а заодно работал на Информационное Агентство США, преподавая английский язык иранцам. Однако кадровые документы этой организации за соответствующий период времени никак не подтверждают его слова, превращая этот факт в темное пятно в биографии Айвена, окутанное слухами, будто наш герой был заслан в Иран по заданию ЦРУ.

Вернувшись из Ирана, Боски вновь сделал попытку продолжить обучение поступил в совершенно не престижное учебное заведение — Детройтскую юридическую школу. В нее принимали даже при отсутствии ученой степени, присваиваемой после сдачи соответствующих экзаменов в университете или университетском колледже. Тем не менее, и здесь Боски умудрился дважды «вылететь», но спустя пять лет, в 1964 году, благополучно доучился. По достижении 23 лет отец сделал его партнером в «Брасс рейл». А вот в юридических фирмах, куда Боски пытался устроиться на работу, ему везде отвечали отказом.

Очень кстати на горизонте его жизни появилась милая особа Сима Силберстайн. А если учесть, что Боски, имевший тогда невысокий социальный статус вкупе с неясным прошлым, сумел заинтересовать своей персоной ту, чей отец был богатым детройтским застройщиком, да и к тому же увлечь ее так, что, по словам его коллег, она влюбилась первая и «бегала за ним» после их знакомства, а один из ее родственников, федеральный окружной судья, взял Айвена к себе на год секретарем, то ему несказанно повезло!

## легенды уолл-стрит



Свадьба не заставила себя долго ждать, и почти сразу у молодоженов родился их первенец Билли, после чего тесть Айвена купил им квартиру в Нью-Йорке.

### Первый блин комом

Однажды один бывший член крэнбрукской команды борцов, работавший в Нью-Йорке, рассказал Боски про арбитраж, и тот мгновенно решил разбогатеть на Уолл-стрит. По воспоминаниям коллег, Детройт был городом слишком малым и тесным для амбиший Боски.

После года стажировки в небольшой брокерской фирме Айвен смог устроиться в «First Manhattan», а потом перебрался в «Kalb Voorirhis», где впервые попробовал заниматься арбитражной торговлей. Уже через пару месяцев его оттуда уволили за потерю \$20 тыс. на одной из сделок и за грубое нарушение всех инструкций компании. Эта сумма потери была больше его годовой зарплаты, однако Боски счел этот случай мелочностью и поклялся себе больше не работать на такие скупые фирмы. Следующая его попытка — небольшая брокерская фирма «Edwards & Hanly». Здесь он почти сразу же произвел сенсацию — в обход всех традиций арбитража вел рискованную торговлю на заемные средства и даже смог заработать \$1 млн. для фирмы. Однако некоторые действия Боски ускорили конец «Edwards&Hanly», которая к 1975 году обанкротилась. После этого эпизода карьера Боски, как наемного работника, была окончена. Да ему и самому уже надоело обивать пороги фирм в поисках престижного места работы.

### Свое дело

Идея создать собственную, ориентированную преимущественно на арбитраж, фирму получила поддержку у родственников жены Айвена, которые вновь выручили молодого и амбициозного зятя приличной суммой в \$700 тыс. Энергия, с которой Боски носился в поисках инвесторов для своей компании, поражала многих. Он размещал рекламные объявления в «Уолл-стрит джорнэл», а при личных встречах с потенциальными инвесторами с жаром расхваливал доходный потенциал арбитражных операций, чем отличался от прочих членов спаянного арбитражного «клуба», которые никогда не фокусировали внимание посторонних на данном аспекте своей деятельности, боясь роста конкуренции. При этом он предлагал инвесторам лишь 55% прибыли, оставляя 45% себе, но при этом и брал на себя обязательство компенсировать им 95% любых убытков. Но даже при таких условиях инвесторы не особо воодушевились доверить ему свой капитал, и, если бы не финансовая помощь семьи, собственная фирма Айвена — «Ivan F. Boesky Co» — так бы никогда и не родилась.

На свою фирму сам Боски особенно не раскошеливался. Подтверждало это, в первую очередь, ее первоначальное расположение — в единственной комнате обветшалого офисного здания на Уайтхолл-стрит. Комнатка была столь мала, что аудитор фондовой биржи приказал Боски немедленно переехать в более просторное помещение. Зато с самого первого дня Айвен приезжал в офис на лимузине и одетый, по его мнению, так, как должны одевать-

ся все преуспевающие финансисты с Уолл-стрит: черный костюм-тройка, белая рубашка и золотая цепь, свисавшая из кармана жилетки.

Если что-либо нужно было сделать срочно, без колебаний нанимались частные курьеры!

Боски не приветствовал оставление служащими своих рабочих мест даже на время ланча. Для этого он даже организовал доставку еды в офис с лимитом в 5 долларов на человека. Также им всячески отвергалась мысль о том, что у служащих могут быть выходные. Но и это еще не все: он отказывался выдавать по пятницам чеки на зарплату раньше 3 часов дня, когда банки уже были закрыты. Если служащие выражали недовольство, то получали объяснение: «Я не желаю, чтобы мой персонал, отвлекаясь от дел, «расхолаживался», выстраиваясь в очередь за чеками в середине рабочего дня». Служащие, в свою очередь, подозревали, что он просто хочет получать дополнительные проценты, которые накапливались за уик-энды.

Если не планировалось посещение офиса, работа в котором начиналась в 7:00 утра, Боски не ленился туда звонить, проверяя дисциплину своих подчиненных. Какова же была его ярость, если никто не брал трубку даже в 7:01! Он мог звонить порой и по 10 раз одному человеку, по поводу чего сотрудники шептались, что он с тем же успехом мог бы прийти на работу. Известен очень интересный случай из жизни офиса, когда Боски позвонил туда в разгар пожарных учений, и на звонок ответили лишь спустя какое-то время. На следующий день все сотрудники обнаружили на своих столах записку такого содержания: «Вчера в 3:15 пополудни я звонил в офис. Мой телефон дал 23 гудка. Я знаю, что была пожарная тревога. Конечно же, я не хочу, чтобы вы рисковали жизнью, но выражаю признательность тем из вас, кто остался на рабочем месте».



С самого начала деятельности фирмы Боски взволновал все арбитражное общество своей манерой торговли — вместо знакомого всем консервативного пути, он пошел по другой дорожке: в своих операциях покупал ценные бумаги с частичной оплатой (фактически в кредит под залог покупаемых бумаг), а недостающие средства брал









взаймы. Такой стиль торговли обещал баснословные доходы, но и грозил существенным риском. Так и случалось - «Ivan F. Boesky Co» неоднократно теряла до половины своего капитала на разовых сделках, но уже через пять лет после открытия фирмы состояние Айвена приближалось к \$100 млн.

В 80-х годах на Уолл-стрит в корне поменялись представления о «правильном» бизнесе. А лозунгом того времени многие считают известную фразу Айвена Боски, с которой он начал одну из конференций: «Жадность — это хорошо», чем сорвал шквал аплодисментов всех собравшихся в зале! В те годы на рынке буквально «выживал сильнейший», а с 70-х годов корпоративную Америку накрыло волной слияний и поглощений. Как правило, более сильные компании скупали акции более слабых на открытом рынке, а потом уже, владея контрольным пакетом, захватывали их целиком. Львиная доля процесса поглощений приходилась как раз на инвестиционных банкиров и брокерские фирмы. Одни скупали акции на рынке, другие же занимались защитой. Оба вида деятельности приносили существенные доходы. Естественно, Боски не мог остаться в стороне от своей части «пирога». Поначалу его фирма занималась вычислением недооцененных компаний на рынке. После подробнейшего анализа Боски покупал пакет акций компании, делая ставку на то, что ее кто-нибудь захочет поглотить. Поглощение начиналось со скупки акций, в результате чего их цена поднималась, и Боски закрывал позицию с огромной прибылью. Такая схема несла приличный риск, так как компанией могли и не заинтересоваться, а деньги оказались бы замороженными, неся убытки. Такая перспектива была ему не по душе, и Айвен пошел более продуманным путем: в 1979 году он познакомился с Мартином Сигелом,

инвестиционным банкиром фирмы «Kidder, Pearbody & Co», который занимался защитой от поглощений и стал надежным каналом информации. Позже к нему присоединился и Деннис Ливайн, инвестиционный банкир из «Drexel Burnham Lambert Inc».

С этого момента схема Боски стала почти стопроцентно эффективной. В этой группе он был единственным, кто обладал достаточными финансовыми ресурсами. Когда один из партнеров узнавал о предполагаемом поглощении, то сведения передавались Боски, а тот покупал акции до того, как общественность узнавала о попытке атаки. Потом оставалось только выбрать — продать акции на скачке цен или дождаться совершения враждебного поглощения и продать акции по цене, в несколько раз превышающей рыночную. Это самая настоящая инсайдерская торговля, но результатом махинаций было вполне легальное поглощение, что не бросалось в глаза. Прибыль от таких сделок делилась между партнерами. За первый год сотрудничества с Боски, Сигел получил четверть миллиона наличными в чемодане за консультационные услуги. Сам Боски заработал десятки миллионов благодаря всего нескольким советам Сигела.

Пик их махинаций достиг невероятных масштабов в 1985 году, после знакомства Боски с Майклом Милкеном из отдела высокодоходных облигаций все той же «Drexel Burnham Lambert Inc». Майкл уже тогда носил титул короля «мусорных» (высокодоходных) облигаций. Самостоятельно создавая ликвидность вторичного рынка этих облигаций, он оказывал услуги и по их эмиссии. Так, к середине 80-х в руках Майкла было более половины этого рынка. Эти два человека были находкой друг для друга, ведь Майкл, обладая огромным объемом информации, не мог сам извлекать прибыль на фондовом рынке — это сразу навело бы на него подозрения в получении выгоды за счет клиентов. В 1986 году Боски благодаря содействию Майкла разместил собственные облигации, увеличив капитал до \$1 млрд. В соответствии с действующими тогда законами он мог оперировать заемными средствами в соотношении 3:1. Даже если не учитывать того, что Боски постоянно превышал свой лимит, его официальная покупательная способность достигла \$3 млрд. Союз Милкена и Боски достиг угрожающих масштабов по меркам корпоративной Америки. Практически любая корпорация чувствовала себя неуютно под взглядом крупнейшего арбитражера Боски. Прибыль от его разовых сделок превышала \$10 млн.

### Спектакль окончен!

Криминальный «пир» этого тандема стал угасать во второй половине 1986 года. Денниса Ливайна арестовали по подозрению в инсайдерской торговле, но тот решил сотрудничать со следствием и за информацию о своих партнерах отделался небольшим штрафом в \$12,6 млн. и незначительным сроком заключения. Боски, в свою очередь, согласился на признание в суде и, выплатив штрафных \$100 млн., получил три года тюрьмы. А вот «беднягу» Милкена осудили на десять лет со штрафом \$600 млн.

Так дело великого и могучего арбитражера Айвена Боски прекратилось. Тюремное заключение закончилось для него уже через 2 года, а штраф в \$100 млн. оказался практически незаметным, ведь если верить разносторонней информации, состояние Боски оценивается в \$1 млрд. Конец совместной деятельности Боски и Милкена закончил эпоху насильственных поглощений в США.



### Подробности у консультантов!

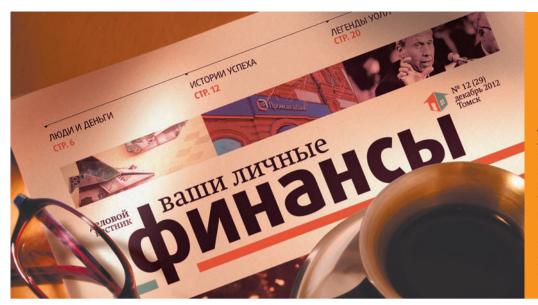
Сумма первоначального взноса - 5000 руб. Срок вклада -1 год, разделенный на 4 периода по 3 месяца. Проценты начисляются по ставкам: в Сумма перволачального в залиса — 3000 уру. Срум выядад = 1 тод, дозделеняют на 4 период по 3 месяца. Проценты первый период – 18 % годовых, во второй период – 8 % годовых, в третий период – 10 % годовых, во второй период – 12 % годовых, в третий период – 10 % годовых до второй период – 12 % годовых. Проценты выплачиваются в конце каждого периода (в дату, соответствующую дате заключения договора) и по выбору Вкладчика причисляются к сумме вклада либо перечисляются на счет, открытый Вкладчику в Банке и указанный в договоре. При досрочном расторжении договора ранее начисленные и уплаченные проценты пересчитываются: проценты за фактическое количество дней нахождения средств во вкладе выплачиваются начисленные и уплаченные проценты пересчитываются: проценты за фактическое количество днеи нахождения средств во вкладе выплачиваются по ставке вклада «До востребования», действующей на день досрочного расторжения. Пополнение, продление срока или востребования», открытый вклада не предусмотрены. По окончании срока сумма вклада с процентами зачисляется на счет по вкладу «До востребования», открытый Вкладчику в Банке. За проведение операций по счету взимается комиссионное вознаграждение в соответствии с действующими тарифами. Действие договора прекращается с выплатой Вкладчику всей суммы вклада вместе с процентами согласно условиям договора. Вкладчику, открывшему вклад «Новогодний» на сумму не менее 300 000 руб., в рамках акции вручается приз. Один участния какции имеет право на получение одного приза за один открытый мы вклад «Новогодний». Участник акции имеет прав получение только одного приза в рамках данной акции независимо от количества открытых им вкладов. Количество подарков и срок действия акции ограничены. С условиями акции можно результителе по объектым иметова трабиться трабительного приза трабительного приза в рамках данной акции можно результителе по объектым иметова трабиться трабительного приза трабитель ознакомиться на сайте Банка: www.sviaz-bank.ru. \* Ставка установлена для 4-го периода.

Контакт-центр: 8 (800) 200-23-03

(круглосуточно, звонок по России бесплатный)

www.sviaz-bank.ru





# Подписка на деловой вестник «Ваши личные финансы»

Открыта подписка на деловой вестник «Ваши личные финансы» на первую половину 2013 года во всех отделениях почтовой связи города Томска и области. Подписной индекс издания 54215 найдете в подписном каталоге Межрегионального агентства подписки.



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





Редактор **Наталия Волкова** Интернет-сайт газеты http://VLFin.ru e-mail: info@VLFin.ru Адрес редакции: 634050, г. Томск,

е-mai: info@VL-in.fu Адрес редакции: 634050, г. Томск, пл. Батенькова, 2, тел.: (3822) 710-898, 710-990 По вопросам размещения рекламы: тел. 710-898 Розничная цена — 25 руб. Адресная и персональная доставка — бесплатно. Дата выхода в свет: 5.12.2012 Время подписания в печать: по графику — 23.00, 4.12.2012 фактически — 23.00, 4.12.2012 Тираж 20 000 ЭКЗ. Отпечатано в типографии ОАО «

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

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 70-00154. Подписной индекс 54215 в каталоге Межрегионального агентства подписки