



Новый год: и хочется и колется!

Большинство томичей уже занято подготовкой к Новому году — решают, где, как и с кем праздновать, что дарить и что ставить на праздничный стол. И как показал наш соцопрос, даже на фоне продолжающейся экономической нестабильности в стране желание быть верными традициям остается неизменным. Новый год был, есть и будет! читайте на [СТР. 4](#)



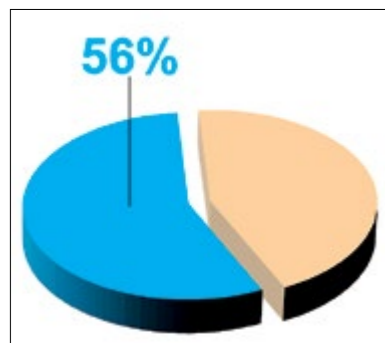
Читайте в номере:

**ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ
СОВЕРШЕННО
НЕ ДЕНЕЖНЫЙ ПЕРСОНАЖ**

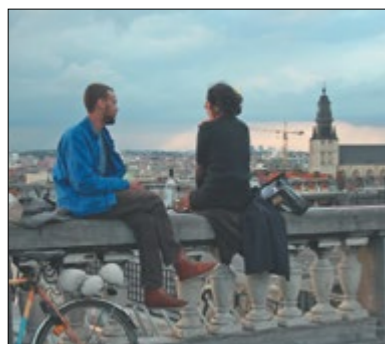
СТР. 10

**ИНВЕСТСОВЕТ
ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ
НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ**

СТР. 15

**ИНФОГРАФИКА
НОВЫЙ ГОД =
НОВЫЙ НАЛОГ**

СТР. 20

**КОШЕЛЕК ТУРИСТА
8 СОВЕТОВ НАЧИНАЮЩИМ
ЕВРОТУРИСТАМ**

СТР. 30

ЦИТАТА НОМЕРА:

**НЕ ЭКОНОМИШЬ, ПОКУПАЯ ДЕШЕВЛЕ. ЭКОНОМИШЬ, НЕ ПОКУПАЯ ЛИШНЕЕ.
РАВИЛЬ АЛЕЕВ**

**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
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 Михаил СЕРГЕЙЧИК

Редактор Наталия ВОЛКОВА

Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайнер-верстальщик Наталья ФЕСКОВИЧ

Редакция: Татьяна БОРОВСКАЯ, Александр КОЗЛОВ, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Юрий ГОЛИЦЫН, Елена ЗЕМЦЕВА, Павел ПАХОМОВ, Лера ТРУХАНОВА, Ольга УМБЕТАЛИНА, Дмитрий АЛЕКСАНДРОВ, Варвара СОКОЛОВСКАЯ.

Интернет-сайт газеты <http://VLFin.ru>
e-mail: info@VLFin.ru

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

По вопросам размещения рекламы:
тел. 716-797

Розничная цена — 27,5 руб. Адресная и персональная доставка — бесплатно.

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

Дата выхода в свет: 8.12.2014
Время подписания в печать:
по графику — 23.00, 5.12.2014
фактически — 23.00, 5.12.2014

Подписной индекс 54215 в каталоге
Межрегионального агентства подписки

**Премия
«Финансовый
Престиж 2014»**

Продолжается народное голосование в рамках III ежегодной региональной Премии «Финансовый Престиж», стартовавшей осенью на празднике финансовой грамотности «Финансовый ВООМ!» Его цель — наряду с мнениями экспертов выявить самые достойные финансовые организации в регионе.

Голосование проходит на сайте финпрестиж.рф, где каждый житель Томска и области может оценить работу банков, страховых и инвестиционных компаний, поставив им оценки, и высказать свое мнение о качестве предоставляемых ими услуг.

Оценить финансовые организации можно по разным критериям, среди которых:

- удобство пользования сайтом;
- качество работы с клиентами;
- удобство работы с пластиковой картой;
- условия ипотечного кредитования;
- личный кабинет в интернет-банке;
- клиентское обслуживание малого бизнеса.

Народное голосование на сайте финпрестиж.рф продлится до января 2015 г., после чего Экспертному совету предстоит отобрать претендентов на Премию и назвать победителей.

Торжественная церемония награждения организаций, получивших максимальную оценку жителей области и членов Экспертного совета, запланирована на февраль 2015 года.

Премия «Финансовый Престиж» является одним из комплекса мероприятий, направленных на повышение финансовой грамотности, способствует привлечению внимания к финансовому сообществу со стороны населения, что создает условия для «обратной связи» между компаниями и их клиентами.

Организаторами Премии «Финансовый Престиж» являются Департамент финансов Томской области, проект «Ваши личные финансы» и некоммерческое партнерство «Финансы. Коммуникации. Информация».

Напомним, что Премия «Финансовый Престиж» в 2012 г. привлекла большое внимание, за время интернет-голосования на сайте финпрестиж.рф было оставлено более 6 000 голосов.



Александр ФЕДЕНЕВ,
заместитель губернатора
Томской области -
начальник Департамента
финансов Томской области

Уважаемые Томичи и жители Томской области!

Поздравляю вас с наступающим Новым годом и Рождеством!

Шагая в новый год, мы, затаив дыхание, ждем, что же он нам принесет. Я искренне желаю вам, чтобы 2015-й год принес в вашу жизнь благополучие, успех и радость. Пусть каждый ваш день будет добрым и плодотворным! Здоровья и удачи вам и вашим близким!

**Облигации Томской области
для населения со ставкой
от 10,2% годовых**

1 декабря 2014 года Департамент финансов Томской области начал размещение нового выпуска государственных облигаций областного внутреннего займа с регистрационным номером RU25049TMSO.

Облигации выпущены в объеме 300 млн сроком на 2 года. Ставка купонного дохода — 10,2%, номинальная стоимость одной облигации — 1 000 рублей. Срок обращения облигаций включает 8 купонных периодов. Выплата купонного дохода производится ежеквартально в конце каждого купонного периода. Дата погашения облигаций — 18 ноября 2016 года.

Облигации нового выпуска можно купить у агентов по продаже облигаций Томской области — в отделениях Сбербанка России, Россельхозбанка и Газпромбанка.

Все интересующие вас вопросы вы можете задать по тел. 716-770, 978-990 или в разделе «Вопрос-ответ» на сайте bonds.tomsk.ru.

**Государственные облигации
Томской области**



Новый год: и хочется и колется!

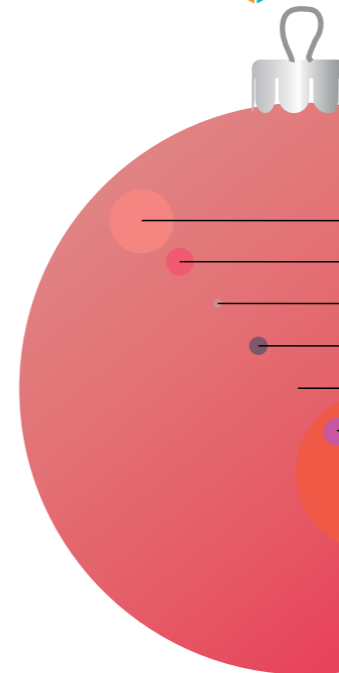
До начала празднования Нового года осталось меньше месяца. Большинство томичей уже занято подготовкой к нему — решают, где, как и с кем праздновать, что дарить и что ставить на праздничный стол. На фоне продолжающейся экономической нестабильности в стране желание быть верными традициям остается неизменным. Новый год был, есть и будет!

Специально для декабрьского номера «Ваших личных финансов» социологами по заказу редакции и информагентства РИА Томск был проведен опрос томичей на тему «Как вы планируете встречать Новый год-2015?». Прежде всего нас интересовало, влияет ли количество денежной массы в кошельках у населения на подготовку к наступающему празднику в текущих экономических условиях.

Опрос проводился 22–23 ноября в разных районах г. Томска. В качестве объектов исследования выступала экономически активная часть населения — мужчины и женщины трех возрастных групп: до 29 лет, от 30 до 54 лет, 55 лет и старше. Всего было опрошено 504 человека.

Проанализировав полученные данные, мы решили сравнить их с результатами подобного исследования за прошлый год. И вот что увидели.

Большинство томичей, а это 62%, планируют встретить Новый год дома. В прошлом году такое желание озвучивали 54%. Дальше — интереснее: пойти праздновать в гости собираются 17%, тогда как в прошлом году такое желание было лишь у 9%. Остается только догадываться, что стало главной причиной этого выбора, — то ли проблемы государственного масштаба так всех сплотили и подтолкнули к более тесному общению, то ли потому что накрыть новогодний стол в складчину дешевле, а может, и банальная экономия — идешь в гости, чтобы не готовить дома (надеемся, что третий вари-



Где вы планируете праздновать Новый год?

6,5%	За городом (дача, санаторий, съемный коттедж)
3%	В ресторане, баре, ночном клубе
1,4%	В зарубежном путешествии
1,8%	В путешествии по России
61%	Дома
2,6%	Буду работать
17%	У родственников, друзей
1%	Другое
9%	Пока не определился
1%	Я не буду праздновать Новый год

ант — все-таки признак экономии, а не жадности). Либо количество «кочующих» по гостям увеличится за счет тех, кто в прошлом году отмечал новый год в клубах и барах города.

Тех, кто еще не определился с местом встречи наступающего года, оказалось 9%, тогда как в прошлом году сомневающихся было 13%. Возможно, это те самые счастливицы, которые не считают свои деньги и всегда готовы поддержать любое из течений, которое окажется веселее, ин-

тереснее и т.д. Как говорится, в хорошей компании и пьется хорошо!

Около 6,5% респондентов ответили, что планируют встречать Новый год за городом. А вот водить хоровод вокруг пальмы или других заграницных аналогов старой доброй елки отправятся 1,4% опрошенных томичей. Радует, что патриотов среди любителей новогодних поездок оказалось больше — около 2% собираются путешествовать по России.



Геннадий МОРОЗОВ,
руководитель
Управления
Федеральной
налоговой службы
по Томской области

*Уважаемые жители
Томской области!*

*От имени региональ-
ного УФНС поздравляю*

вас с наступающим Новым годом!

Это праздник волшебства, который всегда дарит людям ожидание чуда и надежду на лучшее. Каким станет новый год, что он принесет — во многом зависит от нас самих.

От всей души желаю вам, чтобы будущее было безоблачным, чтобы наступающий год стал годом новых идей и возможностей, чтобы работа приносила удовлетворение, а дом был полной чашей.

Счастья и здоровья вам и вашим близким!



Любовь ТАБОЛЬЖИНА, начальник
Главного управления Центрального
банка Российской Федерации
по Томской области

Уважаемые читатели и коллеги!

*Поздравляю вас с наступающим
Новым годом! Прошедший год был насы-
щен различными событиями во всех
сферах экономики и в банковском сек-
торе. Но в преддверии каждого нового
года весь мир замедляет в ожидании пе-*

*ремен. И наступающий год приносит нам что-то новое: новые
планы, радости, идеи и победы. Мы по-новому смотрим на при-
вычные вещи, становимся мудрее.*

*Несмотря на холодную погоду, это самый теплый и доб-
рый праздник, который из года в год добавляет нам на-
дежд, оптимизма и веры во все самое лучшее.*

*Все новогодние, и не только новогодние, чудеса, которые
происходят в жизни, по большому счету зависят только от
нас. Поэтому пусть 2015 год позволит реализовать все наме-
ченные цели, будет по-настоящему плодотворным и откроет
новые перспективы. Желаю здоровья, успехов и финансового
благополучия в Новом году!*



Дмитрий МАЛЬЦЕВ,
управляющий ГУ-
Отделением ПФР
по Томской области

*Дорогие читатели, ува-
жаемые коллеги!*

*От имени коллектива ГУ-
Отделения ПФР по Томской
области и от себя лично по-
здравляю вас с наступающим
Новым годом и Рождеством!*

*В уходящем году мы вместе хорошо потруди-
лись. Впереди нас ждут новые масштабные задачи,
долгосрочные планы и важные дела, требующие от
нас точных решений, уверенных и профессиональ-
ных действий. Пусть 2015 год будет наполнен но-
выми идеями и свершениями, станет удачным для
реализации намеченных проектов и принесет бла-
гополучие в ваши дома.*

*Крепкого здоровья и всего наилучшего вам и ва-
шим близким!*



Михаил ГРЕБЕННИКОВ,
управляющий Томским
отделением №8616
ОАО «Сбербанк России»

Дорогие друзья!

*Мы стоим на пороге нового
года. Каким он будет, зависит
в первую очередь от нас самих.
Верю, что в новом году мы бу-
дем успешно решать самые
смелые и серьезные задачи.*

*В канун нового года от всего сердца желаю вам
крепкого здоровья, добра, благополучия, любви и ис-
кренне верю, что 2015 год оправдает все ваши свет-
лые ожидания и исполнит самые заветные мечты.*

*Пусть в наступающем году всегда рядом с вами
будут ваши близкие и друзья, а в вашем доме не уга-
сает очаг тепла и любви!*

*Берегите себя и всех, кто вам дорог! А Сбербанк
всегда будет рядом! С Новым годом!*



Сколько денег вы готовы потратить на новогодний стол?



Не забыли поинтересоваться мы и тем, какую сумму томичи готовы потратить на новогодний стол и новогодние подарки. Так, уложиться в достаточно скромную по нынешним временам сумму на заполнение стола новогодними угощениями — не более 5 000 рублей — запланировали 31%, тогда как

Сколько денег вы готовы потратить на новогодние подарки?



в прошлом году при более благоприятных экономических обстоятельствах этой суммой обошлись 25%. За более дорогой стол, на который заложено в личном бюджете до 10 000 рублей, сядут 18% опрошенных томичей, а вот в прошлом году за такой новогодний стол садилось 20%.



Будет ли ваша организация праздновать корпоративный Новый год?



51% Да



21% Нет



14% Не знаю



14% Я не работаю

Что же касается приятной традиции дарить подарки своим родным и близким, то на расходы до 5 000 рублей на эти цели готовы пойти 26% опрошенных, и большее число этих людей находится в возрастной категории от 30 до 54 лет при среднем по Томской области уровне дохода в 15 000–30 000 рублей.

Интересно, что на втором месте по готовности дарить подарки в ценовом диапазоне до 5 000 рублей оказались люди старшего поколения, то есть те, кому за 55 лет. Эта же возрастная группа заняла первое место по количеству планирующих дарить подарки по цене до 3 000 рублей. Это очередное доказательство того, что даже при скромных пен-

сионных доходах, но разумном к ним отношении бабушкам и дедушкам нет равных в грамотном финансовом планировании и способности помогать своим детям и внукам.

Не будут вовсе никому дарить подарков 6% опрошенных, и, наконец, праздничный стол не собираются накрывать 3,2%.

Лишь 1% томичей вообще не намеревается праздновать Новый год. И хочется верить, что это не из-за отсутствия средств даже на самый скромный новогодний ужин, а по причине общей усталости, накопившейся за эмоционально тяжелый для всех россиян 2014-й год.

Варвара СОКОЛОВСКАЯ



Наталья ГОРИНА,
директор Операционного офиса
«Томский» Западно-Сибирского
филиала ОАО АКБ «РОСБАНК»

Уважаемые читатели, дорогие клиенты и друзья!

Примите самые искренние поздравления с Новым годом от Росбанка!

Для каждого из нас это долгождан-

ный и сказочный праздник, полный надежд и приятных сюрпризов. В новогоднюю ночь все мы верим в чудо и ждем волшебства. Под бой курантов загадываются самые заветные желания, и мы искренне надеемся, что каждое из них обязательно сбудется.

Пусть 2015 год станет для вас началом новых свершений и успешных проектов!

Добро пожаловать в 2015 год — год больших перспектив, грандиозных идей и безграничных возможностей!

С праздником вас и ваших близких!



Анатолий ОЗЕРОВ,
Председатель правления
ОАО «Томскпром-
стройбанк»

С Новым, 2015 годом!

Вот и пролетел, промчался еще один год. Не успеем оглянуться — наступят последние дни

декабря. Сейчас мы живем в таком стремительном темпе, что порой некогда остановиться и подумать, увидеть красоту и насладиться мгновениями счастья.

Пусть в Новом году у нас будет больше спокойных минут для радости и благополучия каждого дня! Пусть нашу жизнь наполняют вдохновение, гармония, любовь и мудрость.



Евгений ГОЛУБЧИКОВ,
управляющий Томским
филиалом
ОАО АКБ «Связь-Банк»

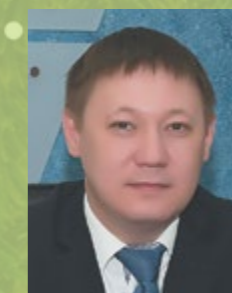
Уважаемые земляки!

За ежедневной житейской суетой совершенно незаметно пролетел 2014-й год.

Этот год был богатым на события, в том числе такие, о которых будут помнить многие поколения Россиян.

В очередной раз нам предстоит с достоинством пройти трудный путь перемен. От всей души желаю всем землякам крепкого сибирского здоровья и неистощимой энергии, результативной работы, успешной реализации новых проектов и идей! Пусть самой надежной опорой в жизни остается семья, родные и друзья, а ваш дом всегда будет наполнен добротой и счастьем.

С Новым годом!



Филипп КЕКТЫШЕВ,
директор Томского
филиала ОАО СОГАЗ

Дорогие друзья!

Новый год — удивительный праздник радости и чудес, когда и дети и взрослые ждут исполнения желаний и все мы смотрим в будущее с надеждой и оптимизмом.

От всей души поздравляем вас с этим светлым праздником. Примите самые искренние пожелания здоровья, радости и благополучия, стабильного финансового состояния. Пусть наступающий год станет для вас годом новых свершений и успехов, светлых и радостных событий! Желаем, чтобы сбывалось все задуманное и во всех делах вам сопутствовала удача!



Софинансирование пенсий: успеть попасть в последний вагон



Последнюю возможность вступить в Программу государственного софинансирования пенсий предоставило россиянам в начале ноября государство. Теперь стать ее участником можно до конца этого года, а сделать первый взнос — до конца января 2015 года. Как стать участником Программы и накопить с ее помощью на достойную пенсию, расскажет управляющий Отделением Пенсионного фонда РФ по Томской области Дмитрий Мальцев.

ВЛФ: — *Напомните, в чем суть Программы?*

Д. М.: — Программа государственного софинансирования пенсионных накоплений, многим известная под названием «тысяча на тысячу», была запущена в 2008 году. Ее участники делают добровольные взносы на свою будущую пенсию, а государство в течение 10 лет обеспечивает софинансирование этих взносов при условии уплаты гражданином не менее 2 тысяч рублей и не более 12 тысяч рублей в год. Таким образом, на каждые 2 тысячи добровольного взноса человек получит от государства столько же на свой пенсионный счет. Можно, конечно, вносить и большую сумму, но государство будет софинансировать только не более 12 тысяч.

ВЛФ: — *Год назад в октябре Программа была закрыта для вступления новых участников, но разговоры о необходимости ее продления продолжались...*

Д. М.: — Да, и в результате согласно принятому в начале ноября этого года закону те, кто не успел вступить в Программу, могут это сделать до 31 декабря 2014 года. А внести первый взнос можно до 31 января 2015 года. Причем это могут сделать как новые, так и старые участники Программы, которые еще не успели сделать ни одного взноса. И всем, кто вступил в Программу в период с 1 октября 2008 года по 31 декабря 2014 года и сделал первый взнос до 31 января 2015 года включительно, государство обеспечит софинансирование добровольных взносов на будущую пенсию в течение 10 лет при условии уплаты взносов в сумме не менее 2 000 рублей в год.

ВЛФ: — *Условия участия в Программе остались прежними?*

Д. М.: — Условия немного изменились. С момента вступления в силу нового закона государство будет софинансировать взносы только тех граждан, которые еще не вышли на пенсию. Если же гражданину назначен любой вид пенсии по линии Пенсионного фонда, то он по-прежнему имеет право на участие в Программе

и внесение добровольных взносов, однако софинансироваться эти взносы не будут. Подчеркну, что это нововведение касается только новых участников Программы и не распространяется на пенсионеров, которые в нее уже вступили. При этом, как и раньше, закон позволяет участнику Программы, уже сделавшему хотя бы один добровольный взнос, как приостановить уплату взносов, так и возобновить ее.

ВЛФ: — *Каковы сроки получения выплаты накопленных в рамках Программы средств?*

Д. М.: — Изменения коснулись и сроков обращения за назначением единовременной выплаты из средств пенсионных накоплений, которые в том числе могут включать в себя средства, сформированные в рамках Программы госсофинансирования пенсий. Напомню, если при выходе на пенсию объем пенсионных накоплений гражданина в общей сумме его пенсии составляет 5% или менее, пенсионные накопления выплачиваются в виде единовременной выплаты. С 2015 года такая выплата будет производиться не чаще, чем один раз в 5 лет.

ВЛФ: — *Сколько жителей нашего региона уже участвуют в Программе?*

Д. М.: — Сегодня участниками Программы являются около 80 тысяч жителей Томской области. За время действия Программы ее участники внесли на свои счета более 320 млн рублей. Из них в 2014 году — более 92,4 млн рублей. Все средства разнесены по лицевым счетам граждан и, как и все остальные пенсионные накопления, будут выплачены при выходе гражданина на пенсию. В случае смерти гражданина выплату получают его преемники.

Программа государственного софинансирования — это один из способов самостоятельного формирования будущей пенсии. Воспользоваться им или нет — каждый принимает свое решение.

ПРОСТО У НАС НИЗКИЕ СТАВКИ!

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

Не соглашайтесь на меньшее, мы даем больше —
до 3 000 000 рублей!

Оформить кредит «Просто деньги» быстро и легко!



ВМЕСТЕ МЫ СИЛЬНЕЕ

 РОСБАНК

SOCIETE GENERALE GROUP

8-800-200-66-33
(звонок по России бесплатный)

www.rosbank.ru

* Процентные ставки по кредиту (годовых): от 14,4% до 26% в рублях; срок кредита: от 6 до 60 месяцев с шагом в 1 месяц; сумма кредита: от 30 000 рублей до 3 000 000 рублей. Параметры кредита зависят от категории клиента, срока кредита, предоставления обеспечения по кредиту, факта заключения договора добровольного страхования жизни и здоровья клиента. Стоимость страховой защиты зависит от выбранной программы страхования и варьируется от 0,2% до 20% от страховой суммы в год. Страховщик имеет право применять поправочные коэффициенты и индивидуальные условия страхования. С перечнем аккредитованных страховых компаний можно ознакомиться на сайте Банка: www.rosbank.ru. Банк оставляет за собой право отказать в выдаче кредита без объяснения причин. В расчет полной стоимости кредита включены все платежи, указанные в п. 4 ст. 6 Федерального закона от 21.12.2013 № 353-ФЗ.

ОАО АКБ «РОСБАНК». Группа Сосьете Женераль. Реклама.



Совершенно не денежный персонаж



КАК ГОВОРИТСЯ В ИЗВЕСТНОМ ФИЛЬМЕ «О ЧЕМ ГОВОРЯТ МУЖЧИНЫ», ВЗРОСЛЫХ НЕТ — ЕСТЬ ПОСТАРЕВШИЕ ДЕТИ. А ПОТОМУ ПООБЩАТЬСЯ С ЗИМНИМ ВОЛШЕБНИКОМ ДЕДОМ МОРОЗОМ НАКАНУНЕ НОВОГО ГОДА НАМ ЗАХОТЕЛОСЬ НЕ МЕНЬШЕ, ЧЕМ КАКОМУ-НИБУДЬ КАПРИЗНОМУ РЕБЕНКУ. И ПОБЕСЕДОВАТЬ С НИМ НЕ ТОЛЬКО О ДОБРОЙ ЗИМНЕЙ СКАЗКЕ, НО И О НАШЕМ, О ВЗРОСЛОМ, О ТОМ, БЕЗ ЧЕГО ВСЕ ДЯДЕНЬКИ И ТЕТЕНЬКИ НЕ НАЗЫВАЛИСЬ БЫ ВЗРОСЛЫМИ, — О ЛИЧНЫХ ФИНАНСАХ. АКТЕР СЕВЕРСКОГО ТЕАТРА ЮНОГО ЗРИТЕЛЯ ЕВГЕНИЙ ШЕВЕЛЕВ, ОН ЖЕ — ВЕДУЩИЙ ПРОГРАММЫ

«УСПЕВАЕМ» НА ТВ2, ОН ЖЕ — НЕОДНОКРАТНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬ РОЛИ ДЕДА МОРОЗА НА РАЗЛИЧНЫХ НОВОГОДНИХ МЕРОПРИЯТИЯХ ТОМСКА, СОГЛАШАЯСЬ НА ИНТЕРВЬЮ ДЛЯ ДЕЛОВОГО ВЕСТНИКА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ», ДАЖЕ ПРЕДСТАВИТЬ НЕ МОГ, ЧТО ПРИДЕТСЯ ВСПОМНИТЬ, КОГДА ОН ЗАРАБОТАЛ СВОИ ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ, И ОТВЕТИТЬ НА ВОПРОСЫ: ПОЧЕМУ ЛЮДЯМ СЛОЖНО СЛЕЗТЬ С «КРЕДИТНОЙ ИГЛЫ» И КАК ПРАВИЛЬНО ПОСТУПАТЬ С НЕЗАПЛАНИРОВАННЫМИ ДОХОДАМИ?

ВЛФ: — *Нужно ли приглашать к ребенку Деда Мороза?*

Е. Ш.: — У меня был случай. Меня попросили прийти к мальчику лет 13, у которого была настоящая проблема — он подрался в школе с мальчишками, утверждавшими, что Деда Мороза нет. Когда я пришел к нему, он смотрел на меня такими глазами! Говорил: «Я знал, что ты ко мне придешь!» Я выслушал его рассказ о проблемах в школе, вручил подарок... Но до сих пор не знаю, может, стоило все-таки снять бороду и сказать, что Дед Мороз не существу-

ет? Но не решился тогда разрушить миф, ведь взрослому пацану он был зачем-то нужен. А младшим детям тем более. Поэтому думаю, что обязательно нужно приглашать. Но желательно проверенного и по рекомендации, чтобы Дед Мороз при необходимости смог стать для ребенка таким сказочным терапевтом.

ВЛФ: — *А вы сами в сказки верите, в приметы, всякие денежные суеверия?*

Е. Ш.: — Из детства помню, что у бабушек и дедушек много разных суеверий было относительно



денег. Да, деньги — это загадочная для меня субстанция, так как мое полушарие, ответственное за складывание денежных купюр одна к одной, совершенно не работает. И у жены, между прочим, тоже. Мы полагаемся больше на чувственное восприятие этого денежного потока. У меня есть своя картинка прибытия и убытия денег. Если я берусь за какую-то конкретную работу, которая сейчас не принесет денег, но даст опыт или моральное удовлетворение, я знаю, что она в конце концов будет оплачена в другом месте (это я, в частности, про актерский опыт говорю).

ВЛФ: — *В каком возрасте вы заработали свои первые деньги?*

Е. Ш.: — Предпринимательской жилки у меня никогда не было, в финансовой сфере тоже не очень ориентируюсь, поэтому дерзкие попытки в старших классах заняться предпринимательством и поставить дело на рельсы ни к чему не привели. В Северске у нас частенько «выкидывали» разные дефицитные товары, и вот однажды я отстоял в очереди уйму времени за аудиокассетами и купил их очень много, а потом на рынке помогал другу все это продавать. Это 90-е еще не начались.

А вообще самые первые настоящие деньги были заработаны в 1987 году в трудовом лагере во время летних каникул. Суть той работы не особо запомнилась, но главная идея была — занятость молодежи. Тогда в свои 14 лет я заработал 14 рублей. Работали по 4 часа в день на стройплощадке, где возводились новые дома. Наша миссия состояла в очищении подвалов от строительного мусора. Первая мысль после получения зарплаты — куда я ее потрачу?! В итоге купил туалетный набор «Благодарю тебя» и подарил родителям. Старая советская традиция — с первых денег купить что-то маме или в семью. После этого был еще опыт работы в тепличном хозяйстве, где на пару с другом заработали очень хорошие деньги на сколачивании ящиков для овощей.

ВЛФ: — *А как ваши родители обращались с деньгами, помните?*

Е. Ш.: — Казна была у мамы, но у отца всегда были закладки. Если решение принималось о какой-то крупной покупке (автомобиле, например), то последнее слово было за отцом.

ВЛФ: — *А в вашей собственной семье у кого главная распределительная функция?*

Е. Ш.: — Моя жена очень тактично к этой теме подходит. У нас в семье есть свой «банк» — такое определенное место. Она фактически распоряжается финансами, а меня только информирует: «Женя, я взяла у тебя деньги». Когда женщина в семье занимается финансами, это, я считаю, правильно. Мужчина должен принести в дом, а жена — распределить.

ВЛФ: — *А семейный бюджет у вас есть?*

Е. Ш.: — К сожалению, никогда не пишем ничего на бумаге, не ведем свою бухгалтерию, не считаем. Если случается необходимость в больших тратах, делаем их, почти не задумываясь. Просто у меня еще и такая специфика работы, что может быть как густо, так и не очень. Но с другой стороны, всегда есть друзья, — как экономический гарант — у которых можно всегда занять в случае необходимости.

ВЛФ: — *Кредитами пользуетесь?*

Е. Ш.: — Да и очень активно. Квартира, обстановка в ней...ведь хочется, чтобы было красиво. Но кредиты, конечно, немного душат. С этой иглы очень хочется слезть. Вроде бы все идет нормально, и платежи платятся вовремя, но с другой стороны, когда садишься, к примеру, в самолет и куда-то от семьи улетаешь, есть очень сильный страх не долететь до дома и повесить на своих родных эти долги.

ВЛФ: — *А как же страхование, чтобы перекрыть свой страх?*

Е. Ш.: — Не все кредиты у нас со страховкой. И дело не в том, что не было подобного наглядного примера у родителей или в нашем окружении, просто как-то даже не обсуждалась никогда эта тема, кроме обязательных видов. Хотя в отношении автомобиля страховка реально выручала. Были ситуации, когда было очень здорово, что я был застрахован. Вообще культура страхования должна быть как-то заложена и воспитана в человеке. Все что угодно может случиться с любимым и в любой момент. Поэтому я понимаю, что необходимость в страховании есть.

ВЛФ: — *Экономия свойственна вашей семье как альтернатива кредитам?*

Е. Ш.: — Экономить пробовали. Пока получается так зарабатывать, что крупные приобретения — квартира, ремонт и т.д. — уже сделаны за счет кредитов, а остальные потребности не так уж и велики. Экономить сегодня уже как-то неудобно после знакомства с кредитами.



ВЛФ: — А если случаются незапланированные доходы? Как с ними поступаете? Откладываете или тратите?

Е. Ш.: — Такие деньги не получается откладывать. Мама у меня — пенсионерка, ей чем-то надо помочь, на огороде забор покосился и т.д. Или вот старший сын получил специальность, но пока не нашел работу — тоже помочь надо. Чтобы просто пойти пошопиться на эти деньги — нет. Лежат и лежат...ждем, когда понадобятся.

ВЛФ: — А копите на обучение ребенку?

Е. Ш.: — В такие далекие перспективы я не заглядываю вообще. Возможно, опыт 90-х сказывается, страх, что завтра эти деньги ничего не будут стоить. Сохраняется ощущение, что если хранить эти деньги, через год они не будут столько стоить, сколько я потратил на них труда сейчас. Поэтому у меня они либо лежат, либо расходятся на какие-то полезные вещи.

ВЛФ: — Совершаете ли стихийные покупки?

Е. Ш.: — Шубу жене именно так и купили, хотя пошли совершенно за другим в магазин. Немного пришлось добывать покупку кредитной картой. Да, иногда бывают такие моменты. Вообще безумный поступок — один из лучших подарков, и с финансовой логикой он никак не сочетается.

ВЛФ: — Вы следите за экономическими новостями?

Е. Ш.: — За курсом доллара — да. Так я пытаюсь на каком-то примитивном уровне быть адекватным экономической ситуации, так как труд должен расти в цене, хотя бы даже с этой точки зрения. Еще сомневаюсь, поменять мне сейчас машину на более новую или нет, вырастет ли на автомобиле цена, ждать до весны или брать сейчас?

ВЛФ: — А в семье есть финансовая подушка безопасности?

Е. Ш.: — Я как-то больше в жизни полагаюсь на свою интуицию. Не скажу, что по течению жизни плыву, но всегда чувствую нужную струю. Интуиция — это очень большое дело и важнее многих принципов. Все постоянно меняется в жизни на 100%, люди меняются, история меняется. Поэтому подушка безопасности, например, для какого-нибудь фаталиста вообще не нужна. А еще существует какой-то определенный закон компенсации в мире, потому что затраты энергии, если они в нужное место уходят, компенсируются с другой стороны всегда. У меня есть некоторое беспокойство по поводу будущего, но ощущения какой-то ямы вообще нет. Наверное, потому что у меня есть семья. И то, что мобилизует каждый день, — это тоже семья. И работать начинаешь больше, и появляется опыт, и берешься за многие вещи, за которые бы не взялся в жизни, если бы не надо было заработать эти деньги.

ВЛФ: — А на фондовом рынке себя пробовали?

Е. Ш.: — Ни разу. Да, пульс мой эта тема учащает, так как я человек азартный и мне это нравится, но опять же...интуиция подсказывает, что там я просто не угадаю, так как не разбираюсь в этой теме, не чувствую ее. К тому же, если в миллионеры так часто и настойчиво приглашают рекламой типа «Играйте и выигрывайте», то я понимаю, что туда ходить точно не надо!

ВЛФ: — Своего ребенка как-то обучаете обращаться с деньгами?

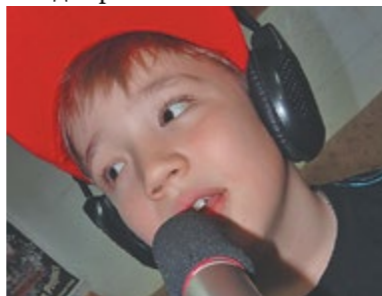
Е. Ш.: — Меня очень сильно удивляет, что ему нужно ровно столько, сколько надо сейчас. В принципе, он уже зарабатывает, работает со мной в проекте «Отцы и дети» на телеканале «Успеваем!», и мы по-честному делим пополам наш гонорар. У него уже набежала хорошая сумма, но он ее не требует. Сейчас ему нужен только ноутбук, так как дома он снимает какие-то свои проекты, выкладывает на ютуб, и мне, не скрою, приятно наблюдать, как он развивается в этом, причем самостоятельно. Он что-то пробует, экспериментирует. Были, например, и кулинарные ролики...записывал, как делали пиццу — через нервы, слезы и изведенные продукты, но он это делает и делает сам. У него совершенно нет тяги к деньгам, к тому, чтобы что-то сложить и рассчитать, ему интересен процесс, в который он может вовлекать людей, которым он сам будет интересен, любит чем-то заинтересовывать других. И это не обязательно выльется в актерскую профессию в будущем, он может стать и руководителем, который должен зажечь коллектив для работы.

ВЛФ: — Сын делает вам подарки за счет своих карманных денег?

Е. Ш.: — Он делает творческие подарки, подписывает открытки — это у нас принято в семье обязательно. Денежных поощрений от нас за хорошую учебу (а он отличник в 3-м классе) для него нет. Если получил то, о чем мечтал, то либо на день рождения, либо на Новый год.

ВЛФ: — Если бы Дед Мороз существовал, ему, наверное, тяжело было бы сегодня исполнять современные детские желания...отнюдь не дешевые?

Е. Ш.: — А это смотря какой источник финансирования у Деда Мороза. А если серьезно, то Дед Мороз — это совсем о другом...это совершенно не денежный персонаж.



ВЛФ: — А как вы считаете, нужно ли платить ребенку за помощь по дому?

Е. Ш.: — Я думаю, нет. И в моей семье так не принято. Человеческие отношения переводить в товарно-денежные не стоит. Потому такого прайса попросту нет. В жизни все может быть по-разному — и трагично, и комично, и с расставаниями. Люди, зарабатывающие хорошие деньги, прекрасно понимают, что может так случиться, что денег вдруг станет меньше или они вообще иссякнут...и как тогда общаться с детьми?

Деньги — это же бумажка с определенной энергией. Просто так, например, тысячную купюру не скомкаешь и не выкинешь, зато если купишь обогреватель, то согреешься. В денежную энергию нужно всегда вкладывать смысл. Ведь миллион рублей можно потратить как на заказное убийство, так и спасти чью-то жизнь, оплатив лечение.

Кое-что о распределении ролей в семье мы с женой доносим до сына разными способами, и в кровь ему информация о том, что он обязательно должен делать, конечно входит. Например, заправить постель — это для общего порядка в доме. Платить за это деньги? Конечно, можно ребенку платить любовью за то, что мусор вынес, но зачем бумажку давать? Можно же просто в макушку поцеловать...для него это важнее.

ВЛФ: — Скоро Новый год. Как-то отразится

нынешняя экономическая ситуация на стоимости ваших подарков родным и близким?

Е. Ш.: — Не думаю, что сейчас какая-то уж сильно напряженная экономическая ситуация, вполне можно пережить. Во всей этой истории с экономическими санкциями жаль только того, что ссоримся с некоторыми умными и интересными людьми. Я, например, еще не был в Европе ни разу, но очень хочется туда поехать и чтобы встретили там доброжелательно.

ВЛФ: — А стоимость новогоднего стола? Она примерно одинаковая из года в год?

Е. Ш.: — Икра уже есть — друзья привезли с Дальнего Востока. А все остальное покупается за день. В нашей семье новогодний стол — всегда отражение нашей финансовой ситуации на данный момент времени.

ВЛФ: — То есть не ищите товары со скидками, по акции и т.д.?

Е. Ш.: — Нет, я еду в большой торговый центр и беру все в одном месте. Жена, наверняка, эту тему мониторит и, возможно, где-то что-то со скидками берет. И мама у меня — просто агент...всегда подскажет, где, что и почем. Но я по ее наводкам однажды походил, что-то дешевое взял, но потом понял, что качество этого товара меня не устраивает. Поэтому хожу в свой проверенный магазин.

Наталья ВОЛКОВА

тележурнал



ваши личные

финансы

КАЖДЫЙ
ВТОРНИК
НА ТЕЛЕКАНАЛЕ
В 20:00

РОССИЯ 24

ТРАТЬТЕ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕТЕ, —
ВОТ ВАМ И ФИЛОСОФСКИЙ КАМЕНЬ.
БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН

Учимся грамотно
и правильно распоряжаться своими финансами



В поиске оптимального решения

ПАДЕНИЕ КУРСА РУБЛЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К МИРОВЫМ ВАЛЮТАМ И СУЩЕСТВЕННОЕ СНИЖЕНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ ВЫЗЫВАЮТ СЕГОДНЯ СИЛЬНОЕ БЕСПОКОЙСТВО У РОССИЯН. ЧТО БУДЕТ С РУБЛЕМ, СТОИТ ЛИ ЭКСТРЕННО ПЕРЕВОДИТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ В ВАЛЮТУ — ВОТ ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ ЗАДАЕТ СЕГОДНЯ СЕБЕ КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК, СТРЕМЯЩИЙСЯ ГРАМОТНО УПРАВЛЯТЬ СВОИМИ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ. ЗА КОНСУЛЬТАЦИЕЙ РЕДАКЦИЯ ДЕЛОВОГО ВЕСТНИКА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» ОБРАТИЛАСЬ К ОДНОМУ ИЗ ВЕДУЩИХ ЭКСПЕРТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА.



Дмитрий АЛЕКСАНДРОВ

Заместитель
генерального директора
ИК «Универ Капитал»,
(г. Москва)

Колебания на валютном рынке сейчас остаются высокими, но направленная устойчивая девальвация рубля явно натолкнулась на целый ряд ограничений и достигла своего предела. Остановка падения нефтяных цен, накопление необходимого для выполнения платежей по валютным долгам объема валюты, ужесточение процесса предоставления рублевой ликвидности со стороны ЦБ РФ — это набор основных факторов, приведших к началу бокового движения рубля в диапазоне 45–47 рублей за доллар.

Действительно, корреляция с нефтью существенно возросла с лета этого года. С середины июля нефть потеряла 28% (эквивалент обратного роста — 38%), рубль подешевел на 36%, при этом в своем пике падение рубля составляло 44,5–48,6 рубля за доллар.

Объем внешнего долга, подлежащего погашению в декабре, составляет 25,2 млрд долларов по предприятиям реального сектора и 6,6 млрд долларов по отечественным банкам. И этот объем уже накоплен, а в начале следующего года объемы выплат будут сокращаться, особенно по реальному сектору.

В конце года, как обычно, из Роскасны приходит большой объем рублевой массы, что может вновь оказать нисходящее воздействие на курс рубля.

В полугодовой перспективе вероятность снижения рубля на фоне роста ставки ФРС США и нового падения нефти Brent в район 65–70 долларов за

баррель также высока. Куда может привести рубль этот весьма вероятный сценарий? Очевидно, что пропорциональное ослаблению нефти падение российской валюты, сохраняющее стабильной цену барреля в рублях, будет соответствовать курсу 54–56 рублей за доллар. Против евро ослабление будет несколько более мягким, особенно если европейский ЦБ начнет политику количественного смягчения.

Стоит ли спекулировать на курсе, меняя деньги в обменных кассах банков? Все же — нет. Доходность таких операций будет невысока. На рынке производных инструментов с использованием опционов и фьючерсов работать, безусловно, стоит, но это требует навыков и опыта. Таким образом, оптимальным решением для населения является поддержание определенной доли сбережений в рублях и валюте на депозитах. При этом сумма, приходящаяся на каждый банк, не должна превышать в переводе на рубли 700 тысяч. Госбанков это касается в меньшей степени, но и ставки в них все же ниже как по рублевым вкладам, так и по валютным.

Тот, кто верит в негативный сценарий, может основной объем держать в валюте, преимущественно в долларах США, кто склонен к оптимизму относительно экономики России — в рублях. Мы исходим из сценария медленного укрепления доллара относительно мировых валют в будущем году на фоне просадки нефти и последующего возврата цен к текущим уровням. Исходя из этого 30–40% сбережений может находиться в долларах, 40–50% — в рублях, 10–30% — в евро. Не забывайте и о запуске программы индивидуальных инвестиционных счетов — при консервативном подходе они дадут возможность получать доход порядка 17–25% в рублях на горизонте 3 лет при низком риске. Но это продукт, связанный с фондовым рынком.

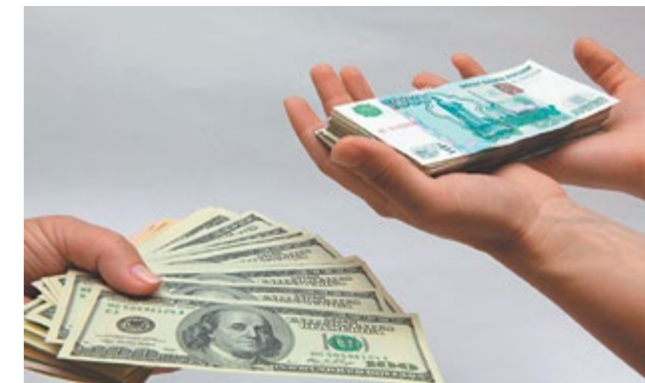


Здравый смысл на валютном рынке

В СВЯЗИ С СОБЫТИЯМИ ПОСЛЕДНИХ НЕСКОЛЬКИХ МЕСЯЦЕВ, КОГДА РУБЛЬ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДОЛЛАРУ И ЕВРО ВРЕМЕНАМИ ОСЛАБЕВАЛ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 40%, У СЛУШАТЕЛЕЙ РАЗЛИЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ СЕМИНАРОВ, МОИХ СОБСТВЕННЫХ КЛИЕНТОВ, А НЕКОТОРЫХ ИЗ НИХ Я ЗНАЮ УЖЕ НЕ ОДНО ДЕСЯТИЛЕТИЕ, ВОЗНИКАЛ ОДИН И ТОТ ЖЕ ВОПРОС: ЧТО ДЕЛАТЬ?

Куда «бежать»? Что покупать? ВЕСЬМА

ВЕРОЯТНО, ЧТО У МНОГИХ ЧИТАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОГО ВЕСТНИКА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» ТОЖЕ ВОЗНИКАЛИ ПОДОБНЫЕ ВОПРОСЫ. И СЕЙЧАС Я ПОПРОБУЮ НА НИХ ОТВЕТИТЬ. ПРАВДА, СРАЗУ ЖЕ ОГОВОРЮСЬ, ЧТО Я НЕ СПЕЦИАЛИСТ ПО ВАЛЮТНЫМ РЫНКАМ, НЕ «ГУРУ» ВАЛЮТНОГО ТРЕЙДИНГА И Т. П., НО... Я УЖЕ БОЛЕЕ 20 ЛЕТ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ И ВСЕ ЭТИ 20 ЛЕТ ВИЖУ ОДНО И ТО ЖЕ. ОБ ЭТОМ И ПОЙДЕТ РЕЧЬ.



Павел ПАХОМОВ

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

Для начала маленький эпизод последних дней и недель.

Есть у меня одна очень хорошая знакомая — начальник операционного департамента очень крупного банка, входящего в ТОП-10. И мама у нее — директор одного из московских отделений Сбербанка (чтобы вы понимали масштаб, московское отделение — это не комнатка с 3 операционистками и 1 кассиром, а отделение, обслуживающее целый московский округ с населением 1,5 млн человек). То есть такая продвинутая семья банкиров, которая должна быть в курсе всего и вся... ну уж что касается валюты, так это уж точно! Так вот, пятница, 12 часов дня... Звонит моя вышеупомянутая знакомая и дрожащим, чуть ли не плачущим голосом задает

все тот же животрепещущий вопрос: что делать, куда бежать, что покупать? А теперь догадайтесь с одного раза, когда это было? Да-да, вы совершенно правы, это было в тот самый момент, когда доллар на бирже перевалил за 50 рублей, а евро — за 60. Как говорят обычно в таких случаях специалисты, началась истерическая фаза роста. И никакие должности и причастность к «высшему кругу» не спасают от паники.

Я привел этот пример, чтобы показать, что это абсолютно обычная картина: большинство людей покупают валюту, акции и другие активы на самом верху, то есть по самой дорогой и, естественно, самой плохой цене, а продают, напротив, в самом низу — по самой низкой и невыгодной цене. Это естественно для профессионалов, но обидно для всех остальных, так называемых «чайников». Но тогда что же делать?

Самое главное — здравый смысл. Не лезьте туда, где вы не специалист, не делайте то, чего не знаете и т. п. Сначала посмотрите вокруг себя, оцените обстановку и ситуацию. Потом посмотрите на себя и свою семью — что нужно вам?



Чего вы хотите? При этом постарайтесь думать здраво и отбросить такие бессмысленные и совершенно вредные мысли типа «Хочу всего и сразу! Хочу мало вложить и много заработать! Хочу ничего не делать и стать миллионером!». Ну, а если такие мысли все же вас не покидают, пишите сказки! Говорят, это очень хорошо помогает, причем не только в моральном, но иногда даже в материальном плане.

А что же говорит нам здравый смысл про валюту? Во-первых, о валюте может идти речь только в том случае, если у вас остаются какие-то денежные средства после ваших обязательных затрат на текущую жизнь. Если же все деньги уходят на еду, жилье, одежду, детей и на себя родного, то забудьте о валюте и живите спокойно на те рубли, которые зарабатываете своим честным трудом. И ни в коем случае, никогда не пытайтесь, что называется, «спекулировать по-быстрому». Ваши шансы в этой игре при любом раскладе всегда равны нулю!

Поэтому дальше мы будем говорить о тех «трех копейках», которые все же остаются после обязательных трат. Итак, у нас осталось «три копейки» — в какой валюте их держать?

НЕ ПАНИКУЙТЕ! НЕ БЕГИТЕ ЗА ТОЛПОЙ!

Если мы собираемся потратить их в ближайшее время — допустим, купить на них подарки на Новый год, то тоже не стоит суетиться. Вы больше потеряете на разнице между покупкой и продажей в обменном пункте. Другое дело, если мы хотим накопить более-менее значительную сумму в течение года или даже нескольких лет. Здесь уже стоит задуматься и взглянуть на текущую экономическую ситуацию в стране. К сожалению, это уже стало всем очевидно: наша экономика в настоящее время больна, и болезнь пока будет только усугубляться. Прогнозов по поводу курса рубля много самых разных и иногда диаметрально противоположных. Однако все же большинство экономистов сходится во мнении, что в ближайшие год-два, а возможно даже и три, российская валюта будет слабеть. Поэтому есть резон перевести часть своих денежных средств в валюту. Какую? Прежде всего в доллары и евро, как наиболее ликвидные и востребованные валюты. С другой стороны, неплохо чувствуют себя китайский юань и швейцарский франк. Но это уже более экзотические вещи и надо учесть, что купить и продать их будет труднее. В какой пропорции покупать? Здесь все зависит от личных пристрастий. Допустим, если кто-то достаточно часто ездит в Европу, то евро должно быть больше. Если у кого-то есть



дела в Китае, то можно запастись юанем побольше. Однако в любом случае не забывайте про здравый смысл. А что он нам говорит? Банальную вещь — не класть яйца в одну корзину. Не «затаривайтесь» долларом по максимуму! Процентом 30 свободных денежных средств — в долларах, процентов 30 — в евро. Ну, а остальное все равно в рублях — на депозите. Тем более, что депозитные ставки сейчас перевалили за 10% годовых! Если рубль будет укрепляться, покупайте еще в тех же пропорциях валюту — и по 43 рубля, и по 40... Если, конечно, такой курс еще будет! И главное, не паникуйте, не бегите за толпой! Просто спокойно покупайте все время (а не в последний момент!) на свободные деньги разные активы — валюту, паи ПИФов, золотые монеты. Делайте это не спеша, понемногу, но регулярно. И тогда никакое изменение валютных курсов вас волновать не будет!

Вы ожидали, что сейчас я вам расскажу какой-нибудь верный способ обогатиться или уж по крайней мере скажу, сколько будет стоить рубль через год!? А я написал всего два слова — здравый смысл. А цены в магазинах все растут и растут! Но ведь на цены вы повлиять не можете! И я не могу! А сохранить деньги все-таки хотят все! Поэтому не пренебрегайте здравым смыслом — это с одной стороны. Но с другой стороны, человек — существо непредсказуемое, и иногда ему кажется, что он может всех обмануть и всех обыграть... И чаще всего вы обыгрываете только себя, не более того. Поэтому только здравый смысл. И не слушайте никого — все равно никто не знает, что будет завтра. А ведь нам еще жить и жить!

Этот простой рецепт «валютного счастья» подходит большинству. Однако есть люди, которым хочется чего-нибудь «погорячее».



ЧТО МОЖНО ПРЕДЛОЖИТЬ РИСКОВЫМ ЛЮДЯМ?

Для тех, кто не хочет сильно рисковать, но все же хочет заработать что-то более серьезное, можно порекомендовать приобрести у какого-нибудь брокера или же в инвестиционном подразделении какого-либо банка структурный продукт на валюту со стопроцентной защитой капитала. Причем можно купить его как в период ослабления рубля, так и в период укрепления. Если вы не угадаете (допустим, купили «структурник» на ослаблении рубля, а рубль при этом укрепился), то худшее, что может произойти, — возврат ваших денег. И вы ничего не потеряете. Ну, а в случае правильного развития событий можно рассчитывать на доход в среднем от 10 до 50%.

Еще один интересный вариант для людей с умеренным риском — покупка опционов на валюту. Однако здесь есть одно маленькое «но»: опционы — достаточно сложный инструмент, надо приложить определенные усилия, чтобы понять, что и как там работает. Но, освоив опционы, вы уже сами сможете «делать» для себя структурные продукты или же просто в случае необходимости «подстилать соломку» в виде купленных опционов. Доходность от этих операций может измеряться сотнями, а иногда и тысячами процентов при очень ограниченном риске. Так, могу привести следующий пример: еще в начале октября можно было купить на Московской бирже опцион CALL на доллар США с расчетом в декабре 2014 года (покупатель опциона CALL имеет право купить актив по указанному в договоре курсу) по фиксированному курсу в 40 рублей за доллар. Стоимость этого права в тот момент была равна 0,4 рубля за доллар. Сейчас тот же самый опцион стоит 5 рублей, а когда доллар взлетел до отметки в 50 рублей, то такой опцион стоил 10 рублей, то есть в 25 раз дороже первоначальной цены. Чем здесь рисковал покупатель опциона? Всего лишь 40 копейками на 1 доллар. Он бы их потерял, если бы курс оказался ниже 40 рублей. Согласитесь — невелика потеря! И все же сразу оговорюсь: самостоятельная торговля опционами требует уже специальной подготовки.

ДЛЯ АКТИВНОЙ ТОРГОВЛИ — ТОЛЬКО ФЬЮЧЕРСЫ!

И вот тут можно пару слов сказать и для тех, кто хочет с головой окунуться в валютные спекуляции и попытаться на этом заработать. Сначала по поводу выбора инструментов. Рынок наличной валюты для активной торговли точно не годится. Есть такие сегменты валютных рынков, как фьючерсы и опционы на валюту и рынок FOREX. Технология работы там в принципе одна и та же. Но... если рынок фьючерсов регулируется и контролируется государством, то



рынок FOREX существует как бы сам по себе, и фактически каждый брокер устанавливает там свои правила. И если бы только правила, но еще и самые разные ловушки для своих клиентов — чем быстрее клиенты «солют» свои деньги, тем лучше для брокера. Но лучше ли это для вас? Поэтому я могу однозначно сказать тем, кто хочет активно спекулировать, — только рынок фьючерсов! Только официальные биржевые торги! Конечно, рынок FOREX будет вас привлекать фантастическими «плечами» (плечо — это соотношение собственных и заемных средств) — 1 к 100, 1 к 200 и даже 1 к 500. А на фьючерсах всего-то 1 к 20! Но профессионал стабильно зарабатывает на фьючерсах до 10% от вложенных средств в день. Да-да, я не ошибся — 10% в день! Вам этого мало? Но надо понимать, что доля «нормальных профессионалов», стабильно зарабатывающих вот эти самые 10% в день, чрезвычайно мала и находится в пределах 3-5% от всех спекулянтов, торгующих на бирже. А 80-90% проигрывают, приносят новые деньги и снова проигрывают. Спекуляции на бирже — это тяжелый труд и далеко не всем он подходит. Поэтому если кто-то решит попробовать, — пробуйте! Но только с малыми деньгами. С 5–10 тысячами рублей. Ищите свои стратегии — дэй-трейдинг (торговля по тренду внутри дня), HFT трейдинг (высокоскоростная торговля с помощью торгового робота), контр-трендовый скальпинг и т. д. Будет получаться — добавьте к счету еще десятку. И так постепенно и не спеша увеличивайте свой счет. Не будет получаться — забирайте оставшиеся деньги (если они, конечно, еще останутся) и покупайте структурные продукты или же просто валюту — о чем мы с вами говорили ранее. Вот такой получается расклад. Но в любом случае главное — это здравый смысл. Помните об этом всегда!



Сберегательные сертификаты — альтернатива банковским вкладам



Мы все стремимся к тому, чтобы каждый следующий день был лучше, чем прежний. Мы создаем новое и строим планы не только на день, но и на годы вперед, стараясь все предусмотреть. И, конечно, хотим, чтобы все мечты были воплощены в жизнь. Часто новые задумки так или иначе связаны с необходимостью накопить деньги на их реализацию. А в современном ритме жизни хочется, чтобы средства не просто хранились в кубышке, дожидаясь момента, когда они пригодятся, а приносили прибыль, продолжая работать в экономике. Для этого существует масса различных финансовых инструментов.

Как правило при их выборе руководствуются двумя параметрами — это доходность вложения и надежность выбранного банка. Сбербанк предлагает своим клиентам решение, которое сочетает в себе все перечисленное, — сберегательные сертификаты* с привлекательной процентной ставкой.

Сберегательный сертификат — это ценная бумага, которая удостоверяет сумму вклада, внесенного клиентом в банк, и гарантирует его право на получение в конце срока действия сертификата суммы вклада вместе с процентами, обозначенными в его условиях.



Доходность сертификатов выше, нежели по обычным вкладам Сбербанка. Получить от банка можно будет до 11% годовых.

Срок вклада может варьироваться от трех месяцев до трех лет, пролонгация не предусмотрена, а минимальная сумма вклада — 10 000 рублей. Проценты начисляются в конце его срока.

Оформление сберегательного сертификата как правило занимает около 10 минут: вам необходимо обратиться в подразделение Сбербанка, которое осуществляет такие операции, взяв с собой паспорт или другой документ, удостоверяющий личность. Затем определить количество приобретаемых сертификатов, их номинал и срок. От того, какие условия будут выбраны, зависит процентная ставка. Далее нужно будет оплатить сертификаты. Для этого можно использовать средства с вашего счета в Сбербанке или наличные. После этого сертификат начнет работать на вас: останется лишь только дождаться окончания срока его действия и получить от банка запланированный доход.

Помимо более высокой доходности по сравнению с обычными вкладами Сбербанка, сберегательный сертификат имеет еще одно преимущество: его можно подарить друзьям или родственникам. Он не именной, поэтому не придется отправляться в банк и переоформлять бумаги. Достаточно будет просто передать сертификат!

Для защиты от утери сберегательного сертификата клиенты могут оставить его на ответственное хранение в банке. Эта услуга предоставляется бесплатно.

Теперь свободные средства могут приносить большую прибыль. Процентная ставка не меняется в течение всего срока действия ценной бумаги, следовательно, сберегательный сертификат — это гарантированный дополнительный доход. Примерно рассчитать потенциальную прибыль вы можете, воспользовавшись калькулятором на



сайте банка. Нужно будет выбрать дату оформления и погашения сертификата, а также его номинал. Калькулятор выдаст результат, а вы сможете планировать, когда и как потратить полученные деньги.

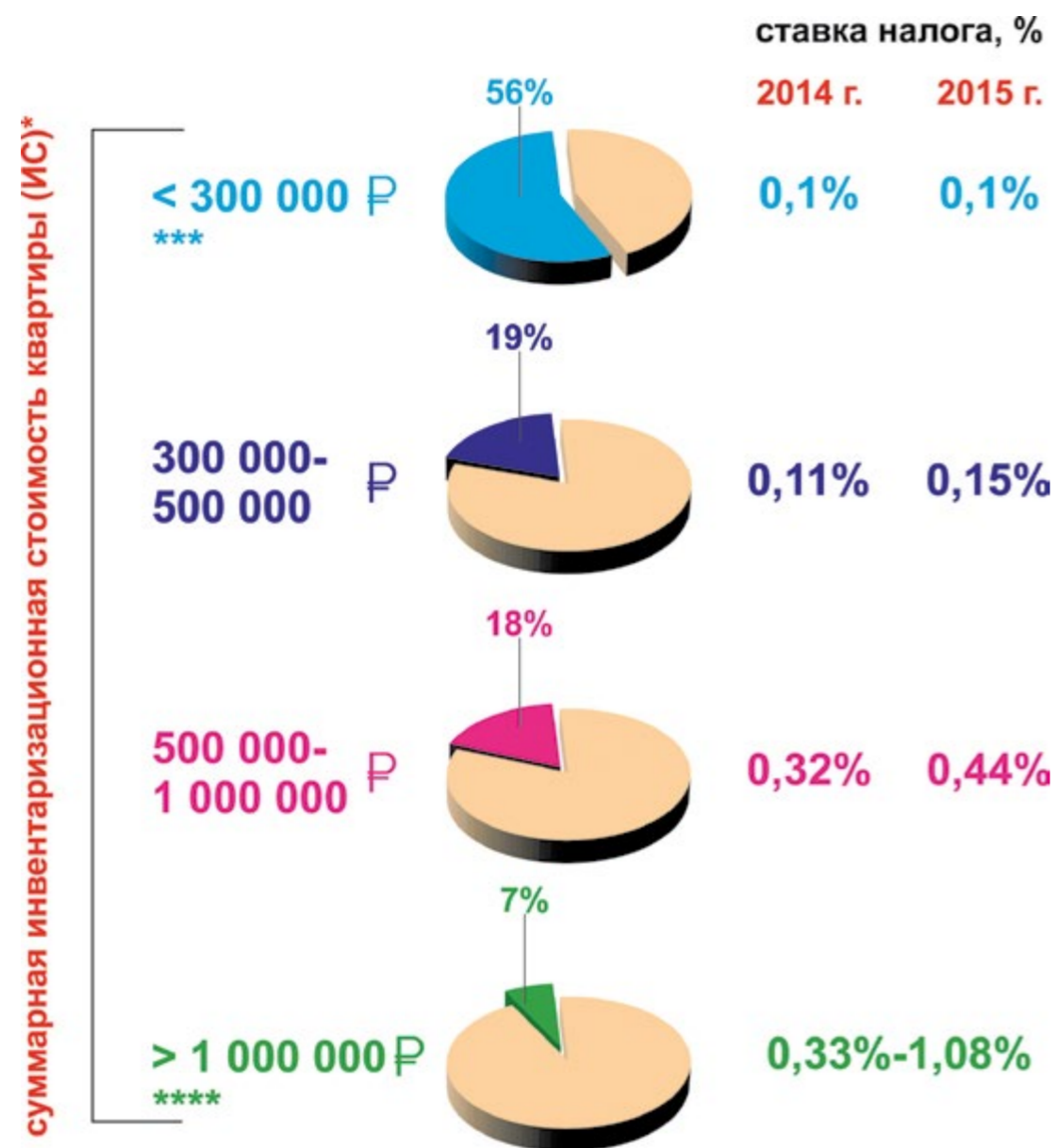
Эта ценная бумага может быть всегда под рукой, а получить наличные по ней очень просто. Повышенная процентная ставка и надежная репутация банка обеспечат уверенность в том, что вложение будет оправдано. Сберегательный сертификат от Сбербанка может помочь вам расширить свои представления о сохранении и накоплении финансовых средств, став выгодной альтернативой банковским вкладам.



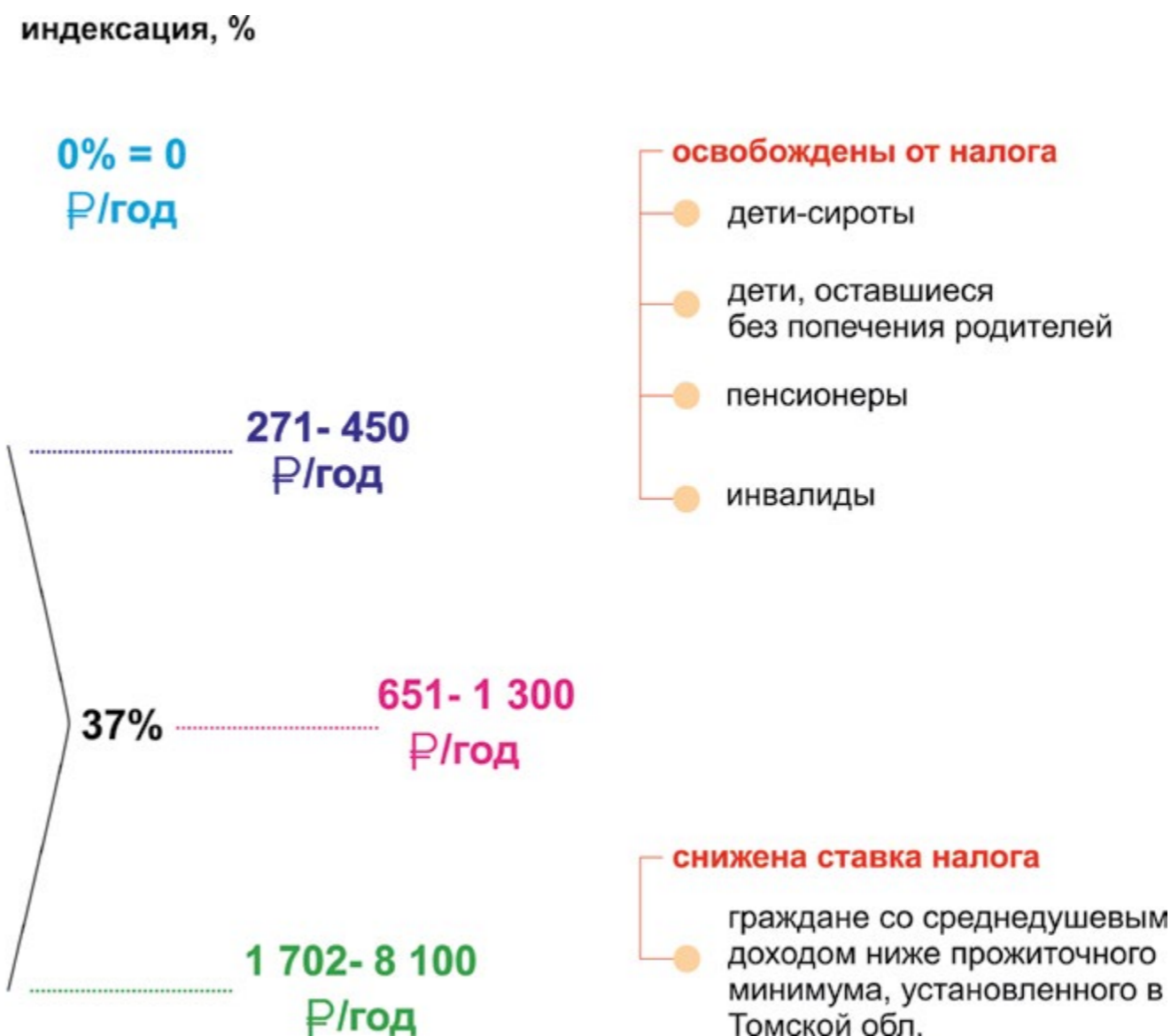
* Сберегательный сертификат — ценная бумага на предъявителя. Общие условия по Сберегательным сертификатам Сбербанка: минимальная сумма — 10 000 рублей РФ, максимальная сумма не ограничена; процентные ставки от 0,01% до 11% годовых в зависимости от срока и суммы Сберегательного сертификата; срок Сберегательного сертификата — от 91 до 1095 дней; валюта — рубли РФ. Начисление процентов по Сберегательному сертификату осуществляется в конце срока. В случае досрочного погашения Сберегательного сертификата доход выплачивается из расчета 0,01% годовых. Пополнение, пролонгация, частичное снятие, увеличение процентной ставки не предусмотрены. Операции со Сберегательными сертификатами осуществляются не во всех отделениях Сбербанка. Подробную информацию о Сберегательных сертификатах уточняйте на сайте Сбербанка www.sberbank.ru, в отделениях Сбербанка, обслуживающих физических лиц, или по телефону 8 800 555 55 50 (звонок по России бесплатный). Условия действительны с 17.11.2014 года. Изменение условий производится банком в одностороннем порядке. Информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 08.08.2012.



Новый год = новый налог



По решению городской Думы, с января 2015 года** в Томске повысятся ставки налога на жилую недвижимость физических лиц. Налог будет рассчитываться исходя из суммарной инвентаризационной стоимости жилья. О том, кого коснется повышение налога и насколько больше придется заплатить за квартиру, расскажет наша инфографика.



* Суммарная инвентаризационная стоимость — это сумма инвентаризационных стоимостей строений, помещений и сооружений, признаваемых объектами налогообложения и расположенных на территории представительного органа местного самоуправления, устанавливающего ставки по данному налогу.

**Уплачивать налог по новым ставкам томичи будут с 3-го квартала 2016-го года.

*** Стандартные двухкомнатные «хрущевки».

****Трех- и четырехкомнатные квартиры площадью 150 м² и более в новых кирпичных домах; элитные квартиры.



Осторожно: «дешевая» квартира!

Покупателю довольно сложно найти жилье, которое бы полностью отвечало его запросам. Однако если оно все-таки найдено, а продавец настаивает лишь на такой «мелочи», как указание в договоре купли-продажи символической суммы в 1 млн рублей вместо реальной цены, покупатель частенько соглашается. При этом обе стороны могут и не догадываться о возможных негативных последствиях подобной сделки. Разберемся в этом вопросе подробно вместе со специалистами Инспекции Федеральной налоговой службы по г. Томску.



По закону квадратные метры, которые находятся в собственности менее трех лет и проданы менее чем за 1 млн рублей (сумма имущественного вычета при продаже жилья), не облагаются налогом на доходы.

Применение имущественного налогового вычета при продаже жилья в размере фактически понесенных расходов некоторым категориям граждан (получившим квартиру в дар, наследство) в принципе невыгодно, т.к. этих расходов у них попросту нет. Единственная возможность уйти от налогообложения — заключить договор на «миллион».

Как правило на разницу между указанной в договоре купли-продажи ценой и реально уплаченной суммой денег оформляется еще один документ — договор «о неотделимых от объекта улучшениях», якобы произведенных продавцом (перепланировка, установка кондиционеров, сплит-систем, окон, натяжных потолков и т.д.).

ЧЕМ ГРОЗИТ МИЛЛИОН В ДОГОВОРЕ ПОКУПАТЕЛЮ?

Покупатель квартиры за «миллион», за которую на самом деле он платит гораздо больше, может столкнуться с проблемой при получении имущественного вычета при приобретении жилья.

Напомним, что согласно Налоговому Кодексу РФ сумма имущественного вычета в данном случае составляет 2 млн рублей. Иными словами, фактически купив квартиру за 2,5 млн рублей, покупатель сможет вернуть из бюджета только 130 тысяч (1 млн * 13%) вместо положенных 260 тысяч рублей (2 млн * 13%).

Но и на этом трудности не закончатся. Если, купив такую квартиру, покупатель со временем захочет ее продать (честно уплатив налог с дохода от продажи), он снова окажется в минусе. Например, вы приобрели квартиру за 2,5 млн рублей, из которых только 1 млн фигурирует в договоре купли-продажи. Если менее чем через три года вы решите продать ее уже за 3 млн рублей, то ваш официальный налогооблагаемый доход составит 2 млн рублей (вместо 500 тысяч), а сумма налога будет на 195 тысяч рублей больше той, что пришлось бы заплатить в случае указания реальной цены в первоначальных документах.

Таким образом, подписывая договор купли-продажи на 1 млн рублей, покупатель в будущем просто доплатит государству то, что в свое время не доплатил собственник, продавший ему эту квартиру.



ПОЧЕМУ ПРОДАВЦУ ЛУЧШЕ ЗАПЛАТИТЬ НАЛОГИ?

Подспорьем налоговикам в выявлении продавцов квартир, занизивших либо не задекларировавших полученный доход, служат сами же покупатели.

Когда они обращаются в налоговые органы за получением имущественного вычета, то наряду с договором купли-продажи предоставляют также все расписки продавца о получении денег и тем самым инициируют проведение так называемой встречной налоговой проверки. Вторая расписка на сумму, не фигурирующую в договоре купли-продажи и не отраженную в декларации продавца, является доказательством неуплаты налогов. Это грозит продавцу взысканием неуплаченного налога, пени, штрафа — вплоть до привлечения к уголовной ответственности.

Пример: у томишки, занизившей сумму договора на 1,670 млн рублей (т.е. фактически продавшей квартиру за 2,670 млн рублей), общая сумма доначисленного налога составила 217 тысяч рублей, а сумма пеней и штрафных санкций — 44 тысячи рублей.

«Когда ты получаешь зарплату 10–15 тысяч рублей в месяц, да и то не всегда, — поясняет налогоплательщица, — трудно принять как справедливую сумму налога в несколько сотен тысяч рублей, тем более — от единственного в жизни наследства. Так получилось и в моем случае. А занижить цену посоветовала знакомый риэлтор из «лучших» побуждений.

Считаю, что все стороны должны быть честны в таких сделках. Риэлторы, например, не позаботились о налоговом вычете покупателя, а продавцу о возможной налоговой проверке сказали вскользь и с оговоркой, что это бывает редко и в более крупных сделках. Еще один нюанс, о котором я узнала, совершив ошибку: налогом с продажи облагается не вся сумма, а остаток после вычета одного миллиона. Если бы кто-то мне это сказал, может, не испугалась бы. Да и вообще нужно менять отношение к налоговой как «вражьей стороне», приходиться на консультации к специалистам — там работают понимающие и неравнодушные люди, просто они выполняют свой долг».

Комментирует вышеописанную ситуацию заместитель начальника Инспекции Федеральной налоговой службы по г. Томску Н. Н. Приколота:

«Один миллион рублей — такая скромная сумма фигурирует почти в каждом пятом договоре купли-



продажи. Цель подобной схемы ясна — избежать налогов. И до поры до времени это сходило с рук. Сейчас ситуация меняется, мы обратили самое пристальное внимание на сделки с жильем, усилили меры контроля, так что вероятность попасть в поле нашего зрения у недобросовестных налогоплательщиков весьма велика. С риэлторами тоже проводится работа. И сегодня серьезного, солидного агента можно отличить по тому, как он заботится не только о своей сиюминутной выгоде, но и о том, чтобы у его клиентов не возникало в будущем проблем с налоговиками.

Чтобы томишки могли избежать неприятностей с доначислением налога, уплатой пени и штрафов, могу дать следующие рекомендации:

1. Обязательно предоставляйте декларацию о доходах за предшествующий год до 30 апреля и до 15 июля уплачивайте налог.
2. В договоре купли-продажи указывайте реальные суммы. В противном случае последствия могут быть самые плачевные — вплоть до уголовной ответственности.
3. Если вы — покупатель, требуйте у продавца расписки в получении денежных средств и храните все документы по сделке.
4. И, наконец, прежде чем подписать договор, узнайте, какие налоговые обязательства и права возникнут у вас в связи с совершенной сделкой¹.

Уважаемые налогоплательщики! Помните: скупой платит дважды. Оптимальный способ избежать негативных последствий для продавца — не пытаться обойти Налоговый кодекс, а для покупателя — не способствовать этому и оформлять договор купли-продажи в соответствии с фактически уплаченной суммой.

¹ Налоговая служба по г. Томску консультирует граждан по т. 485-210, 8-8002007028 (электронный офис). Специалисты ежедневно ведут личный прием налогоплательщиков. Ответы на часто задаваемые вопросы есть на сайте Федеральной налоговой службы www.nalog.ru.



Когда потребитель прав



Новый год и рождество! Эти праздники непременно связаны с радостными переживаниями, это время исполнения желаний! Именно в этот период мы чаще приобретаем в дом новые вещи, совершаем крупные покупки, которые позволяют улучшить качество нашей жизни или сделать ее удобнее. Однако большое количество покупателей в магазинах и внушительный объем предлагаемого товара не всегда позволяют выбрать именно то, что мы действительно хотели. Предполагая приобрести одно, в итоге мы можем получить несколько другое, или, например,

непредвиденные опции товара окажутся приятными мелочами, а иногда и наоборот. На аннотациях к товару, на его ценниках указываются лишь краткие характеристики товара, иногда продавцы их путают, а в итоге покупатели не удовлетворены покупкой. В преддверии активных новогодних покупок в рубрике бесплатной юридической помощи поговорим о правах потребителя с адвокатом Еленой Земцевой.

В Российской Федерации права потребителя регулируются и дополнительно защищаются законом «О защите прав потребителей». Согласно названному закону потребителем является гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Наиболее часто спорные вопросы возникают при приобретении крупной бытовой техники, электронных устройств, иных сложных технических устройств. При выборе подобных товаров мелочей не бывает.

Продавец-консультант, который обслуживает вас в торговом зале, с одной стороны предлагает вам самим выбрать, что вы хотите, выслушивает ваши пожелания, а с другой стороны он обязан разъяснить все характеристики товара. Для достоверности попросите инструкцию по эксплуатации товара, показать ее и дать почитать вам обязаны до покупки.

Также при продаже товара вам обязаны разъяснить имеющиеся на маркировке условные обозначения или предоставить документы, на основании которых вы можете ознакомиться с этими условными обозначениями.

Иногда в инструкциях по эксплуатации содержатся характеристики нескольких моделей одного товара, вас обязаны проконсультировать, что конкретно из перечисленных моделей покупаете вы.

Если у вас есть какие-либо конкретные требования, например, к технике и такая есть у продавца, он обязан вам ее предложить. Для вас эти характеристики являются существенными, именно поэтому вы и платите за покупку соответствующие деньги.

Например, ваша квартира расположена на 5-м этаже, и для вас при покупке посудомоечной машины важно, чтобы в случае поломки вы не залили соседей снизу. Для этого запросите у продавца товар с так называемой «системой от протечек». Если у вас в доме маленькие дети и необходимо, чтобы техника была менее шумной, вы можете попросить товар, который производит при работе наименьшее количество шума. Или, например, требуется



техника с «замками от детей» — духовые шкафы или стиральные машины, телевизоры и т.д. Важно уведомить продавца о том, что конкретно вам необходимо.

В соответствии с вышеназванным законом изготовитель (исполнитель) обязан устанавливать срок службы товара (работы) длительного пользования, в том числе комплектующих изделий (деталей, узлов, агрегатов), которые по истечении определенного периода могут представлять опасность для жизни, здоровья потребителя, причинять вред его имуществу или окружающей среде.

К товарам длительного пользования, например, относят игрушки, коляски и детские велосипеды, узлы и детали к ним, видеоигры, персональные бытовые детские компьютеры, бытовую радиоэлектронную аппаратуру, бытовую вычислительную и множительную технику, музыкальные инструменты (перечень товаров длительного пользования установлен Постановлением Правительства РФ).

От товаров длительного пользования следует отличать товары для длительного использования, на которые изготовитель сроки службы устанавливать не обязан, а только вправе.

В любом случае, приобретая товар, посмотрите, указан такой срок в документах или нет, т.к. при этом изготовитель обязан обеспечить возможность использования товара в течение его срока службы, обеспечивая для этой цели ремонт, техническое

обслуживание товара, а также выпуск и поставку в торговые и ремонтные организации в необходимых для ремонта и технического обслуживания объеме и ассортименте запасных частей в течение срока производства товара и после снятия его с производства в течение срока службы товара, а при отсутствии такого срока — в течение десяти лет со дня передачи товара потребителю.

Покупая дорогую вещь, например, ноутбук или планшетный компьютер, мы не всегда знакомимся с его сроком службы. Как правило эти условия читаются, когда произошла поломка. Поэтому при покупке удостоверьтесь относительно срока службы таких товаров и соотнесите свои затраты и время в течение которого он будет работать и его точно отремонтируют.

ХОЧУ ГАРАНТИЮ!

Изготовитель/продавец вправе установить гарантийный срок на товар, т.е. срок, в течение которого он ручается, что товар будет пригоден для использования по назначению. В течение гарантийного срока, если товар некачественный, потребитель вправе предъявить требования об обмене товара, потребовать возмещения покупной цены, предъявить иные требования, установленные законом.

Продавец обязан разъяснить правила эксплуатации товара, условия его гарантийного обслуживания



ния, сказать, где находится сервисный центр, куда обращаться, а также ознакомить вас с гарантийным сроком на изделие и сроком его службы.

Если потребуется ремонт техники, помните, что в соответствии с вышеназванным законом доставка крупногабаритного товара и товара весом более 5 кг для ремонта, уценки, замены и (или) возврат их потребителю осуществляются силами и за счет продавца. При неисполнении данной обязанности, а также при отсутствии продавца (изготовителя, уполномоченной организации или уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера) в месте нахождения потребителя доставка и (или) возврат указанных товаров могут осуществляться самим потребителем, но продавец при этом (изготовитель, уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер) обязан возместить потребителю расходы, связанные с доставкой и (или) возвратом товаров.

ГДЕ НАХОДИТСЯ ПРОДАВЕЦ?

Важно понимать, что наименование магазина — это не наименование продавца или изготовителя. Название магазина может быть одно, а продавцом является организация, наименование которой указано в кассовом или товарном чеке на товар, или индивидуальный предприниматель.

В сопроводительной документации на товар при продаже вам обязаны предоставить сведения об изготовителе товара и месте его нахождения.

Бывает, что на площадях одного и того же магазина осуществляют деятельность несколько разных организаций-продавцов или индивидуальных предпринимателей.

И в случае, например, поломки товара за возвратом уплаченной суммы вы будете обращаться именно к продавцу, который указан в ваших платежных документах. В связи с этим при покупке внимательно смотрите, чтобы гарантийный талон вам заполнили правильно — именно от организации-продавца или индивидуального предпринимателя, а не от магазина. Магазин может быть и у организации и у индивидуального предпринимателя, но магазин не выступает как самостоятельный участник гражданского оборота.

При покупке крупной бытовой техники, электронной аппаратуры, других дорогостоящих това-

ров важно выяснить у продавца не только местонахождение сервисного центра, у которого есть договорные обязательства по ремонту техники конкретного производителя, но и проследить, чтобы вам в документах на технику указали уполномоченную организацию или индивидуального предпринимателя на территории России, особенно если товар зарубежного производства, который от имени изготовителя вправе принимать претензии потребителя относительно качества товара.

При этом в интернете можно встретить организации, которые представляют разных производителей, но на практике выясняется, что они, например, осуществляют только продажу и рекламу товаров, но не являются представителями изготовителя для удовлетворения требований потребителей относительно качества товара.

И если гарантийный ремонт вам может обеспечить сервисный центр, то возврат денег за некачественный товар может произвести только продавец товара (индивидуальный предприниматель или организация, где вы его приобрели), либо уполномоченный изготовителем представитель, поскольку в течение гарантийного срока вашей техники организация или индивидуальный предприниматель могут работать, а могут и прекратить свое существование. Категория изготовителя товара более постоянна, поэтому важны сведения относительно его местонахождения, либо местонахождения его уполномоченного представителя.

Потребитель вправе вернуть изготовителю или импортеру товар ненадлежащего качества и потребовать возврата уплаченной за него суммы.

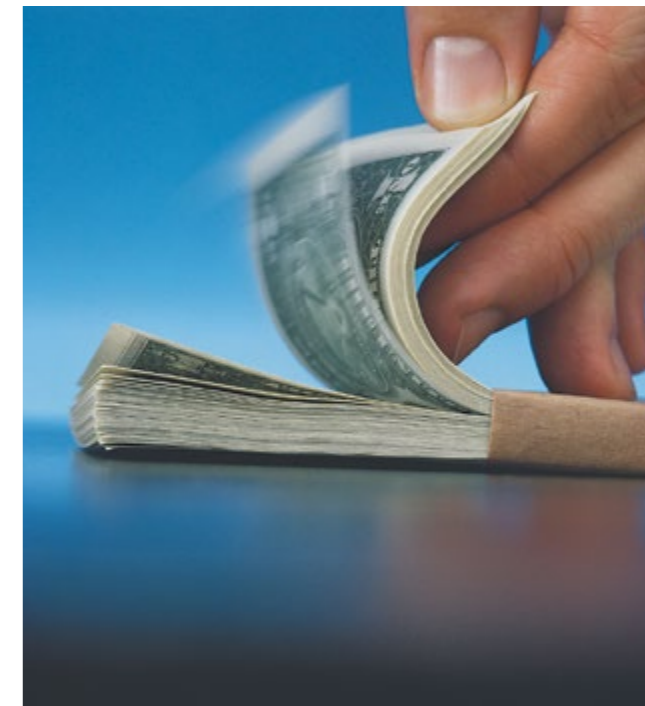
РАСПРОДАЖИ ПО ЗАКОНУ

В праздники часто можно встретить распродажи, акции, когда товар продается со значительными скидками. Хотелось бы напомнить, что на эти товары также распространяется закон о защите прав потребителей, условия о качестве этих товаров никто не отменял, и они также подлежат обмену и возврату.

Следует отметить еще один момент: если вы приобрели товар в розницу, то при оспаривании сделки в суде вы вправе использовать свидетельские показания для подтверждения сделки и условий, на которых она была совершена.

«Пять кошельков». Часть 6

СЕГОДНЯ ПО ТЕЛЕВИЗОРУ ЧАСТО МОЖНО УСЛЫШАТЬ ФРАЗУ: «Нужно жить по средствам!» Другими словами — нельзя тратить больше, чем зарабатываешь. Фразу эту произносят и руководители государства и «начальники» регионов, имея в виду доходные и расходные статьи государственных бюджетов. В бизнесе то же самое: расходы не должны превышать доходы! И «Правило пяти кошельков» помогает нам в течение всей жизни нашего предприятия правильно и рационально управлять инвестиционными и текущими расходами. Как? Давайте разбираться.



Евгений ДЯДИЧКО

Руководитель
Лаборатории
стратегического
планирования
«ИнтеллФинанс»

ДЕНЬ СЕГОДНЯШНИЙ И ДЕНЬ ЗАВТРАШНИЙ

Мы уже говорили с вами о том, что «Правило пяти кошельков» разделяет расходы не на постоянные и переменные, а на следующие:

- «Намостояимость» — расходы на приобретение чужой, не нами созданной ценности;
- «Кошелек текущих расходов» или «Кошелек сегодняшнего дня», включающий в себя оплату всего того, без чего невозможно ежедневное функционирование процесса по созданию ценности;
- «Кошелек развития» или «Кошелек завтрашнего дня», из которого оплачиваются расходы, направленные «в завтра»;
- «Зарплатные кошельки» и «Кошелек собственника», которые мы уже подробно разобрали в предыдущих статьях.

Также мы разобрались с тем, что два зарплатных кошелька (бюджета) не могут превышать 50% от созданной нами ценности (полученного дохода), а минимум, на который «согласен» собственник бизнеса, — это 1/10 или 10%. Несложно подсчитать, что при таком раскладе на два оставшихся кошелька остается 40%. То есть теоретически на каждый из бюджетов (развития и текущих расходов) приходится около 1/5 полученного дохода или 20%. Но как все обстоит на самом деле?

Для начала давайте решим, чем расходы «завтрашние» отличаются от «сегодняшних», что включается в тот или другой кошелек. Дело в том, что одни и те же расходы могут быть и там, и там. Например, расходы на образование сотрудников. Казалось бы, это инвестиции в завтрашний день. Но это в том случае, если вы отправили вашего сотрудника, допустим, на повышение квалификации. Вполне возможно, что доходы вашего бизнеса могут увеличиться от такого образования. Если же ваш бухгалтер посетил платный семинар по налоговым изменениям или изменениям в отчетности, то это вряд ли изменит величину доходов — это порой вынужденный или необходимый текущий расход денежных средств.

Постановление Правительства РФ от 16.06.1997 N 720 (ред. от 10.05.2001) «Об утверждении перечня товаров длительного пользования, в том числе комплектующих изделий (деталей, узлов, агрегатов), которые по истечении определенного периода могут представлять опасность для жизни, здоровья потребителя, причинять вред его имуществу или окружающей среде и на которые изготовитель обязан устанавливать срок службы, и перечня товаров, которые по истечении срока годности считаются непригодными для использования по назначению».



Или маркетинговые расходы. Да, большая часть этих расходов направлена в «завтра». Это маркетинговые исследования, разработка и продвижение бренда, проведение рекламных кампаний и презентаций и прочие мероприятия, которые «завтра», возможно, увеличат доходы и прибыль вашего предприятия. Но есть и расходы на текущую, так называемую поддерживающую рекламу — щиты, штендеры, листовки и проч. Есть еще куча других расходов, которые на первый взгляд сложно определить, «завтрашние» они или «сегодняшние». Но давайте сделаем вывод из тех примеров, что я описал выше.

Если предполагается, что с помощью произведенного расхода либо возрастут доходы компании, либо увеличится ее стоимость, — это расходы «Кошелька развития». Забегая вперед, скажу, что очень много экономических исследований и наблюдений показали, что если ты вкладываешь меньше 1/5 от создаваемой ценности в будущее, то этого будущего (у бизнеса) может и не быть. Соответственно, если расходы не увеличивают ни прибыль, ни стоимость бизнеса, то это расходы «Кошелька текущих расходов».

Для более точного понимания рассмотрим следующий пример. Вам для работы нужен офис, и у вас есть выбор — либо арендовать его за 20 000 рублей в месяц, либо взять кредит, купить офис и отдавать банку эти же 20 000 в месяц. В первом случае вы не становитесь богаче, аренда офиса — это ваши текущие расходы. Во втором случае вы каждый месяц становитесь собственником небольшого кусочка недвижимости, т.е. увеличиваете стоимость бизнеса и, разумеется, несете расходы из бюджета развития.

Вывод

«Кошелек развития» или «Кошелек завтрашнего дня» — это бюджет, из которого оплачиваются различные долгосрочные приобретения (основные средства), возвращаются кредиты и займы, приобретаются нематериальные активы, осуществляются расходы на обучение, стратегический маркетинг и прочие расходы, направленные «в завтра». Кроме этого, из этого же кошелька оплачивается налог на прибыль.

«Кошелек текущих расходов» или «Кошелек сегодняшнего дня» — это ежемесячные и ежедневные расходы: арендная плата, коммунальные платежи, ГСМ, поддерживающая реклама, текущие налоги. В общем — оплата всего того, без чего невозможно ежедневное функционирование процесса по созданию ценности.



СТРУКТУРНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ

На старте бизнеса, пока доходная часть еще не слишком большая, текущие расходы как правило превышают 20% и могут достигать 1/3. Но ни в коем случае не больше! Затем по мере возрастания доходной части доля текущих расходов снижается и в некоторых случаях может составлять 10%, что я в своей практике встречал, но крайне редко. Чаще всего у стабильного бизнеса структурная величина текущих расходов составляет 12,5–15%. Действительно, предположим следующую абстрактную ситуацию. Вы предлагаете рынку услуги ксерокопировального центра и арендовали для этого помещение за 30 000 рублей. В первые месяцы, пока о вашем центре знают еще не очень много потенциальных клиентов и ваш доход составляет, к примеру, не более 100 000 рублей, структурно расходы на аренду составляют 30%. По мере увеличения доходов — допустим, до 300 000 рублей — доля текущих расходов снижается до 10%. Конечно, если предположить, что доходы и дальше будут увеличиваться, то доля «Кошелька текущих расходов» будет меньше 10%, но... Не забываем, что мы рассматриваем абстрактную ситуацию, в жизни такого, к сожалению, не бывает. Во-первых, кроме арендной платы, есть еще ежедневные и ежемесячные расходы, во-вторых, для того чтобы достичь дохода, допустим, в 600 000 рублей, вам скорее всего придется увеличивать размеры арендуемой площади для размещения какого-нибудь дополнительного оборудования.

Итак, допустимый максимум кошелька теку-



щих расходов составляет 1/3 от получаемого дохода. Минимум — это примерно 1/8 или 12,5%. Давайте занесем эти цифры в нашу структурную таблицу (для стартующего бизнеса и стабильно функционирующего):

Наименование кошелька	На старте		Желаемое	
	Доля	в %	Доля	в %
Доход бизнеса	1	100%	1	100%
1. «Кошелек собственника»	1/10	10%	3/10	30%
2. «Кошелек развития»	?	?	1/5	20%
3. «Кошелек текущих расходов»	1/3	33%	1/8	12,5%
4. «Кошелек основного производственного персонала»	1/3	33%	1/4	25%
5. «Кошелек административно-управленческого персонала»	1/6	17%	1/8	12,5%

Несложно подсчитать, что на старте бизнеса на «Кошелек развития» остается крайне мало. Насколько мало и что в этом случае делать, мы с вами будем разбирать на реальных примерах в нашей постоянной рубрике в следующем году.

А для того, чтобы эти примеры были действительно реальными и наши читатели могли бы извлечь для себя максимальную пользу от «общения» с автором методологии, предлагаем заинтересованным читателям присылать на электронный адрес редакции info@VLFin.ru описание своих бизнес-проектов, вопросов и проблем. Авторам наиболее интересных кейсов (заявок) будет организована бесплатная консультация с руководителем Лаборатории стратегического планирования «ИнтеллФинанс» и ведущим нашей рубрики «Бизнес-старт» Евгением Дядичко.

Открой вклад «ВЫГОДНЫЙ» с 1 ноября 2014 г. по 31 января 2015 г.



СТАВКА % годовых	10,00%	10,50%
СРОК ХРАНЕНИЯ 370 дней включительно	до 183 дней	от 184 до 370 дней
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС не менее (руб.)	15 000	
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЗНОСЫ, не менее (руб.)	5 000*	
НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ	каждые 91 день от даты открытия вклада **	

* С начислением процентов по ставке основного вклада со дня, следующего за датой внесения. ** По выбору вкладчика возможна капитализация процентов. Вклад открывается сроком на 370 дней. По истечении срока действия вклада вклад не пролонгируется. Расходные операции по вкладу не допускаются. При досрочном расторжении договора вклада «Выгодный»: в течение 182 дней от даты открытия вклада проценты начисляются по ставке вклада «До востребования», по истечении 182 дней от даты открытия вклада начисленные и выплаченные проценты сохраняются. За текущий неполный период начисления процентов, проценты начисляются по ставке 0,10% годовых.

Все вклады оформляются при представлении документа, удостоверяющего личность (паспорта). Открытие счета вклада (оформление и выдача договора и книжки вклада) — бесплатно. Ведение и закрытие счета вклада — бесплатно.

ОАО «ТОМСКПРОМСТРОЙБАНК», г. Томск, пр. Фрунзе, 90, 26-68-98, 52-21-75
Советский филиал, 634021, г. Томск, пр. Фрунзе, 132, 26-31-43
Филиал № 17, г. Томск, пр. Ленина, 193, 40-08-02
Филиал г. Северск, г. Северск, пр. Коммунистический, 103, (382-3) 52-36-73, 54-78-43



ТпсБанк



Сам себе туроператор или 8 советов начинающим евротуристам



Помечтав много раз о турпоездке по Европе, послушав друзей, почитав блоги в сети, я поняла важную вещь: одно дело, когда все путешествие проходит в режиме «за стеклом автобуса» или когда ты зависишь от туроператора, выбирающего для тебя маршрут, отель и прочие блага цивилизации, и совсем другое дело, когда ты — сам себе туроператор. Это, конечно, может показаться сложным. Особенно, если опыта никакого и иностранный язык только школьного уровня. Но это только на первый взгляд... В этой статье мы представляем вам опыт одного путешествия (Томск — Германия — Бельгия — Голландия — Германия — Томск). Он может оказаться вам полезен, поскольку на наши грабли вы уже не наступите. Это оградит вас от ненужных телодвижений и трат.



НЕМНОГО О ЯЗЫКОВОМ БАРЬЕРЕ...

Скажу вам, что в Европе все-таки желательно хоть какое-то знание английского языка. С помощью элементарных фраз из разговорника уже можно спросить дорогу и сориентироваться. Нам отказывали только в одном случае из двадцати. Так что не стесняйтесь спрашивать!

А теперь — несколько обещанных советов, выстроенных в форме алгоритма.

1. ПОКУПАЕМ БИЛЕТЫ

Это лучше сделать заранее. И обязательно купить билет сразу в оба конца — так выходит дешевле. Тем более, если рейс транзитный (а в Европу из Томска иначе пока никак: нам пришлось лететь до Москвы, пересаживаться на рейс в Германию и таким же путем обратно). Билеты можно купить через сайт авиакомпании, можно через все известные сайты-агрегаторы.

План «Б»

Когда мы выбрали приемлемый вариант по стыковочным рейсам, он нас все равно не устраивал — слишком долгим было время ожидания между перелетами (до 8 часов и больше). Поэтому мы отправились в агентство по продаже авиабилетов, где нам нашли вариант на 20 тысяч (!) дешевле и с ожиданием не более 3 часов.

2. БРОНИРУЕМ ОТЕЛЬ

Спрашиваю коллег-международников, которые собаку съели на перелетах и бронированиях:

— А есть какие-нибудь сайты, на которых можно забронировать гостиницу за рубежом?

— А чем тебе «Букинг» не угодил?
— отвечают мне вопросом на вопрос...

А вскоре я и сама убедилась, что этот сайт (*от англ. to book — бронировать*) весьма удобен и прост, и в его базе сосредоточено такое количество предложений по гостиницам мира (если быть точной — 544 458), что искать что-то другое не нужно. К слову, реклама сайта красуется аккуратно за скульптурной группой Рембрандта «Ночной дозор» в Амстердаме. Интерфейс интуитивно понятен: набираешь город, в который хочешь



поехать, указываешь даты, количество дней и ночей, а также параметры, которые будут наиболее приемлемы для вас — стоимость за ночь, звездность отеля, количество требуемых комнат, а компьютер выводит все подходящие варианты. Обычно их более чем достаточно. Даже за три дня до поездки мы находили весьма приличные предложения.

Главное достоинство сайта — отзывы туристов. Их там почти 40 миллионов. Я так и выбирала отели — читала, далеко ли они от центра, шумно ли там, вкусно ли кормят, часто ли убирают, вежливый ли персонал. Совпадение с реальностью — 100%. После проживания в отеле сайт предлагает заполнить маленькую анкетку-отзыв. 70% гостей это охотно делают и оставляют достоверные сведения, потому что понимают, что когда-нибудь им самим потребуются рекомендации очевидцев. Меня, например, сразил такой отзыв про Hotel Groeninghe в Брюгге: «Лучшее расположение и при этом тихий район (мы всегда быстро находили дорогу домой, т.к. отель недалеко от собора, который видно ото-





всюду); хозяйва отеля — замечательные люди, которые хлопочут о тебе, как о родном, варят кофе и яйца по утрам, подсказывают нужные магазины и кафе, всегда рады видеть. Отличные завтраки (со свежей клубникой, домашним вареньем, хорошим выбором сыра, колбасы и фруктов, по утрам пахнет маффинами...). Полотенца и простыни меняли каждый день (вообще не помню, когда нас еще так баловали)! Комнатку бы побольше чуть-чуть, но для Брюгге это в принципе норма. Главное — все необходимое есть (кроме холодильника, но хозяин отеля тут же предложил воспользоваться своим, который расположен на кухне на 1-м этаже). Как вы правильно догадались, в этом отеле мы и остановились, о чем ни разу не пожалели.

План «Б»

Как оказалось, карты не всех платежных систем принимаются при бронировании (в разных отелях по-разному). Лучше, если у вас есть запасной вариант — другая карта. Сразу же после бронирования из отеля нам прислали письмо о том, что кредитная карта платежной системы Mastercard недоступна и средства по какой-то причине не списаны, и предложили ввести данные другой карты или выбрать иной способ оплаты. Мы оперативно решили проблему, введя данные карты Visa. Администратор в отеле сразу же подтвердил получение средств. На ресепшене мы просто показали паспорт и нас заселили в выбранные номера.

3. СОСТАВЛЯЕМ МАРШРУТ ДО ОТЕЛЯ

Добраться от вокзала до отеля — не особенная проблема. На том же сайте, где искали отель, после вашего бронирования автоматически будет предложено распечатать маршрут от места вашего прибытия (вы зададите его сами) до отеля с указанием остановок общественного транспорта и номеров маршрутов или подробный пеший вариант. Стоит ли идти пешком, вы поймете, сориентировавшись по времени (для каждого отрезка пути указано количество минут, за которое его можно пройти). Приложение Google maps может вам сориентировать-



ся поточнее. Если приложения нет, можно спросить у прохожих (люди всегда откликаются!). Помочь в поиске может и какая-нибудь достопримечательность рядом с вашим отелем (около нас, например, разместился писающий мальчик, поэтому найти наш отель вообще не составило труда). А в Брюгге прямо на вокзале был информационный центр для туристов, где нам подробно разъяснили, куда идти (ищите стойки или информационные табло со значком «i» (information)).

План «Б»

В Брюсселе оказалась хитрая система транспорта: бронируя отель в 22:00, компьютер выстроил нам маршрут от вокзала, указав номер трамвая — 32. Приехав на место, мы, как порядочные туристы, начали искать остановку этого трамвая. Через 15 минут беготни туда-обратно мы поняли, что найти ее не можем, и обратились к персоналу в кассе. Оказалось, что утром «брюки превращаются» — то есть маршрут номер 32, курсирующий в вечернее время, утром ездит по абсолютно тому же пути под номером 2!

4. ВЫБИРАЕМ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ

Это тоже лучше сделать загодя, еще до выезда, поскольку вы сможете выбрать самое интересное и распланировать поездку по дням, что очень удобно. Набрав в поисковике «достопримечательности такого-то города», вы увидите множество разных сайтов, блогов и т. д. с фотографиями, опять же сможете прочитать отзывы.



Или возьмите распечатки с собой, потратите на чтение время в самолете или ожидание между рейсами.

Прибыв на место, сразу раздобудьте карту местности (она обычно бесплатная и лежит в отеле на ресепшене, либо в любом информационном киоске. Если соберетесь в Амстердам, обратите внимание, что на бесплатной карте города обозначены не все улицы, а только крупные. Город большой, на стандартный лист А3 не помещается, поэтому издатели решили сэкономить на бумаге).

План «Б»

Если времени на обзор достопримечательностей мало, а посмотреть хочется максимум, рекомендуем вам взять билет на tourist bus — практически в каждом крупном европейском городе такой автобус курсирует по городу, останавливаясь у разных достопримечательностей. В него можно сесть на любой остановке его маршрута, выйти, полюбоваться артефактом и снова сесть на следующий tourist bus.

«План В»

В Амстердаме мы «влипли» с дождем. С площади музеев нам нужно было добраться до дома Рембрандта, расположенного довольно далеко от нашего местонахождения, но никто на мои просьбы помочь не реагировал, да и кому это надо — объяснить что-то, стоя в луже под зонтом! Последней надеждой был продавец пирожков в киоске. Узнав, куда нам надо, он вздохнул и сказал: «Oooh, it's not so easy» (это не так легко) и посоветовал взять bicycle taxi (велосипедное такси). Стоило оно 6 евро на человека (обычный трамвай стоил 2 евро), но нам было уже все равно. Зато мы успели в музей до закрытия.

Кстати! Почти все музеи в Европе работают до 17:00, поэтому планировать посещения надо заранее!

5. ПОЛУЧАЕМ СКИДКИ И БОНУСЫ

Во многих городах распространена карта гостя (выглядит, как кредитная карта с чипом), которая дает право на бесплатное посещение основных достопримечательностей (причем без очереди!), а также кучу скидок, включая проезд на транспорте. Купить ее можно на вокзале или в информационном киоске, коих очень много встречается в посещаемых местах. Можно взять карту, действующую в течение 24 или 72 часов. Мы взяли последний вариант на троих и сэкономили около 200 евро.

План «Б»

Отправившись в музей Ван Гога в Амстердаме, мы взяли свои карты гостя (Holland Pass) и радостно собрались пройти без очереди. Однако специально обученные люди в униформе нас вежливо остановили, указав на 4 линии очередей перед входом. «У вас какая карта?» — спросили они. — Вам сюда», — и указали на очередь для тех, у кого была карта с правом зайти без очереди (справедливости ради отмечу, что длиннее всего была линия из людей без всяких карточек и билетов, которые просто стояли в кассу). Глядя в ожидании по сторонам, я подметила, что вариант «совсем без очереди» таки существовал! Так пропускали людей с электронными билетами — то есть бумажными распечатками из интернета, с сайта музея Ван Гога.

6. ЕДИМ ДОМА

Иногда проще перекусить в отеле, чем тратить немалые деньги на обед (его стандартная цена — 20 евро). Поэтому мы сразу осведомлялись у мест-



верное, сломалось» и продолжили ждать (кстати, вместе с нами так же думали примерно 20 других европейцев, бродящих по перрону). Когда до отправления осталось минуты три, я, заподозрив неладное, побежала к информационному киоску и, извинившись перед очередью, спросила по-английски, что случилось. Операционист с невозмутимым видом сказала мне: «А, так там путь изменился»... Бежали мы, как застигнутые в поле грозой... Запрыгнули в вагон, и поезд тронулся. В этот момент мы в сотый раз оценили, что значит знать языки... По-немецки-то мы ни бум-бум...

ных жителей или хозяев отеля о местонахождении крупного супермаркета и наслаждались выбором и ценами. В Германии это Real или Penny Markt, в Амстердаме — Albert Hein, в Бельгии — Carrefour. Кстати, в нем мы набрали прекрасного бельгийского шоколада и трюфелей, изготовленных под этой же самой маркой Carrefour, на порядок дешевле, чем все это стоило в бутиках в туристической зоне.

План «Б»

Маркеты обычно работают до 22:00. А в выходные — до 20:00. Не зная об этом, мы однажды уткнулись носом в закрытые стеклянные двери и, наплевав на все, пошли есть пиццу на ночь...

7. ПЕРЕДВИГАЕМСЯ МЕЖДУ ГОРОДАМИ

Маршрут передвижения между городами мы составили заранее и все билеты купили на железнодорожном вокзале в Германии. Продавец оказался очень приветливым и подсказал нам купить bahncard (жд карта скидок), поскольку с нашим маршрутом это было выгодно — мы сэкономили 25%. Хотя, честно говоря, поезда — не самый дешевый вид транспорта в Европе. Лучше искать варианты с автобусами или самолетами лоу-костеров*.

«План Б»

Поезда в Европе ходят четко по расписанию. И иногда стоят на перроне всего 3 минуты. Поэтому опаздывать на них чревато. Когда мы возвращались в Германию, на нашем пути на перроне не горело табло отправки. Мы чисто по-русски подумали: «На-

8. ПОЛУЧАЕМ ТАКС-ФРИ

Tax Free (Такс Фри) — это возможность вернуть часть денег за приобретенные товары путем возврата суммы налога на добавленную стоимость (НДС). Возврат производится за товары, приобретенные иностранными гражданами при обратном пересечении границы той страны, в которой были сделаны покупки. Сумма покупки в разных странах отличается: в Голландии это 70 евро, а в Бельгии нужно купить вещь стоимостью не менее 125 евро, чтобы получить Tax Free. Если вы путешествуете по шенгену, то Tax Free вы получаете в последнем пункте, из которого выезжаете. То есть, если вещь куплена в Бельгии, а выезжаете вы в Россию из Германии, то вернут часть денег за покупку в аэропорту Германии, причем по налоговому законодательству этой страны. Поскольку ставки в разных государствах отличаются, где-то можно выиграть больше денег. Мне в Бельгии начислили около 45 евро, а в Германии вернули лишь 30. Но все равно приятно. Итак, после того, как вы что-то купили в магазине, входящем в европейскую систему Tax-free Shopping, продавец оформит вам Tax-free Cheque (такс-фри чек). С ним вы подходите к соответствующей стойке в аэропорту (предварительно получив штамп таможенников) и оформляете возврат. Кстати, если вы захотите получить наличные деньги, с вас удержат 3%, поэтому лучше назвать номер кредитки. Деньги приходят в течение трех дней.

Анна ЯРОСЛАВЦЕВА

*Лоукостер (от англ. low cost — низкая стоимость) или дискаунтер — авиакомпания, бизнес-модель которой основана на предоставлении максимально низкой цены за перелет.



В Томске прошел международный форум «Год туризма в СНГ»

С 20 по 22 ноября в Томске проходил форум с международным участием «Год туризма в СНГ. Содружество стран и народов: наследие, события, образование и технологии».



Форум проводился в рамках Года туризма в СНГ и являлся его ключевым и завершающим мероприятием. На пленарном заседании Межпарламентской ассамблеи СНГ заместитель Министра культуры РФ Алла Манилова отметила, что международный форум, состоявшийся в Томске, способствует увеличению взаимных турпотоков среди государств-участников Содружества Независимых Государств.

Для участия в форуме в Сибирские Афины приехали представители Министерства культуры РФ, Ростуризма, ОАО «РЖД», эксперты туристической индустрии, представители региональных органов власти в сфере туризма и общественных организаций, средств массовой информации и делегации стран СНГ: России, Кыргызстана, Беларуси, Армении, Таджикистана и Азербайджана.

В рамках деловой программы форума состоялись пленарное заседание и круглые столы: «Необычные решения в продвижении турпродукта», «Совершенствование межрегиональной транспортной логистики как один из факторов развития туризма», «Туризм без границ», «Сохранение наследия через развитие туризма». Здесь было озвучено одно из стратегически важных решений для нашего региона — возможность включения Томска в список городов, в которые направляются детские туристические группы из субъектов России. Томская область сможет привлечь юных туристов своей архитектурой, богатой историей, экологическим и событийным туризмом.

На форуме было отмечено, что показатели внутреннего туризма растут. Отношения регионов России со странами СНГ продолжают укрепляться,

на сегодняшний день на постсоветском пространстве сформирована необходимая правовая база для дальнейшего развития туризма. По итогам работы форума администрация Томской области достигла договоренности с национальным агентством по туризму Республики Беларусь, и сегодня ведется работа по заключению соответствующего соглашения, которое направлено на организацию всестороннего и эффективного сотрудничества сторон в целях реализации совместных задач развития внутреннего и въездного туризма на территориях регионов.

В свою очередь начальник управления регионального развития туристической компании «РЖД Тур» Алексей Сидоров отметил, что в настоящее время рассматривается возможность запуска туристических поездов по Томской области. «Изыюминка» отдыха заключается в том, что туристы выезжают на поезде в какую-то местность, а по пути им рассказывают интересные подробности о ней. По прибытии в пункт назначения проводятся экскурсии. Сидоров отметил, что туры могут быть организованы как в соседние с Томской областью регионы, так и из других регионов — в Томск.

Для справки

В ходе мероприятий участники обсудили роль истории и значение национальных этнокультурных особенностей в развитии культурно-познавательного туризма. Также обсуждалось совершенствование межрегиональной транспортной логистики.

Ольга УМБЕТАЛИНА



Томск – Богашево: разумный путь в аэропорт!

КОГДА СОБИРАЕШЬСЯ В ДАЛЬНЕЕ ПУТЕШЕСТВИЕ, ПЕРВЫМ ДЕЛОМ ВСТАЕТ ВОПРОС О ТОМ, КАКИМ ТРАНСПОРТОМ ДОБРАТЬСЯ ДО МЕСТА НАЗНАЧЕНИЯ. САМОЛЕТЫ, ПОЕЗДА, АВТОБУСЫ, ЛИЧНОЕ АВТО — ВАРИАНТОВ МАССА. СКОРОСТНОЙ ПРИОРИТЕТ, КОНЕЧНО ЖЕ, ЗА САМОЛЕТАМИ. ЕСЛИ УЖ ТАК ПОЛУЧИЛОСЬ, ЧТО ИМЕННО НА ЭТО СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ ПАЛ ВАШ ВЫБОР, НА ПОКУПКЕ АВИАБИЛЕТОВ ДЕЛО ЕЩЕ НЕ ЗАКАНЧИВАЕТСЯ.

Немаловажно после покупки авиабилета решить, как добраться до аэропорта. В частности, до томского аэропорта в Богашево. И не просто добраться, а сделать это максимально быстро и комфортно для вас! Итак, каким транспортом можно доехать до Богашево?

Если не напрягать этой проблемой своих родных и друзей, имеющих автомобили, то вариантов три:

- а) на маршрутном автобусе;
- б) на личном автомобиле;
- в) на такси.

Что выбираете? Немного вас опережу, дабы исключить спешку в выборе ответа. К любому вопросу надо подходить фундаментально! Для начала придумаем условия «задачи». Вам нужно вылететь из Томска в Москву на трое суток. Вылет самолета авиакомпании «Аэрофлот» из аэропорта Богашево назначен на 6:55 по местному времени. Ваше местоположение в городе Томске — близ площади Новособорной. Маршрут «Новособорная — Аэропорт» равен 24,33 км. И вот теперь-то мы займемся выбором ответа.

1. МАРШРУТНЫЙ АВТОБУС. 119-й маршрут приведет вас прямо к цели, если вы сядете в автобус на остановке «Новособорная площадь». Вставать придется довольно рано — к площади автобус подъезжает к 5:55. При стандартной ситуации на дорогах к 6:40 вы уже будете доставлены до остановки «Аэропорт». Вот только не ко всем утренним рейсам можно успеть на данном автобусе, а значит, на указанный в условиях «задачи» рейс, вылетающий в 6:55, вы либо не успеваете, либо приезжаете настолько впритык, что на регистрацию остается не более 15 минут! И то в случае отсутствия форс-мажорных ситуаций в пути следования. Так что этот вариант подходит скорее для очень рискованных людей. Зато денежный расход на данный вариант составит около 30 рублей. Из недостатков отмечу уровень

комфорта, особенно, если вам предстоит путешествие с тяжелым багажом — как-никак придется «тягать» груз до остановки и от остановки. Таким образом, общая стоимость путешествия из города в Богашево и обратно (по возвращении) составит не более 60 рублей.

2. ЛИЧНЫЙ АВТОМОБИЛЬ. По условиям, несомненно, благоприятнее. Положили багаж на заднее сиденье и отправились под приятную музыку в периферийное путешествие до аэропорта. При средней скорости в 60 км/ч ваш путь не займет более 30 минут. Стоимость парковки на территории аэропорта — 200 рублей за сутки. Иными словами, трехсуточное пребывание (не забываем про условия «задачи») вашей «ласточки» на стоянке обойдется вам в 600 рублей.

3. И, НАКОНЕЦ, ТАКСИ. Вариант с самым широким диапазоном цен — от 300 рублей до 600, в зависимости от службы, в которую вы обратитесь. Время в пути — около 30 минут. Из личного опыта: в такси «Максим» с учетом километража от площади Ленина до Богашево берут 420 рублей, в такси «Престиж» по тому же маршруту — 350 рублей. Такси «Олимп» с почасовой оплатой обойдется в 300 рублей. Понимая, что тарифы меняются, а хлеб дорожает, советую заранее позвонить по нескольким номерам такси-служб и узнать их прайс, а потом уже делать выбор. Помните, будущие путешественники: заказав такси с вечера, вы включаете режим тройной экономии: время на поиск такси утром не требуется, переплачивать будет не нужно, и нервные клетки останутся в целости! Готовь сани летом!

После того, как три варианта проанализированы, вам лишь предстоит решить, какой способ доставки себя до аэропорта будет для вас приоритетным. И что бы вы ни выбрали, счастливого вам полета и мягкой посадки!

Лера ТРУХАНОВА



Необходимейший для пролетарского государства орган (советские биржи в 1920-е годы)



Юрий ГОЛИЦЫН

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

В ВЕДЕНИИ НАРКОМФИНА

С переходом от военного коммунизма к новой экономической политике в Советской России возобновилась деятельность бирж. Профессиональным экономистам было понятно, что восстановление в стране товарно-денежных отношений подразумевает и открытие биржи, как одного из основных элементов финансовой системы. Вот что в апреле 1922 г. о необходимости открытия фондовой биржи народному комиссару финансов Г. Я. Сокольникову писал консультант Госбанка Г. Я. Рохович: «Учреждение Фондовой биржи не есть уступка капитализму, а приобретение необходимейшего для пролетарского правительства органа, посредством которого легко можно осуществить... овладение денежным рынком...».

20 октября 1922 г. Совет народных комиссаров принял Постановление «О фондовых биржевых операциях». В нем указывалось: «Предоставить Совету Труда и Обороны образовать по представлению Наркомфина фондовые биржи и по согласованному представлению Наркомфина и Комвноторга фондовые отделы при товарных биржах для торговли: а) иностранной валютой как в наличности, так и траттами, чеками и т.д.; б) банкнотами; в) государственными ценными бумагами, допущенными советской вла-



стью к обращению; г) акциями и паями акционерных и паевых товариществ и обществ, уставы коих утверждены в установленном порядке советской властью; д) благородными металлами в слитках».

Фондовые отделы находились в ведении Наркомфина, который устанавливал правила совершения сделок, а также имел право в порядке надзора отменять постановления общего собрания членов фондового отдела, право ревизии, назначения маклеров и т. д. Наркомфин выдавал разрешение государственным, кооперативным и кредитным учреждениям на совершение операций с иностранной валютой и фондовыми ценностями в том случае, если это право не было предусмотрено уставом учреждения.

В результате принятых в 1922 г. постановлений начался быстрый количественный рост бирж. Если в 1921 г. их было 6, в конце 1922 г. — 61, то в 1925 г. насчитывалось 104 биржи.

Первым был организован в 1923 г. фондовый отдел при Московской товарной бирже (МТБ). В течение 1924-1925 гг. в СССР работали 10 фондовых отделов: при Московской, Ленинградской, Харьковской, Ростовской-на-Дону, Киевской, Тифлисской, Бакинской, Батумской, Эриванской и Владивостокской товарных биржах.



Уже в январе 1923 г. состоялся Первый Всероссийский съезд биржевой торговли. Через полтора года прошли заседания Второго съезда. В докладе руководителя Наркомата внутренней торговли А. Лежавы было отмечено большое значение бирж для «организованного экономического влияния на торговый оборот». При этом упор в этом выступлении был сделан на участии бирж «в государственном регулировании и государственном воздействии на рыночные отношения».

ЧЕРВОННАЯ БИРЖА

До марта 1924 г. деятельность фондовых отделов сводилась главным образом к сделкам с червонцами. Причем сделки с червонцами и совзнаками преобладали настолько, что фондовый отдел иногда называли «червонной биржей». Роль их еще более возросла после того, как в соответствии с объявлением Валютного управления Наркомфина от 25 сентября 1923 г. «официальный и обязательный курс червонца» стал устанавливаться на торгах Фондового отдела МТБ. Чуть позже Постановлением ЦИК и СНК от 17 октября 1923 г. справочный курс котировальной комиссии МТБ на червонцы был объявлен официальным расчетным курсом для всех сделок, в которых цена была обозначена в червонцах, а платежи производились в совзнаках. Таким образом, устанавливалось законное соотношение между двумя валютами, отражающее соотношение спроса и предложения на них. Хотя оно вводилось не на продолжительный срок, а всего на 24 часа, такое соотношение все же влияло на торговый оборот.

Политика официальной котировки займов, проводившаяся до конца ноября 1924 г., в совокупности с принудительным размещением займов (которое было отменено постановлением СНК СССР лишь в феврале 1925 г.) долгое время препятствовала развитию сделок с государственными фондами



на биржах. Примерно до середины 1924 г. обороты с государственными займами составляли лишь около 20% всего биржевого оборота в Москве и Ленинграде. Произшедший перелом в политике государственного кредита сказался в первую очередь на повышении курсов облигаций займов. В период принудительного размещения государственных займов курс облигаций как Первого, так и Второго выигрышных займов был значительно ниже их номинала, составляя, например, для Первого займа в декабре 1924 г. при начале реальной котировки лишь 45% номинала. В течение одного года курс поднялся примерно до 70% номинала по Первому и до 86% номинала по Второму займу.

Из отдельных инструментов валютных и фондовых операций на первом месте по величине годового оборота стояли фунты стерлингов (30,8%), платежные обязательства Центрокассы (28,1%), затем шли Второй выигрышный заем (14,7%), Крестьянский выигрышный заем (8,8%), Первый выигрышный заем (7,5%), доллары США (5,3%), Государственный краткосрочный пятипроцентный заем (3,2%) и прочая (кроме фунтов и долларов) инвалюта (1,6%). По количеству сделок операции с инвалютами составили за год 43,1%, а операции с государственными фондами — 56,7% от общего количества сделок.

Среди фондовых отделов, существовавших в СССР, решающую роль играли отделы в Москве, Ленинграде и Харькове. В 1926 г. на московский фондовый отдел приходилось почти 43% всего биржевого оборота ценных бумаг, на ленинградский — более 32%, на харьковский — около 20%.

АМЕРИКАНКА

Совершенно иное положение было во внебиржевом обороте ценных бумаг и валюты. Практически все сделки там заключались частными лицами и носили по-настоящему рыночный характер: имели место большие колебания курса ценных бумаг в течение короткого времени, ажиотаж, многочисленные махинации. Внебиржевая торговля в период гиперинфляции приобрела такие масштабы, что возникла необходимость в непосредственном воздействии на нее государственных органов и фондовых бирж. Требовалось также наладить учет внебиржевого оборота для установления официальной котировки ценных бумаг и валюты.

Поэтому при крупнейших Фондовых отделах (в Москве, Ленинграде и Харькове) стали учреждаться вечерние фондовые биржи, так называемые «американки».



В декабре 1923 г. Наркоматом финансов СССР было утверждено «Положение о Московской вечерней валютно-фондовой бирже». Согласно ему членами этой биржи могли быть кредитные учреждения, частные предприятия и лица. Государственные и кооперативные учреждения получали доступ на Вечернюю биржу только с разрешения Валютного управления Наркомата финансов. Находилась она в ведении Совета Фондового отдела. Для организации работы и проведения собраний членов Вечерней биржи был создан Распорядительный комитет, пользовавшийся гораздо большей автономией, чем Совет Фондового отдела, находившийся под контролем Наркомата финансов.

Результаты работы вечерних бирж сказались достаточно быстро. Уже через несколько месяцев после открытия Вечерней биржи один из руководителей Фондового отдела МТБ А. Е. Ходоров констатировал: «Поставленная задача борьбы с улицей ныне может считаться окончательно завершённой. Все, что было более или менее крупного и солидного на улице, сразу ушло на вечернюю биржу. Уличная площадка некоторое время продолжала существовать, питаясь мелкой спекуляцией на червонцах, пока новая денежная реформа, установившая единую твердую валюту, не упразднила мотивов и причин ее существования». В конечном итоге весь валютно-фондовый рынок страны оказался организованным, то есть доступным влиянию и наблюдению государственных органов.

НЕДОЛГО МУЗЫКА ИГРАЛА

Тенденции к сворачиванию бирж проявились уже в принятом ЦИК и СНК СССР «Положении о товарных и фондовых биржах и фондовых отделах при товарных биржах» от 2 октября 1925 года. В нем на товарные биржи возлагалось «осуществление тех или иных постоянных или временных функций по регулированию торгового оборота». Допущение же ценных бумаг в фондовые отделы регулировалось особыми правилами Наркомфина. Любые специфические приемы биржевых торгов этим Положением исключались.

В последовавшем в начале 1927 г. Постановлении «О реорганизации товарных бирж» прямо указывалось, что их деятельность должна быть сосредоточена лишь на посредничестве в торговле теми товарами, которые в этом нуждаются. Сеть бирж уменьшалась до 14.

Изданным в апреле 1928 г. Положением, конкретизирующим это Постановление, еще более усиливался административный контроль над биржами,



превративший их окончательно в организации, занимающиеся простой оптовой торговлей. Маклеры стали рассматриваться в качестве своего рода советских служащих, порядок оплаты их труда утверждался соответствующими наркоматами. Биржевые сделки, в которых участвовало хотя бы одно частное лицо, контролировались фининспектором, что подрывало право на коммерческую тайну.

Ликвидация бирж в начале 1930 г. постановлением Совнаркома завершила эту серию правительственных актов.

Таким образом, в период НЭПа товарные биржи и фондовые отделы при биржах существовали всего несколько лет. Появление фондовой биржи на этом этапе связано с возрождением не только товарного, но и финансового рынка, с формированием системы рыночных отношений и адекватных им институтов и механизмов регулирования экономики.

Но главное — деятельность товарных и фондовых бирж в СССР была полностью подчинена государству. Это проявлялось не только в жесткой регламентации их Наркоматом финансов, но и в том, что главными субъектами сделок были государственные предприятия и кредитные учреждения, а объектами — государственные ценные бумаги. Роль частных лиц на биржах была незначительна, сделки же с негосударственными фондами носили эпизодический характер.

Премия «Финансовый Престиж» 2014



ОЦЕНИ РАБОТУ

**ФИНАНСОВЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ**

▶ **Банки**

ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ


▶ **Страховые компании**

▶ **Инвестиционные компании**

финпрестиж.рф

ГОЛОСОВАТЬ



 Департамент финансов
Томской области

НП ФКИ

Некоммерческое партнерство по развитию финансовой культуры
Финансы Коммуникации Информация

 **Ваши личные
финансы**