



Ваши личные ФИНАНСЫ

№ 6 (71) июнь 2016 Томск

**ЛИЧНЫЕ
ДЕНЬГИ**

Евгений ГРИШКОВЕЦ:

**Отсутствие денег
— это ужас для мужчины**

Читайте на стр. 5



Тема номера:

Если у банка отозвали лицензию — что делать?

стр. 9

Проверка ВЛФ:

«Индекс шей»: томские щипорожки дороже белорусских, но дешевле турецких.

стр. 18

Инвестсовет:

Можно ли стать рантье, используя дивидендную стратегию?

стр. 27



Читайте в номере:



УРОКИ ФИНГРАМОТНОСТИ
ЗАЧЕМ ВЕСТИ УЧЕТ И КОН-
ТРОЛЬ СВОИХ ДЕНЕЖНЫХ
ПОТОКОВ?

СТР. 11



СЛОВО ЧИТАТЕЛЮ
КАК ВЫГОДНЕЕ И
НАДЕЖНЕЕ ОФОРМИТЬ
ИМУЩЕСТВО — ЧЕРЕЗ
ЗАВЕЩАНИЕ ИЛИ
ДАРСТВЕННУЮ?

СТР. 17



ИНВЕСТИДЕИ
ПОЧЕМУ ИНВЕСТИРОВАТЬ
В ХОЛОДНОЕ ОРУЖИЕ
ПЕРСПЕКТИВНО?

СТР. 21



ТЕРРИТОРИЯ
БЕЗОПАСНОСТИ
5 НОВЫХ СПОСОБОВ ФИ-
НАНСОВОГО МОШЕННИЧЕ-
СТВА. КАК ОБОРОНЯТЬСЯ?

СТР. 23

ваши **личные**
финансы



Деловой вестник «Ваши личные финансы» — ежемесячный журнал о финансовой грамотности. Издается с 2010 года.

Учредитель, издатель ООО «Р-консалт», 634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401
Зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Томской области.
Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

Руководитель проекта — главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Редактор Наталия ВОЛКОВА
Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайнер-верстальщик Софья ШАПОВАЛОВА
Редакция Татьяна БОРОВСКАЯ, Юлия СОЛОВЕЙ, Юрий ГОЛИЦЫН, Андрей ОСТРОВ, Илья АВДЕЕВ, Анна ЕВГЕНЬЕВА, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Анна ВЕРЕТЕННИКОВА, Валентина МАЛИНИНА, Назира КАМАРОВА, Алина ШАЙДУРОВА, Наталья ХОХЛЕНКО

Фото обложки www.kinomania.ru
Интернет-сайт http://VLFin.ru
e-mail: info@VLFin.ru
Адрес редакции:
634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401
тел.: (3822) 716-797, 716-787
По вопросам размещения рекламы:
тел. 716-797

Отпечатано в типографии
ОАО «Советская Сибирь», 630048,
Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104
Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 08.06.2016
Время подписания в печать:
по графику — 23.00, 06.06.2016
фактически — 23.00, 06.06.2016

Подписной индекс 54215 в каталоге
Межрегионального агентства подписки



Томским пенсионерам начали оформлять компенсации за капремонт

С 27 мая областные центры соцподдержки и МФЦ начали принимать заявления на новую областную льготу — компенсацию расходов по взносам на капремонт. Ею смогут воспользоваться собственники квартир, достигшие возраста 70 и 80 лет.

Сумму социальной выплаты определяет минимальный размер взноса на капремонт (6,15 рубля за один «квадрат») и стандартная доля помещения, занимаемая пожилым человеком. Для семьи из трех и более человек это 18 квадратных метров, в семье из двух человек — 21 квадратный метр, если же пенсионер живет один — 33 квадратных метра.

Для 70-летних граждан компенсация составит половину от рассчитанной суммы, для 80-летних — 100 %.

Заявления на компенсацию с 27 мая принимают центры соцподдержки по месту жительства или офисы МФЦ. В Томске дополнительно — отделения центра социальной поддержки по оплате ЖКУ. При себе нужно иметь паспорт, документ,



подтверждающий собственность на квартиру (долю в ней), справку о составе семьи, квитанцию на оплату взноса на капитальный ремонт за предыдущий месяц.

Компенсация будет предоставляться при отсутствии задолженности в оплате капремонта.

справка

Новая льгота для пенсионеров Томской области установлена по инициативе губернатора Сергея Жвачкина. На 2016 год в региональном бюджете на нее заложено 32 млн рублей.

МДМ > БИНБАНК
СИЛЬНЕЕ ВМЕСТЕ

ВКЛАД В ВАШЕ НАДЕЖНОЕ БУДУЩЕЕ

mdm.ru / 8 800 200 3700
binbank.ru / 8 800 555 5575

11%
В РУБЛЯХ

Вклад «Высокий сезон». Ставка 11% годовых на период 1–100 дней, 10% на 101–200 дней, 9% на 201–300 дней при сроке вклада 300 дней и сумме от 50 000 руб., без пополнения. Максимальная сумма вклада — 30 млн руб. Досрочное расторжение: в первые 200 дней — 0,001% годовых, с 201 дня — за первые 2 процентных периода по ставкам вклада, за последний — 0,001% годовых. Условия действительны на 01.06.2016 г. Вклад принимается ПАО «МДМ Банк», ПАО «БИНБАНК».



В Томской области лучшая платежная дисциплина заемщиков

Специалисты проекта «Ваши личные финансы» провели исследование платежной дисциплины жителей регионов Сибирского федерального округа на основании данных официальной статистики Центрального банка.

Так, мы выяснили, что на 1 апреля 2016 года объем просроченной задолженности по кредитам физических лиц в СФО составил 148,69 млрд руб. или 10,03 % от общей задолженности граждан. Среди всех регионов СФО самое низкое значение доли просроченной задолженности выявлено в Томской области — 7,88 % (6,54 млрд руб.), а самое высокое — в

Республике Бурятия — 12,44 % (9,94 млрд руб.). Кроме того, самые низкие темпы роста просроченной задолженности за прошедший год наблюдаются в Республике Тыва (+5,1 %) и в Томской области (+15,63 %), а лидером по темпу роста просроченной задолженности в СФО стала Республика Алтай (+49,45 %).

По нашим расчетам, в среднем по СФО на 1 апреля 2016 года каждый экономически активный житель имел 150,9 тыс. руб. задолженности, в том числе 15,1 тыс. руб. просроченных долгов, а по Томской области мы получили показатели в 157,7 тыс. руб. и 12,4 тыс. руб. соответственно.

Ненавязчивая страховка

С 1 июня вступило в силу Указание* Банка России от 20 ноября 2015 года по минимальным требованиям к предоставлению добровольной страховки. Предполагается, что оно избавит потребителей от одной из самых больших проблем при общении с банками или страховыми компаниями — от навязывания ненужных услуг. Навязанные страховки всегда были вне закона, так как нарушали права потребителя, связывая предоставление одной услуги с приобретением другой. Подобные вопросы подлежали рассмотрению в суде с исследованием всех необходимых доказательств, зачастую делая эту процедуру трудоемкой и экономически невыгодной. Указание Банка России не меняет ничего в нашем законодательстве, но дает потребителям более эффективный инструмент защиты своих прав.

Страховые компании теперь обязаны прописывать в договорах условие о возврате оплаченной суммы страховой премии клиенту, если он решил отказаться от добровольной страховки. Клиент получит все потраченные средства, если обратится к страховщику с соответствующим заявлением в течение пяти рабочих дней (период охлаждения) с момента подписания договора.

Исключение: деньги не возвращаются при наступлении страхового случая в период этих пяти дней. Например, если клиент попал в аварию и повредил машину, защищенную добровольной страховкой. Возврат денег производится в течение 10 рабочих дней как в наличной, так и в безналичной форме.

Если договор страхования не успел вступить в

силу, страховая компания обязана вернуть потребителю всю уплаченную за него сумму.

Если страховка уже начала действовать, страховая компания имеет право удержать часть средств — сумму, пропорциональную количеству дней, прошедших с момента подписания договора.

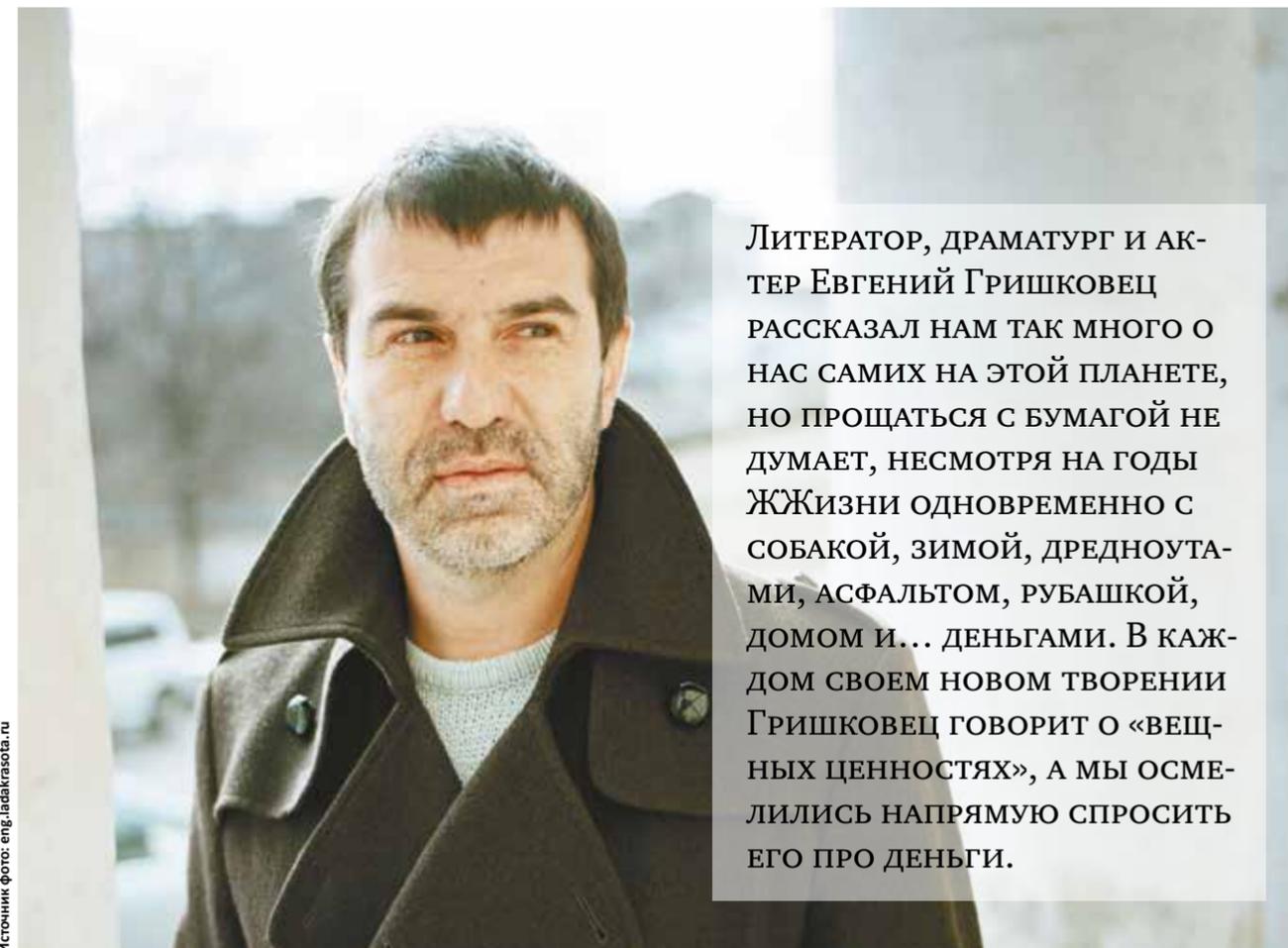
Обратите внимание

1. Если договор страхования заключен до 1 июня 2016 года и в нем нет условия о возможности досрочного расторжения договора с возвратом уплаченной суммы, страховая компания не обязана это делать.

2. Заемщики, оформившие кредит со страховой защитой, в случае отказа от навязанной услуги должны быть готовы к тому, что банк имеет право поднять ставку по кредиту, если такое условие есть в кредитном договоре.

3. От страховки по кредитному договору, обязанность страхования по которому обусловлена законом (ипотека или залог), отказаться нельзя.

*Документ затрагивает самые популярные направления добровольного страхования, в том числе автомобильного (КАСКО) и иных видов транспорта, частного имущества (домов, квартир, обстановки и прочие), страхования гражданско-правовой ответственности (дополнительная «автогражданка», страховка от залива или причинения иного ущерба), страхования жизни, от несчастных случаев и болезней, медицинского страхования (ДМС), страхования финансовых и иных рисков.



Источник фото: eng.ladkrasota.ru

ЛИТЕРАТОР, ДРАМАТУРГ И АКТЕР ЕВГЕНИЙ ГРИШКОВЕЦ РАССКАЗАЛ НАМ ТАК МНОГО О НАС САМИХ НА ЭТОЙ ПЛАНЕТЕ, НО ПРОЩАТЬСЯ С БУМАГОЙ НЕ ДУМАЕТ, НЕСМОТРИ НА ГОДЫ ЖИЗНИ ОДНОВРЕМЕННО С СОБАКОЙ, ЗИМОЙ, ДРЕДНОУТАМИ, АСФАЛЬТОМ, РУБАШКОЙ, ДОМОМ И... ДЕНЬГАМИ. В КАЖДОМ СВОЕМ НОВОМ ТВОРЕНИИ ГРИШКОВЕЦ ГОВОРИТ О «ВЕЩНЫХ ЦЕННОСТЯХ», А МЫ ОСМЕЛИЛИСЬ НАПРЯМУЮ СПРОСИТЬ ЕГО ПРО ДЕНЬГИ.

Евгений Гришковец: «Отсутствие денег — это ужас для мужчины»

Е. Г.: — Я пишу про деньги, это правда. В последнем моем по времени спектакле «Шепот сердца» у меня тоже есть несколько пассажей. Я говорю, например, про маленького мальчика, в потной ручонке которого в детстве был зажат рубль, и он четко знал, что может обменять его на газировку или мороженое, или билет в кино, или на все эти удовольствия сразу. Но когда он взрослеет, почему-то наступает момент, когда деньгам он начинает радоваться больше, чем удовольствиям, которые может за них получить. Что с тобой произошло, человек? — спрашивает сердце, от лица которого я играю этот спектакль.

«Мне приходится из-за денег биться сильнее, но самое неприятное и унижительное в том, что ты стыдишься своего волнения по поводу денег, стремишься скрыть его, говоришь чуть свысока, как будто тебе все равно, и напускаешь такое пренебрежение, так стыдишься моего биения, что мне даже стучать противно. А когда кто-то сорвал большой куш или ты купил что-то и переплатил при этом, ты не спишь, мучаешься невыносимо, и все это биение из-за денег мне омерзительно, и я так биться не хочу!». «Шепот сердца», спектакль, 2015 г.

Е. Г.: — Деньги всегда меня мучили и не радо-



вали, потому что сущность денег была и остается непонятной для меня. С ними всегда было связано какое-то лукавство, неправда. Вот, например, подарила тебе бабушка деньги на день рождения, и ты их припрятал. Тебе хочется, чтобы все о них забыли, чтобы не говорили в ответ на твою просьбу купить что-нибудь: «У тебя же есть бабушкины деньги!». Твои деньги и деньги родителей существуют как бы отдельно. Свои ты бережешь, а родительские... ну, как бы не очень. Потому что они знают, где достаются деньги, а ты пока нет.

Для мужчины после тридцати проблема денег вообще неразрешима, как проблема лишнего веса. Ты временно можешь решить эту проблему, но избавиться от нее вообще не можешь.

ВЛФ: — *Есть же вполне разумные финансовые стратегии, которые говорят тебе: откладывай, сберегай и проблема денег будет решена...*

Е. Г.: — Нет у меня никакой финансовой стратегии. У меня есть какие-то деньги, а стратегии нет. Более того, я понял отчетливо, что деньги есть у всех: богатых, бедных, даже у нищих есть какая-то маленькая денежка. Жилье, любовь, дети могут быть не у всех, а деньги у человека есть всегда. Но относятся люди к ним по-разному. Я знаком с людьми, у которых есть колоссальные состояния, но они четко делят деньги на свои личные и оборотные в бизнесе. В бизнесе у них могут быть многомиллиардные инвестиционные проекты, а в жизни они могут жадничать по мелочам. Чем больше у тебя денег, тем сложнее у тебя отношения с ними. Как только у тебя возникают накопления, ты начинаешь испытывать непрерывную тревогу, что с ними что-то может случиться. Ты начал играть с государством и самое интересное, что государство всегда в этой игре выигрывает. Чем больше денег, тем жестче проигрыш. Например, государство завтра может вообще отменить деньги. Бывали периоды, когда у меня скапливались какие-то суммы и я начинал заниматься какими-то глупостями, вкладывать деньги в недвижимость, покупать квартиру, и в результате дом, в который я вложил, до сих пор не достроен.

Мои родители, в принципе, не бедные люди, копили всю жизнь, но у них случились трудности с банком, как у вас в Томске совсем недавно с Промрегионбанком, и им вернули 1 млн 400 тысяч через Агентство по страхованию вкладов. После этого мой отец, который вообще-то в Кузбассе руководил агентством по делам о несостоятельности, преподавал менеджмент, сообщил нам, что убедился окончательно: деньги — это мусор. Он купил себе машину, которую давно

хотел, за 1,4 млн рублей. Он сказал: «Зачем мне копить? Я — пожилой человек, мои дети стоят на ногах, я хочу получать радость на склоне своей жизни».

С другой стороны, полное отсутствие денег — это унижение для мужчины, главы семейства, ужас и страшная травма, которая не проходит никогда. У меня был период нищеты, когда я только переехал в Калининград, ничего не зарабатывал профессией, моя жена была вынуждена работать за нищенскую зарплату, и иногда отец тайком, чтобы сберечь мое самолюбие, давал какие-то деньги моей жене. От этого периода у меня осталась привычка думать, дорого или дешево то, что я покупаю. Я покупаю первую черешню на рынке и думаю, что через неделю вообще-то она будет гораздо дешевле. Хотя для меня это крайне несущественная разница, я об этом думаю все равно. А для кого-то ведь эта разница серьезная, и люди покупают считанные первые ягоды, чтобы просто принести домой детям, порадовать их.

ВЛФ: — *Некоторым деньги приносят счастье. Посмотри на тех счастливиц, которые выигрывают в лотерею, например.*

Е. Г.: — Все, что связано с деньгами, — это мучение. Несовместные в счастье вещи: человек и деньги. Я знаю двух людей, которые получили крупный выигрыш, и еще одного, который получил крупное наследство. Это несчастные люди. У них была понятная относительно счастливая выстроенная профессиональная жизнь, которая полетела к чертовой матери. Они теряли мотивацию жить и работать, как прежде, и все шло под откос. Заканчивалась карьера, семья, удовлетворение тем, что ты делаешь. Поэтому я так осторожно отношусь к легким деньгам, случайным деньгам.

ВЛФ: — *Нельзя же отрицать товарно-денежные отношения, финансово-кредитную систему, ты же сам берешь кредиты, даешь кому-то в долг...*

Е. Г.: — Нельзя деньги давать в долг. Мелочь можно дать, а крупные суммы нельзя. Не потому, что потеряешь, а потому, что пользы они не принесут. Если человек просит у тебя крупную сумму на развитие своего дела, значит, он просто еще не дорос до этой новой ступени развития бизнеса. У него нет на нее денег. Он некомпетентен, по большому счету. Я знаю истории, когда люди брали в долг крупные суммы, сразу перепрыгивали в бизнесе через две ступеньки — и это хоронило и их, и их бизнес. Они приводили свой бизнес и свою жизнь в ужасное состояние. Но самое страшное, что вместе



Источник фото: usen.us42.ru

с деньгами, данными в долг и невозвращенными, ты теряешь человека, иногда друга. Я давал в долг, и мне не возвращали. Мне было так больно, когда я говорил: «Я без этих денег проживу, а вот как мы, как ты проживешь теперь?». У банка, наверное, можно взять кредит, это же не человек, но я не брал ни разу.

ВЛФ: — *Если тебя самого деньги мучают, то как ты объясняешь своим детям, как с ними надо обращаться?*

Е. Г.: — Никак не объясняю! Это так трогательно, когда ребенок играет с монеткой, не зная ее истинной ценности. Мне кажется, что чем дольше ребенок проживет с ощущением, что деньги — это дело взрослых, тем лучше для ребенка. Тем дольше у него продлится настоящее детство.

Дело родителей — дать ребенку карманные деньги и объяснить, на какие цели их надо потратить. А если не потратил, то надо вернуть, чтобы они не оставались, не жгли ему детскую душу, чтобы он их, не дай бог, копить не начал. Я примерно так себя вел со своими детьми, и, слава богу, моя дочь, например, очень ответственно относится к деньгам. Она изучает филологию в московском университете и учится на платном отделении. Наверное, она могла бы поступить на бюджетное место, но таких мест было мало, а желающих поступить много. Наверняка, многие из этих желающих не могли платить за учебу. А я мог. Поэтому я считал справедливым платить за ее учебу, чтобы не занимать ничье место, мне от этого лучше. Вдруг она не станет филологом, а получится, что мы помешали кому-то, кто очень хочет получить это образование бесплатно. Сначала я снимал ей квартиру, и она знала, сколько это стоит. Поэтому при первой возможности переехала в общежитие довольно далеко от университета.

Всем родителям, чей ребенок уезжает в другой город учиться, советую сделать, как сделали мы с

женой. Мы заказали в банке карту с нашей фотографией. Стоим такие серьезные, вот такие... (показывает, какие серьезные они получились на банковской карте). Теперь каждый раз, когда наша дочь за что-то раслачивается, она видит наши лица. СМСки о платежах опять же мне приходят. Дочь возмущалась сначала таким тотальным контролем, но я говорил: «Это не контроль, я просто хочу постоянно знать, что ты жива, поела, здорова, а если не здорова, то купила лекарство...».

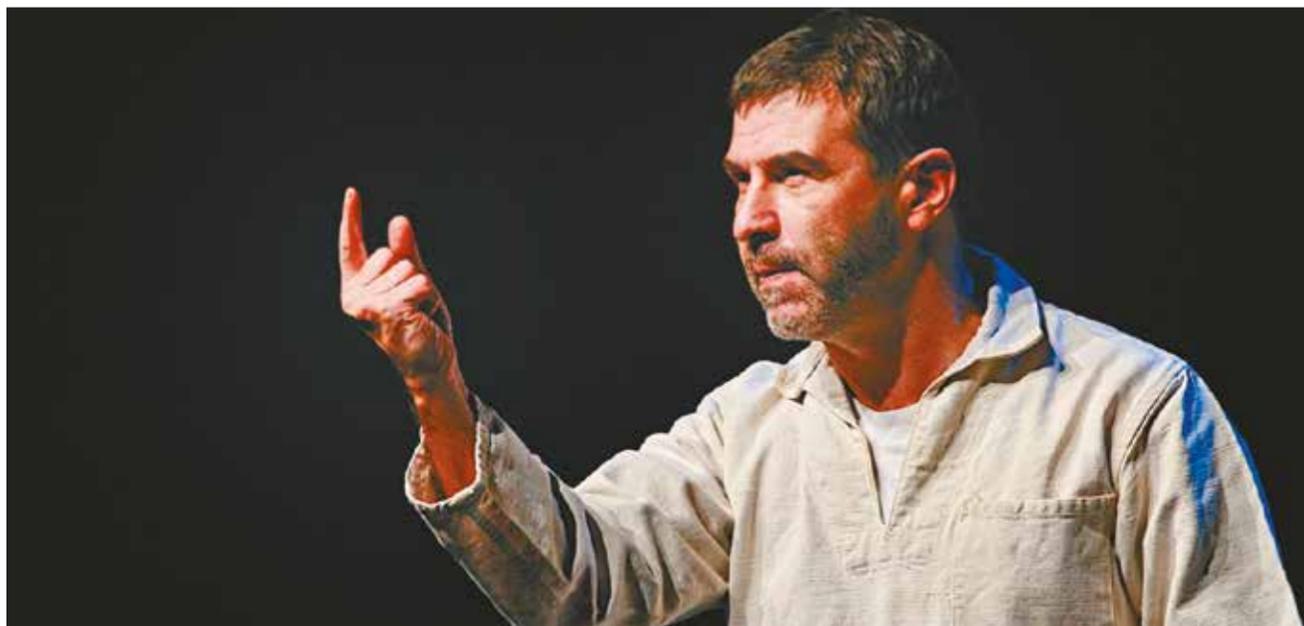
ВЛФ: — *Теперь, зная свое отношение к деньгам, даже страшно спрашивать про свое отношение к страховке.*

Е. Г.: — Мы страхуемся, когда это обязательно. При выезде за границу. ОСАГО. Детей застраховали на какие-то небольшие суммы. Недвижимость застрахована вся, хорошо и правильно. Надо же понимать, что если что-то случится с твоим домом, который оценивается в 10 миллионов рублей, например, ты получишь возмещение за потерю имущества, но земля и место, на котором стоит дом, никуда не денутся. Так что страховать на всю сумму в 10 миллионов смысла нет. Страховать надо, потому что страховка дает тебе возможность меньше думать о деньгах и о том, как их не потерять. Другое дело, что в Швейцарии 10 страховых компаний и можно застраховать что угодно, а у нас их 300 и некоторые виды страховок недоступны. Я бы хотел больше страховать, потому что у меня как-то сгорели декорации на два миллиона рублей ко всем сразу спектаклям, и это была беда. Застраховать декорации невозможно. Они страхуются как груз, когда едут по стране во время гастролей, но как предмет театральной постановки их невозможно застраховать. Это просто набор вещей, которые сами по себе могут не иметь большой ценности, но как декорации, с которыми я зарабатываю, на восстановление которых нужно время, они для меня драгоценны.

Деньги все равно уйдут, девальвируются, ты их потеряешь, они утекут как песок сквозь пальцы. Чтобы меньше думать об этом, надо обязательно страховать.

ВЛФ: — *Может быть, тогда и о пенсии пора думать нам, 50-летним?*

Е. Г.: — Думать о пенсии в России бессмысленно. Я помню, что моя бабушка в 1987 году продала свой домик на берегу Азовского моря в Мариуполе и получила 10 тысяч рублей. Тогда это была огромная сумма, она приехала к нам с ней, мы разместили деньги в банке, а в 1991 году их не стало. Нам уда-



Источник фото: i.ytimg.com

лось держать бабушку в неведении относительно этих денег до конца ее жизни. Если бы она узнала, что их больше нет, не представляю, что случилось бы. Были 90-е и были разные финансовые трудности в семье, и бабушка всегда говорила: «Да что вы мучаетесь! Возьмите мои деньги, они же лежат в банке без дела...». Странно, что человек, проживший такую большую и сложную жизнь с разными событиями в ней, все равно оценивает ее итог по количеству денег или имущества, оставленного в наследство детям и внукам...

ВЛФ: — *История, как в фильме «Гудбай, Ленин!», когда старушку до конца жизни убеждали в том, что она живет при социализме. Действительно, странно получается, что человек оценивает финал своей жизни в деньгах, когда сами деньги отчасти теряют для него ценность. Вот в молодости первые деньги и заработки были отчаянно нужны. Ты их помнишь?*

Е. Г.: — Мои первые заработки относятся к концу 80-х годов. Тогда деньги ничего не значили. Гораздо больше значила возможность купить на них что-то или как-то осознанно и осмысленно их потратить, потому что не было ни товаров, ни заграничных путешествий. Поэтому если деньги тратились, то с удовольствием, потому что деньги приносили тебе хорошую книгу или вещь. Сегодня можно бесцельно и без особого удовольствия потратить много денег, а в Советском Союзе это было проблематично.

Зато я очень хорошо помню первые деньги, ко-

торые получил за профессию. Это были невероятные 11 тысяч долларов (минус подоходный налог) за лучшую пьесу на русском языке в 1999 году. После двух лет нищеты я легко распланировал, что мы на эти деньги два года проживем с семьей, как минимум. Не удалось, конечно, потому что потом начались настоящие заработки профессией. Я сознательно ограничил себе возможности заработка литературой, театром, искусством вообще. Я не пишу на заказ и отмечаю любые предложения работать таким образом.

ВЛФ: — *А реклама?*

Е. Г.: Только когда в рекламе есть возможность творчества, в остальных случаях я отказываюсь. Мне поступали предложения рекламировать «Мерседесы» Е-класса, но я отказался. У меня никогда не было такой машины, и мои зрители в основном не ездят на «Мерседесах» представительского класса. А вот с IKEA я согласился сотрудничать, потому что мне было интересно рассказывать о вещах из моего детства, о «вещных ценностях», и им нравилось то, что я пишу. Я замечал, что как только человек начинает иметь сторонний заработок в рекламе или заводит свой бизнес, он лишается мотивации в творчестве. Посмотрите на людей творчества, которые мелькают в рекламе. Они неизбежно теряют в качестве и количестве спектаклей, фильмов, текстов, теряют творческий импульс, потому что, выражаясь языком нашего кемеровского двора, бог — не фраер.

Андрей ОСТРОВ

У банка отозвали лицензию. Что делать?

В 2015 году Центробанк лишил лицензии на проведение банковских операций рекордное за 5 лет число банков — 93. Среди них такие крупные банки, как Российский кредит, Ренессанс, Региональный банк развития. А 30 мая 2016 года ЦБ РФ отозвал лицензию на осуществление банковских операций у Промрегионбанка, кредитной организации с некогда томской пропиской, среди клиентов которого была значительная часть томичей. На сегодня приказом ЦБ РФ в банке назначена временная администрация.

В середине мая томские клиенты Промрегионбанка начали жаловаться на проблемы со снятием средств со счетов. Банк сослался на технический сбой в связи с открытием филиала «Томский» и переводом клиентов на новые реквизиты и пообещал решить проблему в течение двух дней. Позже стало известно, что банк расторг договор с Пенсионным фондом России о выплате пенсий томичам, с 26 мая было приостановлено проведение транзакций по картам.

Как действовать клиентам банка, у которого отозвали лицензию? Публикуем практические советы.

ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ И ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

Средства физлиц и ИП участвуют в государственной системе страхования вкладов. Владельцы счетов могут обратиться за страховым возмещением в Агентство по страхованию вкладов (АСВ).

Страховое возмещение выплачивается вкладчику в размере 100 процентов суммы всех его счетов (вкладов) в банке, в том числе открытых для осуществления предпринимательской деятельности, но не более 1 400 000 рублей в совокупности. Сумма, не компенсированная страховкой, погашается в ходе ликвидации банка в составе требований кредиторов первой очереди (для счетов ИП, открытых для осуществления предпринимательской деятельности, — в составе третьей очереди). По банковскому вкладу (счету) в иностранной валюте страховое возмещение рассчитывается в рублях по курсу Банка России (для вкладчиков Промрегионбанка применяется курс, действовавший на 30 мая 2016 года, — 66,08 руб. за доллар и 73,49 руб. за евро).

Что касается клиентов Промрегионбанка, Агентство по страхованию вкладов сообщает, что выплаты начнутся не позднее **10 июня 2016 года**. Для оперативного приема заявлений граждан и максимально быстрых выплат им компенсаций по вкладам АСВ намерено использовать банки-агенты. Заявления о выплате страхового возмещения могут подаваться вкладчиками в течение всего периода ликвидации банка. «Помните, что застрахованы не только внесенная во вклад сумма, но и «набежавшие» проценты. Они рассчитываются пропорционально фактическому сроку вклада до дня наступления страхового случая», — комментирует АСВ.

Дополнительную информацию о порядке выплаты страхового возмещения вкладчики всегда могут получить по телефону горячей линии АСВ (8-800-200-08-05), а также на сайте АСВ в разделе «Страхование вкладов/Страховые случаи» (www.asv.org.ru).

Выплата возмещения по вкладам производится Агентством в течение 3 рабочих дней со дня представления вкладчиком необходимых документов, но не ранее 14 дней со дня наступления страхового случая. Однако АСВ советует не спешить с получением страховки в первый день выплат — «могут быть очереди». «Приходите за страховкой в любое удобное для вас время — до окончания процедуры банкротства банка. Если у вас нет возможности обратиться в банк-агент, направьте в Агентство по почте заявление и получите страховку почтовым переводом или на счет в другом банке. Подпись на заявлении, направляемом по почте (при размере страхового возмещения 1 000 и более рублей), должна быть нотариально удостоверена», — советуют эксперты Агентства по страхованию вкладов.



Важно помнить, что некоторые средства на счетах в банке не попадают под действие системы страхования.

Со списком исключений можно ознакомиться в полной версии статьи на портале vlfm.ru или найти эту информацию на сайте www.asv.org.ru.

ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ

К сожалению, средства на счетах юридических лиц не страхуются государством. Поэтому юрица получить свои деньги могут только через включение в реестр требований кредиторов банка. По закону предъявить свои требования кредитор может и в период действия временной администрации и в дальнейшем в ходе ликвидации банка или конкурсного производства. Но, разумеется, лучше сделать это как можно скорее.

О том, какие документы необходимо подготовить для включения в реестр кредиторов банка, можно прочитать в полной версии статьи на портале vlfm.ru или найти эту информацию на сайте www.asv.org.ru.

Когда ждать выплат?

Срок для рассмотрения требований кредиторов — **30 рабочих дней** с даты получения всех документов. Итоговое решение по заявленным требованиям временная администрация или конкурсный управляющий обязаны выслать на ваш адрес.

К сожалению, юридическим лицам и ИП с суммами сверх 1,4 миллиона рублей придется подождать — их требования погашаются в третьей очереди. Вся процедура ликвидации или банкротства банка может занять 2-3 года. Если денег у банка недостаточно, чтобы рассчитаться со всеми полностью, кредиторы получают лишь часть своих сумм.

Также никогда заранее неизвестно, какую сумму вы сможете получить в ходе банкротства. По данным АСВ, в 2014 г. были удовлетворены требования 39,5 % кредиторов банков, в 2013 г. — 23,2 %, в 2012 г.

— 15,5 %. Статистика, конечно, оптимистичная, но в целом заставляет сделать закономерный вывод о том, что к выбору обслуживающего банка нужно подходить тщательно, а также вспомнить ставшее уже классическим выражение про хранение яиц в разных корзинах...

ЗАЕМЩИКАМ

Что делать, если вы брали кредит, а у банка отозвали лицензию? Нужно ли погашать кредит?

Нужно! Так как отзыв лицензии не отменяет обязанности заемщиков банка погашать задолженность.

В каком порядке погашается кредит?

В период со дня отзыва лицензии и до принятия арбитражным судом решения о признании банка банкротом (ликвидации) заемщик обязан погашать задолженность по кредиту в порядке и по реквизитам, установленным временной администрацией по управлению банком. Соответствующая информация размещается на сайте банка или предоставляется по месту его нахождения. В случае отсутствия такой информации заемщик обязан погашать задолженность по кредиту согласно утвержденному договором графику платежей по прежним реквизитам.

После принятия арбитражным судом решения о признании банка банкротом (ликвидации) и возложения на АСВ функции конкурсного управляющего (ликвидатора) заемщик обязан погашать задолженность по реквизитам, размещенным на сайте Агентства www.asv.org.ru в разделе «Ликвидация банков» на странице соответствующего банка. Такая информация публикуется не позднее 10 дней после открытия ликвидационной процедуры. Кроме того, конкурсный управляющий (ликвидатор) направляет всем заемщикам письма с указанием платежных реквизитов для погашения задолженности.

Для проведения платежа необходимы следующие данные: наименование банка, номер и дата кредитного договора, фамилия, имя и отчество заемщика, его телефон. Обязательно сохраняйте все квитанции о перечислении средств.

Может ли банк передать (продать) права требования по кредиту третьему лицу?

Да. Если заемщик не погасил задолженность, то права требования к заемщику могут быть проданы конкурсным управляющим (ликвидатором) на открытых торгах третьему лицу, которое установит свой порядок погашения ссудной задолженности.

Анна ЯРОСЛАВЦЕВА



Зачем вести учет и контроль своих денежных потоков?

Учет, контроль и планирование финансов позволит избежать зависимости от несвоевременных выплат заработной платы, непредвиденных событий и чувствовать себя более уверенно в современных условиях жизни.

К сожалению, многие из нас частенько оказываются в положении, когда деньги уже закончились, а до новых поступлений остается еще несколько дней. И тогда приходится одалживать деньги или жестко экономить на всем.

Чтобы избежать такой ситуации, надо правильно спланировать свои будущие расходы и доходы, то есть составить бюджет. Чтобы это сделать, необходимо понять, сколько денег можно будет потратить в следующем месяце, чтобы не пришлось занимать. Для этого нужно подсчитать, сколько заработано и потрачено в прошлом месяце, следовательно, необходимо в течение месяца фиксировать все доходы и расходы. Доходы как правило подсчитать просто, ведь источников поступления денег не так много. Большинство людей получает основной доход регулярно в виде зарплаты. Иногда к ней добавляются отпускные, премии, подработки — это переменные доходы, которые лучше фиксировать отдельно от постоянного источника.

Когда учет денег станет привычкой, необходимо будет учитывать и разовые ежегодные доходы (впрочем, и расходы тоже).

Ежемесячные доходы

1.	Заработная плата	
2.	Премии	
3.	Подарки	
4.	Доход по вкладу	
5.	Доход от сдачи в аренду	
6.	Другие доходы	

Итого за месяц:

Ежегодные доходы

1.	Ежегодная премия	
2.	Дивиденды	

Итого разовых ежегодных доходов:

ИТОГО ЗА ГОД:

Понять, на что расходуются деньги, значительно сложнее. Каждый день у человека есть необходимость и возможность потратить деньги: купить газету, перекусить, оплатить проезд и т. д. В конце дня можно увидеть, что денег в бумажнике стало меньше, но вряд ли получится вспомнить точные суммы всех трат.

Необходимо выработать привычку записывать сумму трат в конце дня. Все расходы стоит разделить по нескольким основным категориям, например, «Питание», «Транспорт» и так далее. Также рекомендуется учитывать и ежемесячные расходы, которые, возможно, совершаются безналичным путем: оплата коммунальных услуг, мобильного телефона и т. д. Одним из инструментов учета расходов в этом случае может быть банковская пластиковая карта. Для учета расходов можно завести специальную дебетовую карту, класть на нее определенную сумму и по банковским отчетам анализировать структуру расходов. Чем еще удобна банковская карта как инструмент учета расходов?

- Во-первых, вы можете подключить услугу SMS-уведомлений о совершении операций по банковской карте. В этом случае вы сможете восстановить все ваши расходы по SMS-сообщениям, хранящимся в телефоне.

- Во-вторых, современные системы интернет-банкинга, которыми могут пользоваться обладатели банковских карт, также позволяют видеть все операции и даже автоматически разбивать их на категории в зависимости от места покупки.

Обязательно сверяйте зафиксированные данные с реальным количеством денег на руках, особенно в первый месяц ведения учета. Лучше это делать еженедельно, чтобы избежать больших расхождений.

В конце месяца обязательно стоит подвести баланс расходов и доходов. Возможно, результаты удивят вас, поскольку мы часто не осознаем, сколько денег тратим на разные мелочи. Вы получите большое количество объективной информации для размышлений и дальнейших решений — наверняка



ка, вы захотите уменьшить или увеличить какие-либо категории расходов в будущем.

Ежемесячные расходы

1.	Продукты	
2.	Коммунальные услуги	
3.	Коммуникации	
4.	Автомобиль	
5.	Общественный транспорт	
6.	Одежда	
7.	Обувь	
8.	Мебель	
9.	Проценты по кредитам	
10.	Обучение	
11.	Расходы на детей	
12.	Здоровье и красота	
13.	Отдых и развлечения	
14.	Хобби	
15.	Хозяйственные расходы	
Итого за месяц:		

Ежегодные расходы

1.	Отпуск	
2.	Страхование	
3.	Карта в спортивный клуб	
Итого разовых ежегодных расходов:		
ИТОГО ЗА ГОД:		

На этапе простого учета средств нужно задержаться до тех пор, пока расхождения между учетом и реальным количеством денег на руках не будут достаточно маленькими, — обычно хватает 2-3 месяцев.

СПОСОБЫ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА

Стало понятно, что учет и контроль — это основа управления личными финансами. Каким же образом лучше осуществлять учет на практике? Можно использовать различные технологии — начиная с простого письменного учета с помощью блокнота и ручки и заканчивая специализированными компьютерными программами.

Для учета расходов нужно каждый день собирать все чеки, квитанции и прочие документы. Если чека

нет — записывать на бумаге. Периодически данные с чеков и записей нужно заносить в программу, электронную или бумажную таблицу. Лучше это делать каждый день. Чеки (а это первичные документы учета) стараться не выбрасывать, а складывать в конверт — потом могут возникнуть вопросы или необходимость уточнения — именно для этого нужны первичные документы.

Если решено вести учет в электронном виде, то следует найти в интернете различные готовые решения для учета личных финансов. Их можно условно разбить на три основные категории: программы для телефонов (смартфонов), программы для установки на компьютер и онлайн-сервисы (сайты) в интернете. Как же выбрать подходящую программу? Нужно обратить внимание на следующие требования:

- простой и удобный интерфейс, упрощающий ввод данных и работу с системой;
- гибкая система отчетов;
- возможность составления бюджета на разные сроки и сравнения плана и факта;
- поддержка разных валют;
- учет вложения в депозиты и инвестиции и расчет доходности;
- наличие кредитного калькулятора.

на заметку

Популярные программы и сервисы учета личных финансов

- Family — <http://sanuel.com>, офлайн
- MoneyTracker — <http://dominsoft.ru>, офлайн
- 1С-Деньги — <http://online.1c.ru/catalog>, офлайн
- Drebedengi — <http://drebedengi.ru>, офлайн и онлайн
- EasyFinance — <http://easyfinance.ru>, онлайн
- 4 Конверта — <http://www.4konverta.com>, онлайн
- Дзен-мани — <http://zenmoney.ru>, онлайн

Одним из самых удобных способов ведения учета и бюджета в электронном виде является программа Microsoft Excel или ее близкие аналоги (OpenOffice Calc, Corel Quattro Pro и др.). На основе такого рода программ можно самостоятельно создать удобную именно для вас систему, но придется потратить время на изучение выбранной программы и разработку системы таблиц.

По материалам совместного проекта РФ и МБРР «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».



СБЕРБАНК

Всегда рядом

**“АВТОПЛАТЕЖ”
ЗА ЖКХ**



Подробную информацию о подключении услуг и перечне организаций, в пользу которых могут совершаться платежи и размере комиссий в рамках услуги “Автоплатеж” можно получить в отделении Сбербанка, на сайте www.sberbank.ru и по тел. 8 800 555 5550. Сбербанк Онлайн доступен клиентам-держателям международных банковских карт ПАО Сбербанк (за исключением корпоративных карт). Услуга “мобильный банк” является бесплатной. Для получения дополнительного сервиса - sms-уведомлений об операциях, совершаемых по карте, необходимо подключить полный пакет. Стоимость подключения полного пакета - 60 рублей для карт Visa Classic, Master Card Standard, 30 рублей для карт Сбербанк - Maestro, Сбербанк - Visa Electron, бесплатно для карт Visa Gold, Gold Master Card.



Добро пожаловать в загадочный мир денег!

часть 5

Эта рубрика — практический учебник по финансовой грамотности для ваших детей. Она поможет объяснить ребенку, что такое деньги и какова их ценность, сколько стоит труд, почему невозможно покупать все, что хочется, и ответить на другие сложные вопросы. Читайте в каждом выпуске журнала!

Постоянные герои рубрики — семья Кузнецовых: Паша, Маша, их мама и папа.

КАК НАЙТИ ДОРОГУ К СВОЕЙ МЕЧТЕ?

Наша жизнь — это путь, в котором можно выделить несколько этапов. Мы растем и взрослеем, учимся в школе, выбираем профессию и учимся этой профессии, начинаем работать, становимся хорошими специалистами, а в конце жизни выходим на пенсию. И на каждом этапе у нас есть определенные потребности и желания.

Самые важные желания — то, что нам хотелось бы получить в будущем и для чего потребуются деньги. Например, у Паши и Маши получились следующие финансовые цели:

- Маша рассказала, что хотела бы, чтобы у нее была красивая свадьба в замке, украшенном белыми и розовыми цветами, чтобы она смогла пригласить туда всех своих друзей и родных;

- Павел же планирует через 2 года купить мопед, через 7 лет — поступить в университет, в 19-20 лет Паша хотел бы купить свою первую машину.

КАК НАЧАТЬ ДВИЖЕНИЕ К ФИНАНСОВЫМ ЦЕЛЯМ?

① Узнать стоимость финансовых целей

Прежде всего необходимо понять, сколько денег нужно, чтобы осуществить задуманное, то есть узнать, сколько стоит наша цель. Мы можем, например, пойти в магазин и узнать цену, найти информацию в интернете или справочнике.

Например, Паша и Маша воспользовались ин-



тернетом и узнали цены на свои краткосрочные финансовые цели: мопед Паши стоит 21 500 рублей, а игровая приставка Маши — 4 563 рубля.

Сколько стоят твои финансовые цели?

Выбери одну самую близкую свою финансовую цель. Сходи в магазин, посмотри в интернете или узнай у родителей ее стоимость.

Посчитай:

② Выбрать способ движения

Как мы обсуждали ранее, у нас много финансовых желаний, поэтому нужно выбрать подходящий способ движения к целям.

Как выбрать способ движения?

1. Если наших накоплений уже хватает на покупку, мы можем купить товар или услугу



сразу. Такое бывает не очень часто. Но как быть, если родители говорят, что у них нет денег на эту покупку? Тогда обращаемся ко второму варианту...

2. Постепенно копить деньги для исполнения своего желания.

Допустим, каждую неделю или каждый месяц ты станешь откладывать небольшую сумму и исполнишь свое желание немного позже.

ЭТО КАК ДОБИРАТЬСЯ ДО МЕСТА ОТДЫХА — САМОЛЕТОМ ИЛИ ПОЕЗДОМ

Если у нас есть деньги на самолет, мы можем купить билет и добраться до места за несколько часов, но что делать, если у нас не очень много денег и не хватает на самолет? Тогда мы можем купить билет на поезд и тоже приехать туда, куда нужно, но за пару дней.

Так и с целями. Результат будет одинаков — мы обязательно достигнем своей цели, просто за разное время. А путешествие на поезде бывает зачастую более интересным — сколько видов за окном, сколько новых открытий и интересных знакомств!

③ Рассчитать скорость движения к цели

Если мы решили, что будем копить деньги на цель, значит, нам важно определиться с подходящей скоростью движения к цели. Мы можем посчитать исходя из наших возможностей, как быстро мы достигнем цели и



сколько нам при этом нужно откладывать.

Чтобы узнать, сколько денег нужно откладывать в месяц, мы должны разделить стоимость финансовой цели на время до ее покупки. Иными словами, если мы разделим стоимость нашей цели на количество лет, которые у нас есть до покупки, то узнаем, сколько необходимо откладывать в год. Если получившийся результат мы разделим на 12, то узнаем, сколько необходимо откладывать в месяц, а если на 365, то в день.

ДАВАЙ РАССМОТРИМ ПРИМЕР

Скорость движения к игровой приставке PlayStation:

Финансовая цель Маши стоит 4 563 рубля. Если Маша может каждый месяц откладывать для покупки PlayStation по 500 рублей, то тогда ей понадобится 9 месяцев, чтобы накопить нужную сумму. Скорость движения Маши к цели — 500 рублей в месяц.

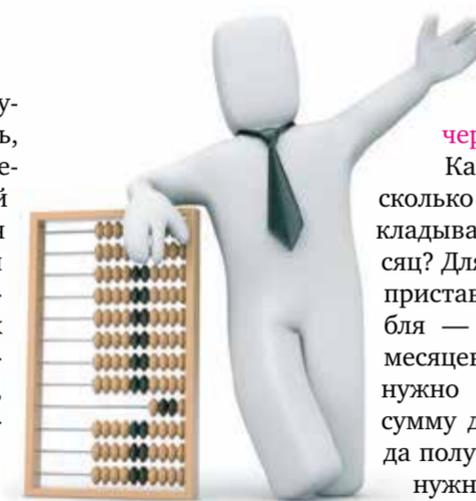
Если бы Маша откладывала только по 400 рублей, а 100 рублей в месяц тратила на сладости и журналы, тогда

Маша смогла бы купить приставку только через одиннадцать с половиной месяцев.



А если Маша захочет купить PlayStation уже через 6 месяцев?

Как посчитать, сколько нам нужно откладывать каждый месяц? Для этого стоимость приставки — 4 563 рубля — мы делим на 6 месяцев, за которые нам нужно собрать нужную сумму для покупки. Тогда получается, что Маше нужно откладывать по 760 рублей в месяц.





4 563 рубля : 6 месяцев = 760 рублей в месяц
760 рублей : 30 дней = 25 рублей 34 копейки в день



А если посмотреть на Машину долгосрочную цель?

То есть на свадьбу в замке, которая, предположим, стоит 300 000 рублей. До свадьбы у нас есть в запасе 10 лет или 120 месяцев. Значит, нам нужно откладывать по 2 500 рублей в месяц. А если бы мы откладывали, например, только в течение года, то нам нужно было бы ежемесячно откладывать по 25 000 рублей!

300 000 рублей : 120 месяцев = 2 500 рублей в месяц

2 500 рублей : 30 дней = 83 рубля 34 копейки в день

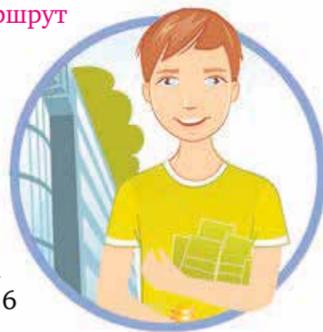
ЧТО ЖЕ ПОЛУЧАЕТСЯ?

Чем больше времени у нас в запасе до желанной покупки, тем меньше денег каждый месяц нам нужно откладывать!

С помощью этого несложного расчета каждый может найти для себя подходящую скорость движения к цели, то есть узнать, сколько нужно ждать до покупки, и сумму ежемесячных сбережений, которые следовало бы делать.

Расчитай свой маршрут к финансовой цели

1. Посчитай, сколько нужно откладывать в месяц, если ты хочешь купить игру в подарок другу на день рождения? Игра стоит 800 рублей, а праздник состоится через 6 месяцев?



2. Посчитай, через сколько лет ты сможешь купить компьютер, который стоит 25 000 рублей, если станешь откладывать 20 рублей в день?



3. Рассчитай, сколько нужно откладывать на твои финансовые цели или сколько времени тебе потребуется, чтобы накопить нужную сумму для их осуществления, если будешь откладывать часть своих карманных денег? Найди удобную для тебя скорость движения!



Теперь мы знаем, что чем раньше мы начнем движение к нашей финансовой цели, тем проще нам будет ее достигнуть. Но на пути нас подстерегают различные опасности и соблазны, которые будут стараться нам помешать добраться до наших целей. А значит, в следующий раз мы поговорим о том, как с ними бороться. Читайте в следующем выпуске журнала!

По материалам книги Евгении Блискавки «Дети и деньги. Самоучитель семейных финансов для детей».



Ответы на вопросы читателей



Я проживаю в квартире, принадлежащей моей бабушке. Она хочет, чтобы эта квартира потом перешла ко мне, но сомневается, как выгоднее и надежнее это оформить — через завещание или дарственную?

Наталья



Татьяна ИСАКОВА
Эксперт
Регионального центра
финансовой грамотности

1. Определимся с основными понятиями
Завещание — это форма распоряжения имуществом только на случай смерти его владельца. Пока бабушка жива-здоровая, она останется собственником имущества, указанного в завещании. Плюсы в том, что при жизни завещание можно неограниченное количество раз менять, дополнять, уточнять, но делать это необходимо в нотариальной форме. Кроме того, наследниками могут быть указаны любые граждане, независимо от родства.

«Дарственная» — это договор дарения. Заключив его, бабушка утратит право собственности на подаренную квартиру. При этом одаряемый гражданин не обязан будет нести какие-либо имущественные или денежные издержки в ответ.

2. Как оформляются завещание и договор дарения?

Завещание по общему правилу составляется у нотариуса в письменной форме. Удостоверение завещания другими лицами допускается в исключительных случаях, предусмотренных законом.

А вот договор дарения может быть оформлен как в письменной, так и в устной форме.

Если оформляется договор дарения движимого имущества, то письменная форма договора применяется в случаях, когда он содержит

обещание дарения в будущем.

Если же дарение сопровождается передачей дара одаряемому, то может быть совершено устно. Передача дара осуществляется посредством его вручения, символической передачи, либо вручения правоустанавливающих документов.

Договор дарения недвижимого имущества (в вашем случае — квартиры) всегда составляется в письменной форме и подлежит государственной регистрации.

3. Что касается налогов

С полученного наследства граждане не платят налог на доходы физических лиц, причем независимо от наличия или отсутствия родственной связи между наследодателем и наследниками по закону или по завещанию.

При дарении необходимо заплатить налог — 13 % от стоимости подаренного имущества.

Если даритель и одаряемый являются членами семьи и (или) близкими родственниками в соответствии с Семейным кодексом Российской Федерации (супругами, родителями и детьми, в том числе усыновителями и усыновленными, дедушкой, бабушкой и внуками, полнородными и неполнородными (имеющими общих отца или мать) братьями и сестрами), налог на подаренное имущество не платится.

Важно знать: закон предусматривает категории лиц, которые могут претендовать на наследство независимо от того, вписаны ли они в завещание или нет. Такими людьми могут быть несовершеннолетние или нетрудоспособные дети наследодателя, его нетрудоспособные супруг и родители, а также нетрудоспособные иждивенцы. Они наследуют независимо от содержания завещания не менее половины доли, которая причиталась бы каждому из них при наследовании по закону.

Задать интересующий вас вопрос можно на сайте VLFin.ru в разделе «Задать вопрос» и по телефону Регионального центра финансовой грамотности (3822) 716-787.



Июньский «индекс щей» по-томски

Июнь! И нам пора посчитать, сколько в начале лета будет стоить кастрюля самых обычных сибирских щей по сравнению с мартом этого года, когда мы делали последний расчет, и со стоимостью щей в сентябре 2015 года, с которых все и начиналось. Не перестают помогать нам и наши друзья из зарубежья (в эксперименте постоянно участвуют Белоруссия, Украина, Турция и Германия).



Прежде всего обратимся к последним данным Томскстата: индекс потребительских цен в апреле по отношению к марту 2016 г. составил 100,4 %, с начала года — 102,5 % (в апреле 2015 г. — 100,5 %, с начала 2015 г. — 107,3 %). Цены на продовольственные товары в апреле выросли в среднем на 0,5 %. Применительно к нашему набору продуктов в апреле больше всего подорожала свежая белокочанная капуста — рост цены на нее составил 28,4 %; морковь подросла в цене на 7,5 %, но зато на 7,7 % подешевели свежие помидоры.

Состав и количество продуктов для расчета

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

Что касается стоимостного выражения интересующих нас продуктов, то средние потребительские цены, по данным Томскстата за 23 мая 2016 года, на некоторые позиции из нашего списка таковы: говядина (кроме бескостного мяса) — 307,21 руб./кг, картофель — 19,11 руб./кг, свежая белокочанная капуста — 38,17 руб./кг, лук репчатый — 30,85 руб./кг и морковь — 39,02 руб./кг.

Начинаем делать расчет нашего собственного продуктового индекса, который покажет реальную картину того, что происходит с ценами в городе Томске. Напомним, что каждые 3 месяца мы записываем цены в одном и том же магазине, что делает

наш эксперимент абсолютно чистым.

Первый индекс щей мы посчитали в сентябре 2015 года. Тогда стоимость трехлитровой кастрюли щей в Томске составила 239 рублей. В декабре цена такой же кастрюли щей была уже 283,6 рубля, а в марте 2016 года — 296,43 рубля.

ЧЕМ ОТЛИЧИЛСЯ ИЮНЬ?

Стоимость помидоров резко пошла на снижение (на 20 рублей) по сравнению с мартом, а больше всего подорожал лук! На целых 14,2 рубля! С 19,80 руб./кг в марте до 34 руб./кг в июне.

На 12,45 рубля выросла цена на морковь. Три месяца назад ее покупали в нашей торговой точке по цене 19,55 руб./кг, а в июне уже за 32 руб./кг. На 10 рублей стала дороже говядина на кости — 375 руб./кг в июне против 365 руб./кг в марте. На 6 рублей подорожала капуста — 22 руб./кг в марте и 28 руб./кг в июне. Ну, и совсем несущественно картофель — всего на 90 коп: было 12,10 руб./кг в марте, стало 13 руб./кг в июне.

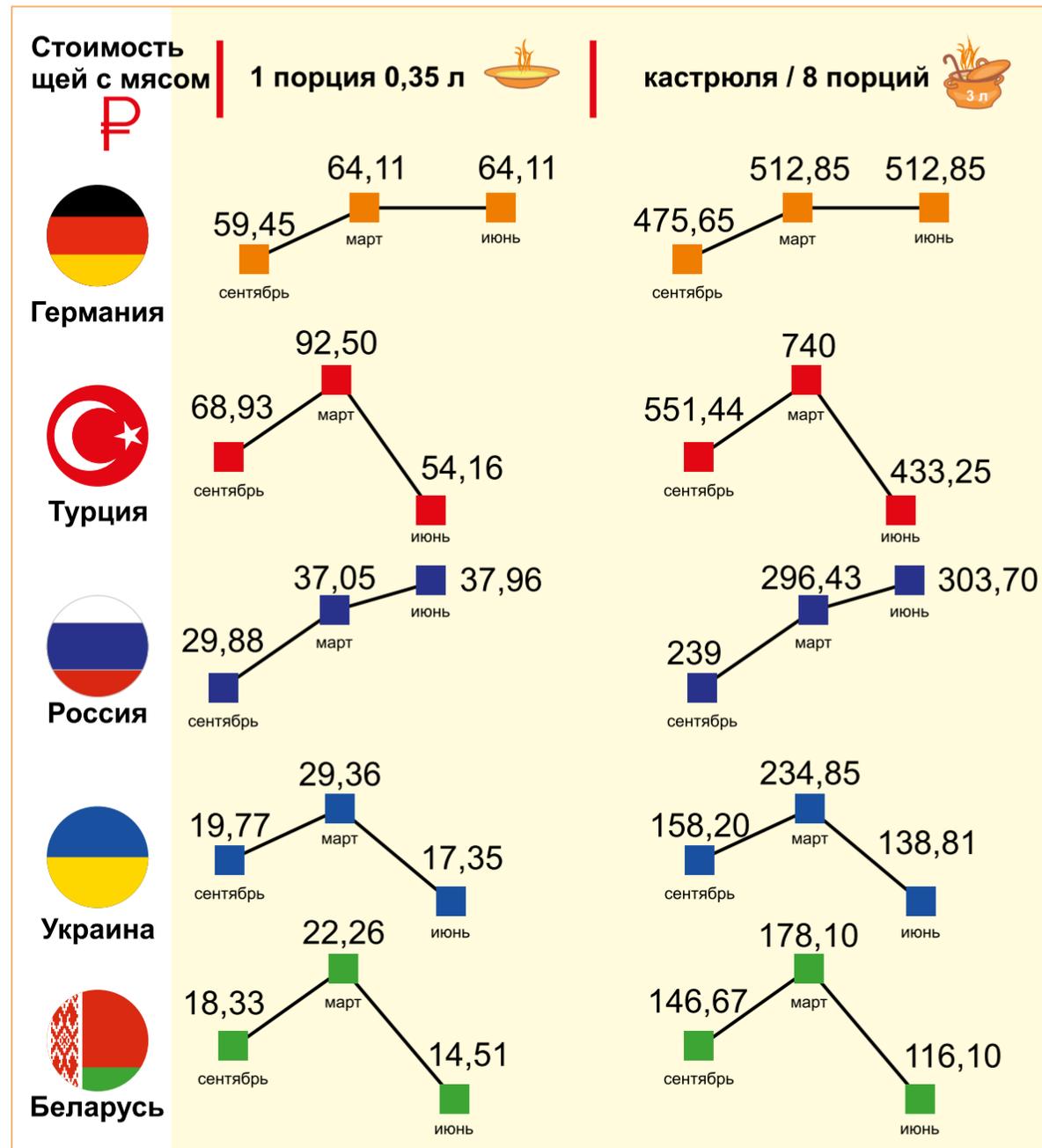
Всего два ингредиента для щей сегодня можно купить в нашем магазине дешевле: это помидоры — 193 руб./кг против 213 руб./кг и пучок зелени — 20 руб. против 22 руб.

РЕЗЮМИРУЕМ

Июньские щи с мясом обойдутся хозяйкам Томска в 303,7 рубля за кастрюлю объемом 3 литра. В марте кастрюля нашего сибирского супа стоила 296,43 рубля, в декабре — 283,6 рубля, а в сентябре — 239 рублей. Получается, что июньские щи по сравнению с мартовскими выросли в цене на



Динамика «индекса щей»/сентябрь 2015 г.- июнь 2016 г.



2,45 %, а по сравнению с сентябрьскими — уже на 27 %! И это вновь 3-е место в нашем рейтинге.

Что же касается одной порции первых летних щей с мясом в Томске, то теперь она будет стоить 37,96 рубля против 37,05 рубля за порцию весеннего супа, 35,45 рубля за тарелочку зимнего супа и 29,88 рубля за порцию осеннего.

А ЧТО ЗА ПРЕДЕЛАМИ РОССИИ?

Белорусы и украинцы ставят новые рекорды низ-

ких цен! А все остальные страны им завидуют! Судите сами, в начале лета хозяйшки Гомеля вкусно и сытно покормят свои семьи наваристыми щами с мясом всего за 116,1 рубля за кастрюлю. И это будет на 62 рубля дешевле, чем в марте (178,10 руб.), на 3,47 рубля дешевле, чем в декабре (119,57 руб.) и на 30,57 руб. дешевле, чем в сентябре (146,67 руб.). Белорусские щи в нашем международном рейтинге никому не отдадут свое 1-е место с самого начала эксперимента! В июне стоимость белорусских щей



оказалась на 62 % меньше томских.

Украинские хозяйки тоже не в обиде. Их трехлитровая кастрюля щей обойдется семейному бюджету всего в 138,81 рубля. И пока это самая низкая их стоимость с начала проекта. В нашем рейтинге Украина вновь на **2-м месте**. В сравнении с томскими щами украинские оказались на 54 % дешевле.

По остальным участникам рейтинга (Германия и Турция) ситуация поменялась. С 5-го в марте на **4-е место** теперь перешла Турция, где кастрюля щей в июне обойдется в 433,25 рубля, а на **5-м месте** оказалась стабильная Германия, в которой цена щей осталась неизменной с весны — 512,85 рублей.

Стоимость продуктов наши участники из других стран традиционно присылают в своей местной валюте, а мы на дату расчета переводим все в рубли по текущему курсу ЦБ.

ЩИ ДЛЯ ВЕГАНОВ

Стоимость щей мы подсчитываем не только с учетом мясного ингредиента, но и без него. Как же распределились места в нашем рейтинге после приготовления июньских щей без мяса? Здесь мы столкнулись с неожиданностью.

1-е место, оставив позади бюджетных белорусов, взяли турки. Ликуйте, вегетарианцы Анталии! Порция «пустых» щей в июне обойдется всего в 7,9 рубля, а кастрюля супа без мяса в 63,25 рубля! А ведь за все время нашего проекта Турция менялась местами в рейтинге цен только с Германией.

2-е место стабильно за украинскими «пустыми» щами по цене 9,34 рубля за порцию и 74,72 рубля за кастрюлю.

И вот теперь идут за ними в рейтинге гомельские белорусы, приготовившие порцию щей без мяса за 10,32 рубля и кастрюлю за 82,54 рубля и занявшие нетипичное для них **3-е место**.

Томск же в этом списке лишь на **4-м месте** — 14,52 рубля за порцию щей без мяса и 116,2 рубля за кастрюлю.



Хозяйки из немецкого города Бадмюнстерайфель спокойно смотрят на эту чехарду цен со своего **5-го места** и нисколечко не переживают. Потому что несмотря на большой вклад немецкой экономики в интеграцию беженцев, экономика все же остается сильной. И стоимость «золотой» порции щей без мяса в 39,17 рубля и кастрюли супа в 313,35 рубля не бьет по кошельку гражданина Германии.

ПОСЛЕСЛОВИЕ: «ИНФЛЯЦИОННЫЙ ШОК В РОССИИ ЗАКОНЧИЛСЯ»

Так считает замминистра финансов РФ Максим Орешкин. По его словам, инфляция в РФ к июню 2016 года в годовом выражении может замедлиться до 5,5 %. «Последние данные по инфляции демонстрируют, что тот инфляционный шок, который был, закончился, и если посмотреть на горизонт 12 месяцев вперед, то инфляцию на уровне 5,5 % не исключаем», — сказал он.

Ранее на Петербургском международном экономическом форуме Максим Орешкин говорил, что годовая инфляция в РФ в первом полугодии 2016 года может опуститься ниже 6 %, а по итогам года, по оптимистичному прогнозу, составить 4 %. Официальный же прогноз Минэкономразвития РФ по инфляции на 2016 год составляет 7 %.

Как это скажется на наших ценах, покажет сентябрьский «индекс щей».

Наталья ВОЛКОВА



Стальное вложение

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В АРТ-ОБЪЕКТЫ СТАЛО ОДНИМ ИЗ ПОПУЛЯРНЫХ ТЕЧЕНИЙ НАШЕГО ВРЕМЕНИ. ДЕНЬГИ ВКЛАДЫВАЮТСЯ ВО ВСЕВОЗМОЖНЫЕ СТАРИННЫЕ ВЕЩИ С ОСОБОЙ КУЛЬТУРНОЙ, ИСТОРИЧЕСКОЙ, РЕЛИГИОЗНОЙ ЦЕННОСТЬЮ: ПОЛОТНА ХУДОЖНИКОВ, ИКОНЫ, ФАРФОР И Т. Д. ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ ТЕХ, КТО РЕШИЛ ПРИУМНОЖИТЬ СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА, ПРИВЛЕКАЕТ ХОЛОДНОЕ ОРУЖИЕ.

ПОЧЕМУ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ХОЛОДНОЕ ОРУЖИЕ ПЕРСПЕКТИВНО?

Холодное оружие символизирует доблесть, честь и справедливость, оно связано с героическими событиями своего владельца. Оружие было самым важным в жизни воина. Поэтому, даже обнищав, владелец не расставался с ним, хотя его продажа могла принести огромные деньги.

Инвестировать в коллекционное оружие в последнее время стало выгодно. Оно стоит на первом месте в иерархии перспективных направлений инвестирования. Далее следует живопись. Стоимость коллекционного оружия со временем только увеличивается.

Показательна история с саблей Бао-Тенг, относящейся к эпохе императора Цяньлуна. В 2006 году она была продана за 5,93 миллиона долларов, а двумя годами позже — за 7,7 миллиона долларов. Рост стоимости оружия относится не только к раритетным вещам, но и к экземплярам посромнее. Ценность оружия может зависеть как от его особенностей, так и от известности имени мастера. Например, авторский нож «Рыба» от мастера оружейного дела Кириллова В. С. (Нижегородская обл., г. Павлово на Оке). Лезвие клинка выполнено в технике мозаичного дамаска, гарда* покрыта серебром, а рукоять изготовлена из прорезного и инкрустированного дерева бубинго, африканского розового дерева с твердой древесиной.

Сам мастер, изготовивший нож, — победитель международных специализированных выставок, имеющий ордена от фонда К. Фаберже. Награжден из рук ее Величества княгини Марии Владимировны Романовой, главы российского императорского дома, орденом и личным дворянским титулом за заслуги в обеспечении военной безопасности России и полезные труды по укреплению ее могущества. Нож «Рыба» имеется в сувенирной лавке Первого музея славянской мифологии в Томске и может стать частью вашей личной коллекции.

Стоимость оружия увеличивается, если оно имеет провенанс (происхождение) или связано с определенной исторической эпохой. Здесь можно говорить о копиях (оружие, выполненное полностью с использованием исторических способов изготовления) или репликах (творческие вариации изготовления оружия). К примеру, в Первом музее славянской мифологии на выставке художественного оружия «Клиники России» (проходит с 29 апреля по 30 июня 2016 г.) представлен красивейший экспонат от ООО «Грифон» — меч «Первая мировая война», украшенный миниатюрными гравировками: портретом императора Николая II, изображениями причастия русских солдат на фронте перед боем, атакующей русской армии, сражения русской и немецкой армий. Рукоять меча выполнена из резного самшита (дорогостоящая древесина, самая твердая и плотная из всех встречающихся в Европе), ножны украшены гравировкой, тонкой просечной резьбой, филигранью, драгоценными и полудрагоценными камнями — гранатами, топазами, фианитами. Всего в этом изделии около 140 различных драгоценных и полудрагоценных камней. Стоимость его сегодня — 1 500 000 рублей.

Авторский нож «Рыба» от мастера оружейного дела Кириллова В. С.





ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ХОЛОДНОЕ ОРУЖИЕ

Во-первых, инвестирование в оружие, как и в любой антиквариат, относится к долгосрочным вложениям. Поэтому ждать прибыль через год — наивно. Нужно готовиться к тому, что ощутимый рост стоимости произойдет через 7-10 лет. А чтобы купленный экземпляр приобрел статус антикварного, придется ждать 50 лет. Кроме того, первоначальный инвестиционный капитал для создания коллекции составляет примерно 6 000-7 000 долларов.

Во-вторых, если вы серьезно решили заняться коллекционированием оружия, нужно будет обратиться к экспертам — только они смогут отличить оригинальное изделие от подделки. При этом потребуются заплатить комиссию в размере не менее 1-2%, а то и 5% от стоимости арт-объекта. Но эксперты как правило соглашаются на консультацию, если стоимость покупки превышает 10 000 долларов.

Одним из оптимальных вариантов, помимо аукционов и инвестиционных фондов, в приобретении оружия являются выставки. Представленные на них экземпляры изначально обозначаются как оригинальные или нет и имеют соответствующие документы. Поэтому можно не только сэкономить на комиссионных эксперту, но и иметь гарантию не быть обманутым.

В-третьих, необходимо точно знать, какое оружие станете коллекционировать. И здесь нужно руководствоваться законом «Об оружии», чтобы знать особенности коллекционирования, ввоза и вывоза оружия, правила оформления и получения лицензии на оружие, особенности хранения.

ХОРОШИЕ КОЛЛЕКЦИИ НАЧИНАЮТСЯ СО СТРАСТИ...

...и только такие приносят доход — так считают эксперты, аналитики инвестиционных фондов и сами коллекционеры. Начиная собирать оружие, вы станете не только общаться с экспертами, дилерами, но и посещать выставки, читать соответствующую литературу — профессиональную, искусствоведческую, историческую. Станете знатоком оружия, и хобби постепенно перерастет в страсть. Поэтому точно нужно определиться, к какому виду оружия лежит душа — декоративному, антикварному, копиям, репликам и т. д. Прекрасной возможностью для томичей и гостей города, проявляющих интерес к оружию или желающих уже начать формировать собственную коллекцию, является посещение действующей до 30 июня текущего года



Меч «Первая мировая война»

выставки современного украшенного оружия «Клинок России» в Первом музее славянской мифологии.

Но даже если вы не планируете стать коллекционером оружия, оно может оказаться весьма оригинальным подарком для человека, который увлекается рыбалкой, охотой, или того, для которого подарок в виде ножа, клинка или другого вида оружия, возможно, станет началом его страсти.

И пусть вы не решились инвестировать в собственную коллекцию, можно через оригинальный подарок инвестировать в отношения. А это не менее выгодно, чем прибыль финансовая. Действительно, стальное вложение.

Назира КАМАРОВА
«Первый музей славянской мифологии»,
г. Томск, ул. Загорная, 12.

* Часть клинка, защищающая руку от удара оружием противника и от соскальзывания кисти на собственный клинок.



Приемы самообороны от финансового мошенничества

По данным соцопросов, большинству россиян известно о существовании различных форм мошенничества на финансовых рынках. Однако новые способы обмана появляются постоянно, а мошенники зачастую прибегают к психологическим атакам и нестандартным приемам. Нужно быть готовым и уметь адекватно реагировать на них. Незаконное использование имени и брендов известных организаций, которые пользуются доверием у населения, — одна из наиболее частых форм мошенничества.

Мошенники используют 5 основных способов, в которых так или иначе упоминается Банк России, чтобы выманить средства у граждан. Эти схемы чаще всего применяются в отношении социально незащищенных категорий населения, особенно граждан пожилого возраста.

СХЕМА «ДЕНЕЖНАЯ КОМПЕНСАЦИЯ»

Суть: предлагается получить компенсацию за что-нибудь.

Как работает?

По телефону или через SMS-сообщения, представляясь сотрудниками Банка России или его уполномоченными, например, судебными исполнителями, мошенники предлагают получить денежную компенсацию за ранее приобретенные товары или оказанные услуги.

В зависимости от ситуации для этого необходимо предварительно оплатить «налог», «госпошлину» или «страховой сертификат». В случае согласия человеку как правило предлагается перевести деньги на счет некоего физического лица. Для большей убедительности мошенники упоминают в разговоре адрес Банка России (Москва, ул. Неглинная, 12), указанный на его официальном сайте.

Мошенник может представиться также адвокатом и назвать фамилию из официального списка коллегии адвокатов города или области, для убедительности направить даже якобы копии паспорта, служебного удостоверения, судебного решения, исполнительного листа и других документов. Однако на самом деле эти документы — подделка.

Цель мошенников

Прежде всего — перечисление им денежных средств по различным основаниям в качестве условия получения обещанной компенсации. А если

гражданин перечислил деньги, ему могут поступать повторные требования оплаты по так называемым дополнительным основаниям.

СХЕМА «ВЫСОКОДОХОДНЫЙ НАКОПИТЕЛЬНЫЙ СЕРТИФИКАТ В ЦЕНТРАЛЬНОМ БАНКЕ РОССИИ»

Суть: предлагается вложить деньги в «высокодоходный накопительный сертификат в Центральном банке России».

Как работает?

Гражданин должен перевести средства на счет некоего «финансового представителя Банка России». Связаться с этим «представителем» после перевода, естественно, уже не удастся.

СХЕМА «ВАША КАРТА ЗАБЛОКИРОВАНА!»

Суть: осуществляется рассылка SMS-сообщений или звонки гражданам с информацией о том, что их банковские карты якобы заблокированы.

Как работает?

В SMS в строке «Отправитель» отражается номер





телефона или текст, который должен указывать на принадлежность к Банку России. Например, может использоваться слово «Сентробанк» или другие слова и словосочетания, которые ассоциируются с Центральным банком.

Цель мошенников

Если получатель сообщения перезванивает по указанному номеру, мошенники, представляясь работниками Банка России, пытаются выяснить у него данные карты, включая PIN-код, либо стараются побудить адресата предпринять некоторые действия с использованием банкомата для вымышленной разблокировки карты.

СХЕМА «ВЫ ВЫИГРАЛИ В ЛОТЕРЕЮ!»

Суть: обещают выплаты денежных выигрышей, якобы начисленных организациями и фирмами, которые торгуют товарами народного потребления по каталогам.

Как работает?

В рекламных буклетах и каталогах подобных фирм указаны названия несуществующих кредитных организаций-партнеров, созвучные с наименованием Банка России (ОАО «ЦБ», ОАО «БР», «Банк Российский», ЦБР и прочее).

Все эти способы мошенничества связаны с невнимательностью, доверчивостью или неосведомленностью граждан!

БАНК РОССИИ РЕКОМЕНДУЕТ

1. **Проявлять бдительность** и не реагировать на сомнительные предложения незнакомых лиц перечислить деньги для получения разного рода призов, выигрышей, компенсаций за ранее приобретенные товары различного назначения, включая медицинские.

2. **Не перечислять деньги** на предлагаемые счета и номера телефонов, игнорировать предложения о передаче денег при личной встрече.

3. **Внимательно обдумать ситуацию**, прежде чем принимать любое решение, связанное с расходами по предложениям от незнакомых, посоветоваться с близкими и родственниками.

4. **Перепроверять любую информацию**, поступившую от неизвестных вам людей. Если они выступают от имени учреждения (Банка России, Министерства финансов, прокуратуры, коллегии адвокатов и т. п.), предварительно позвонить в эту организацию по ее официальным телефонам.

5. **Немедленно связаться с контактными центром коммерческого банка**, выпустившего вашу карту, при получении SMS-сообщения о блокиров-

ке банковской карты. Причем сделать это по телефонам, указанным на карте, а не в SMS-сообщении. Никому не сообщать PIN-код карты, даже сотрудникам банка. Подлинные сообщения банка как правило направляются адресно и содержат последние цифры карты держателя.

6. **Немедленно обращаться в правоохранительные органы** при малейших подозрениях на обман.



это важно!

Центральный банк Российской Федерации не осуществляет банковские операции с физическими лицами, то есть не работает с населением как с клиентами. Кроме того, Банк России не рассылает SMS-сообщения и не выплачивает денежные средства, включая различные компенсации, выигрыши и т. п.

Для оказания помощи гражданам в Банке России работает Служба по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров, имеющая разветвленную сеть на всей территории страны. Обращения и жалобы на деятельность финансовых организаций, являющихся поднадзорными Банку России, можно направлять как через специально созданный раздел «Интернет-приемная» на сайте Банка России www.cbr.ru, так и в письменном виде.

Контактный центр Банка России — 8 800 250-40-72 (бесплатный звонок из регионов России).

Валентина МАЛИНИНА

Подготовлено по материалам Отделения по Томской области Сибирского ГУ Центрального банка РФ



Куда вложить деньги, чтобы получить максимальную выгоду, куда обратиться за советом и какой подобрать инструмент — вот лишь малая часть вопросов, которые волнуют человека, решившегося заняться инвестированием. Директор филиала «БКС Премьер» в г. Томске Владислав Алексеевский отвечает на самые актуальные из них.

Заработать на деньгах

1. **Что вы думаете об инвестиционной грамотности наших граждан?**

— Просто давайте посмотрим на наших друзей, знакомых, коллег вокруг. У какого количества людей есть «подушка безопасности», запас средств на черный день? У единиц. По нашим наблюдениям, учет своих финансов и хотя бы минимальное их планирование (в части расходов и доходов, без инвестиционной составляющей) делают не более 10 % жителей России. А ведь такая «подушка» — это основа финансовой грамотности. При этом найти скрытые финансовые резервы можно в 9 случаях из 10. Вместе с тем я не говорю о какой-то критичности сложившейся ситуации. Ведь остальные мировые страны учили себя и всех своих жителей свободной экономике на протяжении всего XX века, у нас же прошло всего два десятилетия. Потому можно сказать, что мы нагоняем упущенное и делаем это довольно неплохими темпами.

2. **Какие основные варианты имеет частный инвестор для работы на фондовом рынке?**

— Наша компания предоставляет два пути — прямой и опосредованный.

Прямой — это самостоятельная торговля на бирже со счета, открытого у нас. Здесь для успеха нужно учитывать два момента. Первый — нужна определенная подготовка. Тот, кто сам принимает торговые решения, должен представлять функционирование фондового рынка, основные методы анализа, а также владеть навыками работы с системой интернет-трейдинга. Второй — самостоятельной работе на бирже требуется уделять определенное время. Хотя и не так много, как может показаться на первый взгляд. Если стиль торговли предполагает совершение нескольких сделок в неделю, месяц (или даже еще реже), то это никак не сказывается на основном роде занятий инвестора. Даже при более активном подходе, когда торговые операции



происходят каждый день, как правило удается совмещать биржевую деятельность и работу.

Приведу здесь личный пример. В период активной работы на бирже в начале торгов, в 10 часов по Москве (а по Томску — примерно в 13 часов, т. е. в обеденное время), я выставлял порядка 5-6 заявок. Затем ближе к закрытию торгов, часов в 8-9 вечера по Томску, я проверял результаты их исполнения, смотрел на движение котировок за день и прикидывал заявки на следующий день. Таким образом, я тратил порядка 30 минут в день и прекрасно совмещал это с основной работой.

Многие выбирают другой путь — доверительное управление или коллективные инвестиции. Доверительное управление позволяет инвестировать в ценные бумаги даже тем, кто понятия не имеет о фондовом рынке: вы выбираете близкую вам стратегию², а оперативные решения принимает профессионал — доверительный управляющий. Временные затраты при таком способе инвестирования также незначительны или отсутствуют вовсе. При этом важно помнить, что минимальный порог входа в этот инструмент составляет от миллиона рублей.

3. Что еще может предложить ваша компания?

— О, есть еще много вариантов в зависимости от целей, знаний и желания клиентов. К примеру, есть возможность персонального брокерского обслуживания с конкретными рекомендациями в режиме онлайн. Есть возможность покупать и продавать на бирже валюту по рыночному курсу, а также целый пласт того, что называется структурными продуктами. Это популярный сейчас на Западе инструмент инвестиций, он позволяет частично или полностью защитить вложения от возможных убытков. Это становится возможным благодаря комбинации двух независимых частей структурного продукта. Первая часть вкладывается в агрессивные инвестиционные инструменты, привязанные к «базовому активу». При этом вы можете сами или с помощью вашего личного финансового советника определить базовый актив, который обладает наибольшим потенциалом прибыли: акции, фондовый индекс, валюту... Вторая, защитная, часть структурного продукта помещается в инструменты с фиксированным процентным доходом, не зависящим от изменения ситуации на рынке, — как правило в облигации. Даже в случае неблагоприятных изменений базового актива доход от защитной части структурного продукта направлен на защиту вложений.

4. Какие вы видите предпосылки для популяризации инвестирования в нашей стране?

— Я думаю, здесь следует назвать рост финан-

сового просвещения, в том числе среди молодежи, законодательные инициативы и налоговые льготы, стимулирующие граждан к инвестированию, ну, и сами кризисные ситуации, способствующие накопительным настроениям, а не потребительским.

5. Каковы ваши актуальные предложения для частных инвесторов?

Пожалуй, самым актуальным предложением БКС на данный момент является сервис персонального финансового планирования. Мы составляем бесплатный финансовый план независимо от суммы на счете.

В целом все наши предложения актуальны, при этом актуальность конкретного инструмента всегда относительна и зависит от финансовых целей, риск-профиля и возможностей клиента. Для одного актуально отсутствие рисков и стабильный небольшой доход в евро, потому что он через 8 лет хочет послать ребенка учиться в Европу. Другому нужно за пару лет накопить на автомобиль и он допускает определенный риск, а значит, часть его сбережений может работать в акциях и так далее.

Всех, кто хочет инвестировать свои деньги и грамотно ими управлять, мы ждем в нашем отделе по адресу пр. Ленина, 63.

Телефон: 70-50-32.



¹ ООО «Компания БКС», лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия.

² ООО «Компания БКС» является агентом АО УК «БКС» (лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами №054-12750-001000 от 10.12.2009. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия) по привлечению клиентов на услуги доверительного управления.

Подробную информацию об осуществлении АО УК «БКС» деятельности по доверительному управлению вы можете найти в информационном бюллетене «Приложение к Вестнику ФСФР» на сайте www.bcs.ru/am, в ленте ЗАО «Интерфакс», в АО УК «БКС» по адресу: Российская Федерация, 630099, г. Новосибирск, ул. Советская, 37, тел.: (383) 210-50-20. Результаты деятельности управляющего по управлению ценными бумагами в прошлом не определяют доходы учредителя управления в будущем. Прежде чем передать денежные средства и/или ценные бумаги в доверительное управление, следует внимательно ознакомиться с регламентом доверительного управления.



Рантье по-русски

Если провести опрос российских граждан на тему «Кто бы чего хотел от жизни?», то ответ «Ничего не делать и получать за это деньги» с очень большой вероятностью оказался бы в числе наиболее распространенных. Но как это реализовать? Возможно ли это — лежать на печи и при этом не думать, где заработать денег на безбедную жизнь? Для многих это из области фантастики. И кажется, что уж обычному человеку со средней зарплатой об этом лучше и не думать.



Алина ШАЙДУРОВА



Наталья ХОХЛЕНКО

Специалисты Санкт-Петербургской биржи,
специально для журнала
«Ваши личные финансы»

Однако не все так плохо. К сожалению, у нас очень мало знают о фондовом рынке в целом и всех возможностях, которые он предоставляет любому, повторюсь — любому человеку, инвестирующему свои деньги в инструменты фондового рынка. Под инструментами мы здесь понимаем прежде всего акции как наиболее распространенный и наиболее доступный для всех без исключения объект для инвестиций. Но сегодня речь пойдет не о самих акциях, а о дивидендах, которые компании периодически выплачивают своим акционерам. По российской традиции (о других традициях чуть позже) конец весны-начало лета — это время выплаты дивидендов. И это однозначно самая приятная процедура для любого инвестора.

Но сначала пару слов для справки. Вот краткая информация из всеведущей Википедии: дивиденд — часть прибыли акционерного общества или иного хозяйствующего субъекта, распределяемая между акционерами, участниками в соответствии с количеством и видом акций, долей, находящихся в их владении.

Привлекательная и понятная инвесторам дивидендная политика корпорации является важнейшим фактором роста стоимости компании, ориентированной на долгосрочный рост капитализации. Четко обозначенные, стабильные и регулярно выполняемые обязательства по выплате дивидендов, во-первых, улучшают репутацию компании и поддерживают ее имидж в корпоративном сообществе, а во-вторых — превращают акции компании в привлекательный объект для инвестиций, способный регулярно генерировать денежный доход вне зависимости от того, что происходит в тот или иной момент на рынке.

Как следует из определения выше, дивиденды выплачиваются из чистой прибыли компании. Прежде чем выплатить дивиденды, надо понимать, имеет ли прибыль компания или нет? Узнать это можно, естественно, по окончании отчетного финансового периода, то есть по окончании каждого квартала. Если брать мировую практику, то наиболее распространенный режим выплаты дивидендов — именно ежеквартальный. Однако российская практика несколько иная. У нас с самого начала существования фондового рынка и появления акционерных обществ общепринятой практикой стала выплата дивидендов по итогам года. А поскольку итоги года чаще всего подводятся на ежегодном общем собрании акционеров, которое обычно проводится в апреле-июне, то и дивиденды по итогам прошедшего года тоже выплачиваются сразу же после проведения собрания. Вот почему конец весны-начало лета в России — это пик дивидендного сезона.

НА ЧТО МОЖНО РАССЧИТЫВАТЬ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ?

Эффективна ли дивидендная инвестиционная стратегия на российском фондовом рынке сегодня? Российский фондовый рынок сейчас выделяет-



ся среди прочих своей относительной дешевизной и высокими дивидендами. Годовая дивидендная доходность по индексу ММВБ составляет около 5 %, что выше более чем на 1,3 %, чем на других развивающихся рынках — в Бразилии, Турции, Индии, Польше, ЮАР и т. д. Это, конечно хорошо, но все, как известно, познается в сравнении. Инфляция, а вместе с ней и ставки по банковским депозитам в названных странах находятся на уровнях гораздо ниже 5 % (кроме Бразилии), поэтому дивиденды в 4-5 % для этих стран вполне могут конкурировать с банковскими депозитами.

Что же касается России, то 5 %-ная доходность по дивидендам никак не покрывает почти 13 %-ную инфляцию и 10 %-ную доходность по банковским вкладам. Еще более показательной будет картина привлекательности дивидендов, если мы посмотрим на лидера мирового фондового рынка — США. Инфляция там в настоящее время составляет гораздо менее 1 %, ставки по банковским депозитам также находятся на этом уровне, а вот средняя дивидендная доходность по акциям, входящим в основной американский рынок S&P 500, куда входят 503 акции 500 крупнейших американских компаний, составляет по итогам 2015 года 2,7 %! Таким образом, получается, что доход по дивидендам в среднем в 3 раза выше темпов инфляции. И это в среднем! А на американском рынке есть возможность купить акции с дивидендной доходностью и в 4, и в 5, и даже в 6%! Причем это будут не какие-то неизвестные компании, а такие монстры американской экономики, как Shevron (нефтяная промышленность), At&T (телекоммуникации) или Phillip Morris (пищевая и табачная промышленность). Все эти акции, кстати, торгуются в настоящее время и в России — на Санкт-Петербургской бирже.

Правда, и на российском рынке тоже можно найти компании, выплачивающие очень даже приличные дивиденды.

Вот список компаний-лидеров по дивидендной доходности российского рынка акций по итогам 2015 года:

Данные по ценам закрытия по состоянию на 27.05.2016 г.

№	Акция	Дивидендная доходность, %
1	МГТС, акция об.	24,40
2	МГТС, акция прив.	24,34
3	Красноярскэнергосбыт, акция прив.	21,75
4	Красноярскэнергосбыт, акция об.	21,61
5	Томская РК, акция прив.	19,36
6	Томская РК, акция об.	19,24
7	Сургутнефтегаз, акция прив.	16,63
8	Группа Компаний Роллман, акция прив.	15,90
9	Мордовская ЭСК, акция об.	15,90
10	НКНХ, акция прив.	15,50
11	МегаФон, акция об.	15,14
12	Пермэнергосбыт (бывш. Пермская ЭСК), акция прив.	13,33
13	ТНС энерго Воронеж, акция прив.	13,03
14	Пермэнергосбыт (бывш. Пермская ЭСК), акция об.	12,98
15	МОЭСК, акция об.	12,67
16	ТНС энерго, акция об.	12,61
17	Селигдар, акция прив.	12,36
18	АЛРОСА-Нюрба, акция об.	12,21
19	Лензолото, акция прив.	12,17
20	Саратовский НПЗ, акция прив.	11,88
21	МРСК Урала, акция об.	11,59
22	ПРОТЕК, акция об.	11,38
23	Группа ЛСР (ПАО), акция об.	10,87
24	ВСМПО-АВИСМА, акция об.	10,14
25	ТНС энерго Нижний Новгород, акция об.	9,51
26	ТНС энерго Нижний Новгород, акция прив.	9,51
27	ГМК Норильский никель, акция об.	9,38
28	МРСК Северо-Запада, акция об.	9,09
29	Казаньоргсинтез, акция об.	8,74
30	НКНХ, акция об.	8,36



На этом фоне особенно выделяются три эмитента — МГТС из телекоммуникационной отрасли, а также Красноярскэнергосбыт (далее — КЭС) и Томская распределительная компания, работающие в

Однако после значительного падения российского рынка в 2011-2015 гг. в 2016 году он постепенно стал восстанавливаться. Так, за последний год обыкновенные акции МГТС (MGTS) выросли

История дивидендных выплат МГТС, КЭС и Томской РК за 2007-2015 гг.

Год	МГТС, об.	МГТС, прив.	КЭС, об.	КЭС, прив.	Томская РК, об.	Томская РК, прив.
2007	0,59 %	6,54 %			0,55 %	0,64 %
2008		4,67 %	32,03 %	40,03 %		
2009		14,05 %	4,84 %	8,70 %	0,36 %	4,79 %
2010	45,50 %	48,51 %	8,31 %	11,62 %	0,50 %	4,70 %
2011					0,60 %	10,03 %
2012			14,98 %	15,79 %		
2013	3,05 %	13,97 %			2,26 %	8,43 %
2014	2,24 %	11,10 %			3,37 %	7,50 %
2015	24,40 %	24,34 %	15,87 %	15,97 %	19,24 %	19,36 %

отрасли электроэнергетики. Дивидендная история этих компаний не отличается стабильностью выплат, однако в некоторые годы выплаты были особенно высоки и очень даже привлекательны.

Недостаток инвестиций в такие акции состоит прежде всего в том, что все три эмитента характеризуются очень низкой ликвидностью и находятся на третьем уровне котировального списка Московской биржи. Поэтому предсказать движение цен таких акций довольно проблематично, и они, конечно же, могут быть интересны прежде всего долгосрочным инвесторам, рассчитывающим именно на получение дивидендного дохода.



в 2 раза, Томской распределительной компании (TORS) — в 2,42 раза, а Красноярскэнергосбыта (KRSB) — в 3,22 раза.

Движение цен на акции высоколиквидных компаний предсказать куда проще. И среди них выделяются прежде всего акции крупнейших госкомпаний. Но и тут все не так просто, как многим хотелось бы.

19 апреля 2016 года Дмитрий Медведев подписал постановление правительства, обязывающее государственные компании направлять 50 % чистой прибыли (по РСБУ или МСФО, в зависимости от того, какой показатель будет больше) на выплату дивидендов. В последние годы дивиденды госкомпаний составляли не менее 25 % от консолидированной чистой прибыли. Понятно, что решение правительства было продиктовано прежде всего желанием пополнить бюджет, в том числе за счет увеличения прибыли ряда сырьевых компаний, связанного с падением курса рубля. И рынок отреагировал на данную новость очень позитивно: в первые дни после выхода постановления на Московской бирже акции Газпрома выросли на 10 %, Роснефти — на 5 %, Ростелекома — на 4 %, а капитализация Алросы увеличилась сразу на 7 %. И мы увидели на рынке классическое «дивидендное ралли» — инвесторы начали активно покупать акции компаний, которые в самое ближайшее время должны выплатить большие дивиденды. Но... Наши государственные компании оказались гораздо хитрее нашего



правительства, и ни одна из этих компаний постановление не выполнила! Наиболее ярко это можно продемонстрировать на примере Газпрома. Если бы Газпром выполнил постановление правительства, то он был бы вынужден заплатить дивиденды в размере около 18 рублей на одну акцию. При текущей цене акций Газпрома в 160 рублей дивидендная доходность составила бы более 11%! Но Газпром «убедил» правительство в нецелесообразности таких выплат и в итоге выплатит своим акционерам по итогам 2015 года всего лишь 7,89 рубля на 1 акцию. Таким образом, дивидендная доходность составит менее 5%. Естественно, в таких условиях инвесторы полностью разочаровались в акциях Газпрома и их цена за считанные часы после выхода этой новости рухнула со 160 до 146 рублей за акцию.

Как бы печально это ни звучало, но на российском фондовом рынке компаний, которые могут побаловать своих акционеров солидными дивидендами, совсем мало. В отличие от зарубежного рынка, где такие компании, как Hoag Hospital Irvine, American Telephone and Telegraph, Consolidated Edison, Chevron и другие, входящие в список «дивидендных аристократов» (S&P 500 Dividend Aristocrats), могут похвастаться историей ежегодных выплат дивидендов более 25 лет подряд. На российском рынке таких «аристократов» вовсе нет, а те, что есть, имеют историю выплат поскромнее (10-15 лет). А если брать во внимание регулярность и размер дивидендных выплат, то здесь и сравнивать не с чем. Но все же и у нас есть компании, которые не отказываются от дивидендных выплат.



Оно и правильно: один раз откажешься платить — и вся репутация, которая вырабатывалась годами, разрушится. В основном это нефтегазовые компании — Башнефть, Татнефть, Роснефть, Лукойл. Также за последние пять лет на рынке появились новые дивидендные акции, которые позволяют получать приличную дивидендную доходность, — например, акции таких компаний, как М. Видео, ЭОН. Россия, Алроса.

Да, российский фондовый рынок еще очень молод, поэтому ему еще развиваться и развиваться, чтобы выйти на уровень высоких стандартов, в том числе и по выплате дивидендов, которые присутствуют на зарубежных фондовых рынках. Может быть, и не очень быстро, но постепенно наши компании понимают, что выплата дивидендов своим акционерам — очень важный момент, с точки зрения успешного развития любого акционерного общества, и этому надо уделять пристальное внимание.

Что же касается возможностей, которые сейчас есть у рядового российского инвестора, то они весьма широки. Можно покупать акции российских компаний на Московской бирже с дивидендными доходностями более 20%, как в этом году случилось у акций МГТС. Вот только такую дивидендную доходность у этих акций, как показано выше, можно увидеть далеко не каждый год. А можно просто покупать на Санкт-Петербургской бирже иностранные акции, которые десятилетиями из года в год радуют своих владельцев регулярной выплатой дивидендов с доходностью 4-5% (в долларах США, между прочим!). Как видите, выбор есть, и этот выбор остается за вами! И тогда можно действительно лежать на печи и плевать в потолок, если, конечно, вас устраивает такая совершенно неинтересная жизнь!



Альтернатива депозиту

Честно говоря, до мастер-класса на выставке «Ваши личные финансы» я уже краем уха слышала новый термин «индивидуальный инвестиционный счет», но совершенно не придавала ему значения. «Доходность около 25%, налоговый вычет», — объяснял интернет. Какая-нибудь очередная замануха, — отмахнулась я и на этом успокоилась. Однако послушав профессионалов, а главное, получив возможность задать вопросы «НЕ ОТХОДЯ ОТ КАССЫ» и все досконально просчитав, я убедилась, что инвестсчет (ИИС) — это довольно интересный инструмент, появившийся совсем недавно, на который стоит обратить внимание.



Возможность открытия индивидуального инвестсчета появилась у россиян в 2015 году. «Инвестсчет вводился в России достаточно долго и непросто», — отметила Виктория Грудинина, заместитель директора сибирского филиала ПАО «Московская биржа». Примечательно, что введен он в кризисный год — казалось бы, с чего такая щедрость от родного государства? Эксперты предполагают, что это можно считать неким вкладом в повышение финансовой грамотности населения. В России многие люди все еще с предубеждением относятся к финансовому рынку, вкладывают деньги не в самые эффективные инструменты. Это в том числе влияет на развитие экономики. Возможно, таким образом правительство планирует активизировать отечественного инвестора.

Прежде чем инструмент внедрить, специалисты изучали опыт других стран. Индивидуальный инвестиционный счет уже давно существует в той или иной форме в развитых странах: ISA — в Великобритании (участвует 50% населения), IRA — в США (39%), TFSA — в Канаде и т. д.

О том, какие выгоды может дать новый инструмент, нам рассказала Виктория Грудинина.

ЗАЧЕМ НУЖЕН ИНВЕСТСЧЕТ?

Инвестсчет позволяет вкладывать деньги и получать налоговые льготы. Он может выступать альтернативой банковскому депозиту. Основное преимущество инвестсчета — гарантированная государством возможность вернуть 13% подоходного

налога на сумму вложений. Вкладывая, например, в государственные облигации, которые сейчас приносят более 10% годовых (облигации Томской области дают доход в 12%), можно получить возврат налогов еще на 13%. Таким образом, общий доход за первый год составит более 20%.

ВАЖНЫЕ УСЛОВИЯ:

- На ИИС можно вносить до 400 000 рублей в год. Можно меньше, но не больше. Можно вносить сумму частями в течение всего года (по 33 400 руб./мес., например);
- вносить можно только рубли;
- открыть на свое имя можно только один ИИС;
- если вы снимете деньги раньше, то возвращенную вам государством сумму подоходного налога нужно будет вернуть государству;
- ИИС может открывать только физическое лицо, которое является налогоплательщиком в РФ;
- если у вас уже есть открытые счета в брокерских или управляющих компаниях, то использовать их для получения возврата налога не получится. Необходимо открыть отдельный счет.

КАК ОТКРЫТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ИНВЕСТСЧЕТ?

Мы привыкли открывать текущие или депозитные счета в банках. ИИС отличается тем, что открыть его можно в управляющей или в брокерской компании. Банк тоже может выступать как брокер, но счет все равно будет брокерским, а не депозитным или расчетным. Все, что вам нужно, — паспорт.

Следующий шаг — выбор типа налогового вы-



чета и заявление на открытие ИИС по выбранному типу.

ТИПЫ ВЫЧЕТА

① ИИС с вычетом на взносы

Данный вид ИИС предназначен для плательщиков налога на доходы физических лиц. В случае открытия счета в 2016 году владельцу будут возвращены налоги, уплаченные им в предыдущем году.

② ИИС с вычетом на доходы

Отличие этого ИИС от предыдущего состоит в том, что с полученного за три года дохода от вложений не будет взиматься налог.

В КАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОЖНО ИНВЕСТИРОВАТЬ СРЕДСТВА С ИИС?

Деньги с ИИС можно инвестировать в ценные бумаги — облигации и акции. Торговать в рамках ИИС на рынке FOREX нельзя. Управляющие компании могут в дополнение к акциям и облигациям размещать средства в депозиты. Либо можно просто внести денежные средства и не совершать никаких сделок по ИИС — даже в этом случае можно рассчитывать на доходность в размере 13 %. Но для



увеличения доходности эффективнее все-таки совершать какие-либо сделки на фондовом рынке.

КАК ВЕРНУТЬ 13 % ОТ СУММЫ, ВНЕСЕННОЙ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СЧЕТ?

Чтобы получить налоговый вычет в размере 13 % от суммы, внесенной на ИИС, необходимо подать налоговую декларацию. На сайте ФНС есть программа, которая доступна для скачивания. Нужно ее установить на свой компьютер, внести сведения о доходах.

Указывать нужно все доходы, а не только сумму на ИИС. Заполненную декларацию необходимо отнести в налоговую инспекцию после окончания календарного года, также нужно предоставить справку от брокера о наличии ИИС и внесенной на него сумме и заявление с банковскими реквизитами для перечисления средств. В течение примерно полугода на банковский счет владельца ИИС от государства поступят средства в размере выплаченного им подоходного налога (НДФЛ) за прошлый год.

По этому типу ИИС можно обращаться за налоговым вычетом каждый год, но только если счет ежегодно пополняется. Еще один важный момент: максимальный вычет (52 000) можно получить, только если вы внесли на счет 400 000 рублей и ваша зарплата составляет ежемесячно 35 000 рублей или выше. Если, например, ее размер равен 30 000 рублей, сумма годового налогового вычета, уплаченная вашим работодателем, будет равна 46 800 рублям: $30\,000 \text{ руб.} \times 13\% \times 12 \text{ месяцев} = 46\,800 \text{ руб.}$ То есть вы вернете только эту сумму.

Если вы являетесь получателем вычета за покупку квартиры, то только при достаточной сумме уплаченного налога вы можете получить два вычета одновременно.

К сожалению, не все могут воспользоваться этим типом ИИС. Тот, кто не имеет официального дохода (пенсионеры, индивидуальные предприниматели, безработные) и, соответственно, не платит НДФЛ, не сможет получить налоговый вычет.

Из недостатков ИИС, например, по сравнению с банковскими депозитами, можно отметить долгосрочный период инвестирования (от 3 лет и больше) и отсутствие страхования ИИС, то есть рыночный риск полностью лежит на инвесторе. И здесь можно как заработать, так и потерять средства. Однако все однозначно отмечают, что разнообразие — это двигатель рынка. Финансового — в первую очередь.

Анна ЕВГЕНЬЕВА



Страховка на все времена Часть 2.

Институт страхования в России зародился несколько позже, чем в других капиталистических странах, и процесс его развития шел непросто. Причина тому — сложность самого исторического становления российского государства. Страхование успело пережить несколько периодов, когда страховщикам приходилось начинать свою деятельность практически с чистого листа.

ПЕРВЫЕ ОТГОЛОСКИ

Признаки зарождения страховых отношений на Руси встречаются уже в древнейшем памятнике древнерусского права «Русской Правде», датированной X веком. Документ содержит законы, в которых просматриваются появление страхования личной безопасности и собственности и принцип возмещения труда пострадавшему за счет средств общины.

В «Русской Правде», сборнике правовых норм времен Ярослава Мудрого, придавалось большое значение как закреплению и защите права феодальной собственности на землю, так и в некоторой мере защите отдельных интересов крестьян от грубых форм феодального произвола. Правда, делалось это не из заботы о крестьянстве, а для того, чтобы не провоцировать крестьянские выступления против феодалов.

Вот примеры некоторых пунктов законов из «Русской Правды», касающихся собственности:

- «Кто умышленно зарежет чужого коня или другую скотину, платить за это 12 гривен в Казну, а хозяину — гривну».

- «Вор за ладь (судно) платит 60 кун в казну, а хозяину за морскую — 3 гривны, за строганую — гривну, за чёлн — 8 кун, за набатную — 2 гривны в том случае, если не может возратить украденное».

Другой пример демонстрирует, что преобладающим видом наказания преступников по «Русской Правде» было денежное взыскание в пользу потерпевшей стороны:

«Если кто убьет княжеского мужа, совершив на него нападение, и убийца не будет пойман, то платит за него 80 гривен та округа, где найден убитый. Если же убит простой человек, то округа платит 40 гривен».

В статье 6 «Русской Правды» прослеживаются элементы договора страхования гражданской ответственности:

«Тот, кто не принимает участия в круговой поруке, не получает и помощи от верви (общинной организации). Здесь речь идет о том, что в XII в. члены верви перестали быть равными в правах, что среди них выделилась группа, скорее всего, людей более зажиточных, которые могли платить все взносы, связанные с участием в дикой вине».

Дикой вирой в Древней Руси называлась мера наказания за неразбойное убийство, выражавшаяся во взыскании с общины, к которой принадлежал виновник, денежного возмещения. То есть при непреднамеренном убийстве дикая вира являлась результатом предварительного страхового договора и обязательна была не для всех, а лишь для тех и в пользу тех, кто путем этого договора вступил в такое взаимное страховое общество.

ПРОБРАЗ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Исторический путь Русского государства был тесно связан с вынужденной необходимостью отражать нескончаемые набеги на свои земли. Как свидетельствует история, в период с 1240 г. по 1562 г. Русь приняла участие в трехстах войнах и нашествиях. А за 525 лет (с XVI по XX век) Россия вынужденно находилась в состоянии войны в общем 329 лет! Огромное количество русичей в этот период было захвачено в плен с последующей продажей в рабство. Освободить от такой участи мог только выкуп. В целях сохранения людских поселений и служилых людей государством была создана финансовая база из царской казны на случай выкупа их из плена. Это зафиксировано в главе 72 «Стоглава» (1551 г.) «О искуплении пленных». Во всех случаях выкуп финансировался из царской казны, но затрачиваемые ею средства возвращались в виде ежегодной раскладки среди населения, которая строилась на уравнильных началах. Единой выкуп-



Разворот «Соборного Уложения»

ной цены не существовало, она зависела в каждом отдельном случае от различных факторов и колебалась от 40 до 600 рублей. Такая система чем-то напоминает современное обязательное государственное страхование служащих.

Позднее от системы последующей раскладки реально израсходованных на выкуп пленных сумм отказались и перешли к регулярным платежам, образующим специальный фонд выкупа пленных. Новый порядок закреплялся Соборным Уложением (1649 г.) царя Алексея Михайловича и предписывал в зависимости от социального положения плательщика три размера платежей: для служилых людей, стрельцов, казаков, пушкарей и т. п. — 1 копейка; для крестьян частновладельческих и государственных — 2 копейки; для городских и посадских жителей и для крестьян, состоящих за церковными и монастырскими вотчинами, — 4 копейки. Деньги собирались ежегодно и передавались в Посольский приказ, который ведал делом выкупа пленных.

Суммы, отпускаемые на выкуп (прообраз страховых выплат), также зависели от социального положения пленника: за крестьян — по 15 руб.; за посадских людей — по 20 руб.; за стрельцов и казаков «украинских городов» — по 25 руб.; за московских стрельцов — по 40 руб. за человека.

Сумму выкупа за дворян и боярских детей определяли по другой системе, не поголовно, а в зависимости от величины поместий и обстоятельств пленения: за взятых в бою или в посольской службе — по 20 рублей со 100 четвертей; за плененных при иных обстоятельствах — по 5 рублей со 100 четвертей.

Для наивысшего социального слоя — бояр и московских дворян — Уложение не устанавливало размеров выкупных сумм. Историки полагают, что это было обусловлено высоким государственным положением таких пленников, следовательно, вопрос об их выкупе и сумме за него в каждом случае был

предметом особого царского решения.

Насколько важным для государства был выкуп пленных, видно из текста Уложения: «Таковое искупление (выкуп пленных) общая милостыня нарицается и благочестивому Царю и всем православным христианам за то великая мзда от Бога будет, яко же рече праведный Енох: не пощадите злата и серебра брата ради, но искупите его, да от Бога сторицею примете. Христос же не токмо серебра, но и душу свою повелевает по братии положить. И того ради Христова слова, благочестивым Царем и всем православным христианам не токмо пленных оккупати, но и душу свою за них полагати достойно, да сторицею мзды в он день сподобиться».

это интересно!

Особенности страхования в Древней Руси:
1. Зарождение страхования происходит медленно.
2. В основном развивается система государственного страхования, которая носит форму обязательного страхования для отдельных категорий граждан вплоть до XVIII века.
3. Отсутствует имущественное страхование.

Историки, исследовавшие сущность подобной организации финансирования выкупа пленных, считают, что несмотря на ее налоговые формы (сочетание налоговых и страховых элементов), в ней присутствуют все существенные элементы обязательного государственного страхования на случай пленения: и обязательные ежегодные с твердыми ставками страховые платежи, образующие специальный страховой фонд, и выдаваемые из этого фонда твердые страховые суммы, и государственный страховой орган в лице Посольского приказа и распорядителя страховых средств.

Редкие проявления разнообразного по своему характеру и целям государственного страхования данной эпохи на Руси представляли собой не коммерческие предприятия, а скорее форму взаимопомощи, организованную государственной властью и подчиненную тем или иным целям государственной политики.

Почти до конца XVIII в. в России так и не появилось отечественных страховых организаций. Страховые услуги оказывали иностранные страховые общества, соответственно и страховые платежи уплачивались золотом за границу.

Анна ВЕРЕТЕННИКОВА



Государственная Дума Российской империи и принятие бюджета

До середины XIX в. в России не было определенного порядка составления бюджета. Процесс составления государственной росписи доходов и расходов считался важной государственной тайной, в которую посвящались только немногие влиятельные высшие чиновники.



Юрий ГОЛИЦЫН
 Московская Биржа
 Канд. ист. наук
 Специально для журнала
 «Ваши личные финансы»

До середины XIX в. в России не было ни четкого планирования расходов, ни строгого учета поступающих доходов. Только в 1862 г. были изданы Правила составления смет по росписи, улучшен государственный контроль, впервые стала публиковаться государственная роспись доходов и расходов (бюджет). На каждый год министр финансов стал составлять проект росписи, который направлялся для обсуждения и одобрения в Государственный Совет, после чего утверждался императором и публиковался.

После Манифеста 17 октября 1905 г. и созыва Государственной Думы ей было предоставлено право рассмотрения и утверждения государственного бюджета. Положение в стране в тот период было очень сложным: поражением закончилась русско-японская война, продолжалась первая русская революция, экономика находилась в состоянии кризиса, финансово-кредитная система замерла в ожидании отмены золотовалютного стандарта. Вот как депутаты характеризовали ситуацию в стране: «... Положение государственных средств не очень благоприятное, государственные потребности — огромны, расходы по многим неотложным нуждам населения

исчисляются на многие сотни миллионов рублей, а народ беден, налогов новых вводить почти нельзя, старые налоги платить и так уже трудно, казенное хозяйство расстроено, дает недостаточно дохода, и казна много терпит от злоупотреблений и казнокрадства».

Однако I и II Государственные Думы были достаточно быстро распущены и не успели рассмотреть бюджет. И только III Дума с 1908 г. впервые в истории страны приступила к процедуре рассмотрения и обсуждения государственного бюджета.

В истории российского дореволюционного парламентаризма III Дума занимает особое место — она единственная проработала весь определенный законом срок. Выборы в III Думу проходили в сентябре-октябре 1907 г. Депутатами Думы стали в основном лица, выступавшие под лозунгом сотрудничества, а не борьбы с властью. Из 442 депутатов явное большинство (300 человек) составляли правые и октябристы (партия 17 Октября), у кадетов (конституционно-демократическая партия) было 54 голоса, у трудовиков (Трудовая партия) — 13 и у социал-демократов — 20.

Самой многочисленной фракцией, занявшей в III Думе положение руководящего центра, была фракция октябристов во главе с А. И. Гучковым. Он стоял на позициях конституционного монархизма, ратовал за расширение прав Думы, укрепление правового, конституционного строя исключительно мирным путем, за развитие положений Манифеста 17 октября 1905 г.

Наиболее крупной оппозиционной фракцией были кадеты, возглавлял которых профессор П. Н. Милюков. Правое крыло кадетов группировалось вокруг В. А. Маклакова.

У трудовиков, большинство которых составляли



Александр Иванович Гучков



Андрей Иванович Шингарев



Павел Николаевич Милюков

крестьяне, на роль лидера вскоре после начала работы III Думы выдвинулся А. Ф. Керенский, адвокат, сделавший имя на громких политических процессах (дело Бейлиса, Ленский расстрел и др.).

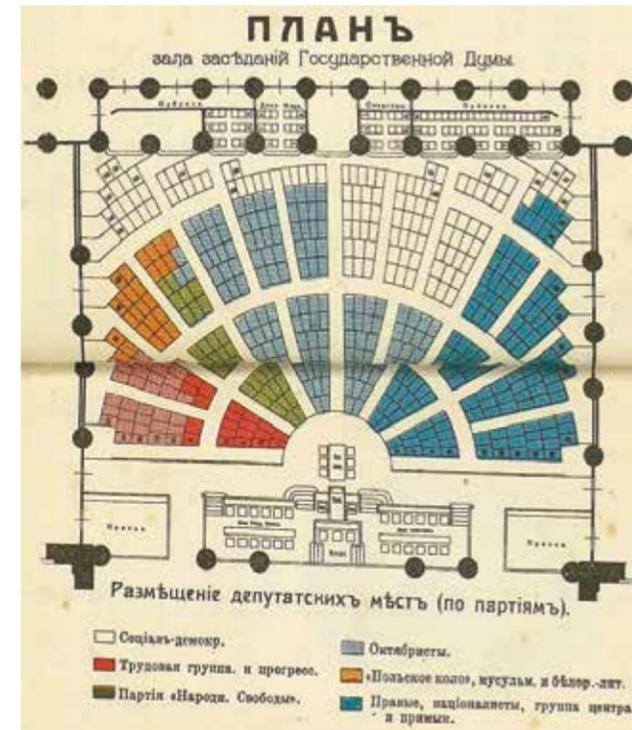
В Думе была и численно небольшая, но влиятельная группа прогрессистов, несколько позже оформившаяся в политическую партию. Ее ядро составляли богатые московские предприниматели (Рябушинский, Прохоров, Коновалов, Морозовы и др.). Они были сторонниками конституционного монархизма, считали необходимым создание правительства народного доверия, выступали за индустриализацию страны, за постепенное уменьшение значения иностранного капитала в финансах и экономике России.

Оппозиционная пресса писала, что III Дума состоит из тузов промышленности и торговли, «агариив», а также из «элементов промышленного класса», поэтому лучшее, что она сможет сделать, — «установить серьезный контроль над финансовым хозяйством. Но ведь в этих целях она и создавалась».

Несмотря на обилие в Думе высокообразованных специалистов, даже среди кадетов («профессорской» партии) не оказалось знатоков ни финансового права, ни специалистов по бюджету. Положение спас воронежский депутат А. И. Шингарев — опытный земский деятель, который, опираясь на помощь экспертов, приглашенных кадетской фракцией, стал основным оратором от оппозиции при обсуждении вопросов, связанных с государственным бюджетом. Однако отсутствие специальной подготовки все же сказывалось, и он предпочитал говорить об общих вопросах: о направленности правительственной финансовой политики, о недостаточности средств, выделяемых на развитие куль-

туры и просвещения, о несправедливом распределении налогов, о подъеме производительных сил и т. д. В одном из своих выступлений при обсуждении бюджета на 1908 г. А. И. Шингарев говорил о том, что государственное хозяйство России переживает тяжелый кризис, характеризуемый угрожающим ростом расходов на непроизводительные нужды, налоговым утомлением плательщиков, слабым развитием производительности страны, а существующая финансово-экономическая система, отличаясь отсутствием плана, бессильна справиться с критическим положением. Свою речь он закончил словами: «Дума бессильна и уступчива, правительство по-прежнему без плана и ответственности, а страна в разорении».

Тем не менее, депутаты надеялись исправить положение. Но, по мнению членов бюджетной комиссии III Думы, ее права в этой области были сильно ограничены. Так, в Думе нельзя было обсуждать расходы Министерства императорского двора и собственной его императорского величества канцелярии, а также все расходы (около 400 млн руб.) на выплату процентов по внешним займам. Таких расходов, которые не могли обсуждаться Думой, набралось до 430 млн руб. Кроме этого в бюджете имелись расходы, которые Дума могла обсуждать, но не могла изменить. По этому разделу проходили расходы, установленные прежними законами, штатами, положениями и императорскими повелениями. Некоторые из перечисленных расходов были утверждены еще Петром I. Подобных расходов набралось более 560 млн руб. Таким образом, неприкосновенных (или, как шутили тогда в Думе — «забронированных») расходов набралось до 1 млрд руб., что составляло почти треть бюджета. Когда депутаты II Думы начали выяснять, сколько по разным ведом-



Распределение депутатских мест в 3-й Госдуме Российской Империи

ствам имеется свободных для рассмотрения сумм, оказалось, что в Синоде забронировано 99 % всех расходов по бюджету 1907 г., в Министерстве внутренних дел — 81 %, в военном — 87 % и т. д.

Среди «бронированных» расходов были и так называемые «аренды», то есть особые выдачи из казны крупных сумм высокопоставленным чиновникам. Первоначально по требованию Думы в бюджетную комиссию был представлен поименный список «арендаторов» государственной казны, но затем он был поспешно изъят правительством и больше его в Думе не видели. Лишь позднее спи-

Выступление Николая II перед депутатами Государственной Думы



III Государственная Дума начинает работу

сок был заменен справкой о числе лиц и суммах полученных ими «аренд». Комиссия обратилась к правительству с просьбой предоставить ей копии Высочайших повелений, на основании которых эти «аренды» выдавались, но ответа не получила. Тем не менее, постепенно сумма выдаваемых «аренд» все же уменьшалась. Если до 1906 г. она равнялась 2 млн рублей в год, то в 1912 г. на «аренды» было израсходовано около 700 тысяч рублей.

Почти безрезультатно закончилась и попытка Думы разобраться с «внеустановными», то есть выдававшимися в нарушение Устава Государственного банка ссудами, которые предоставлялись им частным коммерческим банкам на достаточно льготных условиях, что явно нарушало интересы государства. Подобные ссуды иногда достигали нескольких сотен миллионов рублей. Среди получателей льготных кредитов чаще всего встречались фамилии известных предпринимателей и аристократов (например, сахарозаводчика Терещенко, графа Бобринского). Однако министр финансов В. Н. Коковцов отверг все замечания депутатов, просто заявив, что все эти ссуды полностью оправданы и законны.

В соответствии с законодательством при возникновении разногласий по различным статьям расходов между Думой и Государственным Советом в бюджет вносились цифры, предложенные любой из палат, но которые были ближе к показателям прошлого года. На практике же все решал министр финансов, сам определявший размер расходов по спорным статьям.

Совет министров имел право расходовать деньги без согласия Думы не только тогда, когда Дума не работала, но и во время постоянных ее заседаний. Такие расходы проходили по статье «Экстренные надобности» и ничем не ограничивались. Совет министров мог сообщать о них Думе, а мог и промолчать, отнеся их к государственной тайне.



Дума протестовала против существовавшего порядка получения дополнительных доходов путем повышения цен и тарифов без согласования с ней. Особенно ее заделали два министерских решения, когда министр финансов повысил цену на водку до 8 руб. 40 коп. за ведро и когда он же увеличил плату за проезд пассажиров и провоз грузов по железной дороге.

Кроме того, почти в каждом министерстве имелись «специальные капиталы», образованные из различных сборов. Так, министр внутренних дел имел специальный сбор с гуртового скота, сбор за право охоты и другие, которые шли не в казначейство, а напрямую в министерство. В министерстве торговли и промышленности особые сборы с судов в морских и речных портах пополняли специальный портовый капитал. Всего подобных «специальных капиталов» во всех министерствах и ведомствах набиралось до 600 млн руб., а контроль за их расходованием был слабым, отчего очень часто эти суммы расходовались не по назначению.

Наконец, в государственном бюджете содержалось множество секретных расходов, которые производились на основании особых тайных законов. Ни проверить, ни даже узнать назначение таких расходов Дума не могла. В год они составляли до 7 млн руб.

Вот в каких условиях, по мнению депутатов, приходилось работать при рассмотрении государственного бюджета в III Думе. Современники отмечали, что «над бюджетом приходится работать Государственной Думе со связанными наполовину руками и во многих случаях в потемках».

Признав свое бессилие при работе над бюджетом, Дума вместо решения того или иного вопроса стала высказывать «пожелания об улучшении». Абсолютное большинство этих пожеланий было несущественным, возможно, именно поэтому они и выполнялись. А вот из серьезных пожеланий практически ничего исполнено не было. Сюда можно отнести предложения улучшить Государственный контроль (в том числе установить его независимость и самостоятельность), навести порядок на железной дороге, на «горных заводах», пожелание передать в частные руки нефтеносные земли и т. д. Так, при рассмотрении росписи на 1910 г. А. И. Шингарев прочитал заявление, в котором указал на отсутствие в стране самостоятельного и независимого контроля за исполнением государственного бюджета, «на ограниченность бюджетных прав Думы, незаконность действий правительства, направленных к стеснению этих прав, на упорное нежелание его представлять думским комиссиям сведения по исполнению росписи, на недостаточное развитие культурно-производительных расходов,



Открытие последней сессии III Государственной Думы

на крайний вред общей политики правительства, отражающийся в замедлении неотложных реформ».

Иногда серьезные пожелания Думы выполнялись, но так, что лучше бы ничего не делалось. Так, однажды Дума высказала пожелание, чтобы казначейство избавилось от тех ценных бумаг из своего запаса, биржевая цена которых упала и казна несла по ним большие убытки. Чиновники казначейства использовали ситуацию, но вместо того чтобы продать бесполезные бумаги, продали самые доходные акции Владикавказской железной дороги. Вскоре после этого цена на эти акции выросла в 2 раза и казна потеряла почти 9 млн руб.

Иногда при принятии бюджета в Думе между правительством и депутатами вспыхивали очень оживленные дискуссии, которые заканчивались прямыми оскорблениями. Так, при обсуждении Четвертой Думой бюджета на 1913 г., когда В. Н. Коковцов заявил, что бюджетные права Думы чрезвычайно широки и надо лишь уметь ими пользоваться, один из лидеров правых, Марков второй, возразил: «А я скажу министру финансов просто — красть нельзя!». Поскольку депутаты отказались извиниться, все министры в знак протеста отказались посещать заседания Думы. Характерна реплика Николая II, заявившего Коковцову, что можно избежать оскорблений, реже бывая в Думе.

Как видно, правительство не боялось, что Государственная Дума не утвердит бюджет. Это определялось не только политической ситуацией в стране, но и действовавшим законодательством, где было зафиксировано, что «если государственная роспись не будет утверждена к началу сметного периода, то остается в силе последняя, установленным порядком утвержденная, роспись, с теми лишь изменениями, какие обуславливаются исполнением последовавших после ее утверждения узаконений». Наличие подобной нормы значительно сужало возможности политических партий оказывать давление на правительство при обсуждении и принятии бюджета.



Ставки на лето

Российские банки продолжают снижать ставки по депозитам, однако на этом фоне число клиентов только растет. Это обусловлено тем, что вкладчики стали более ответственно и разумно относиться к своим накоплениям, серьезнее подходить к выбору банка для размещения денежных средств.



Ответственное отношение к личным финансам — результат эффективной работы по повышению финансовой грамотности населения. Сейчас многие, придерживаясь сберегательной модели поведения, начинают доверять банковским продуктам и понимают важность создания личных сбережений.

Так, по данным Центрального банка, общий объем вкладов физических лиц в РФ за последние три месяца вырос на 2,9 %, а в Томской области — на 3,3 % (у томичей на банковских вкладах размещено более 92,5 млрд руб.).

Тем не менее, российские банки вновь понизили ставки по вкладам, о чем свидетельствуют данные регулярного мониторинга динамики процентных ставок по депозитам на банковском рынке Томской области.

В мае 2016 года средние значения процентных ставок по вкладам сроком на 6 месяцев снизились с 11,12 % до 10,96 % (на 0,16 п. п.), по вкладам сро-

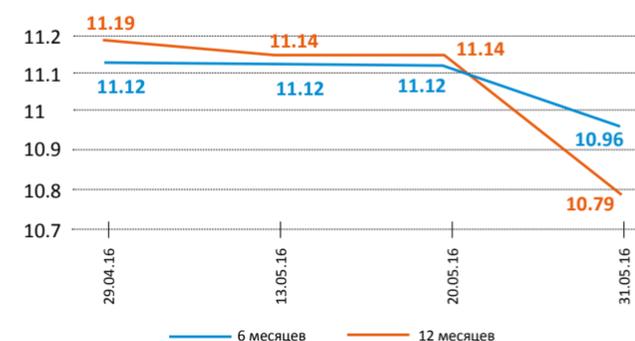
ком на 12 месяцев снизились с 11,19 % до 10,79 % (на 0,4 п. п.).

В то же время средние значения процентных ставок по вкладам сроком на 36 месяцев снизились с 9,64 % до 9,4 % (на 0,24 п. п.).

Динамика значения процентных ставок по вкладам с размещением на 36 месяцев



Динамика значения процентных ставок по вкладам с размещением на 6 месяцев и 12 месяцев



На сегодняшний день самые высокие ставки по вкладам в Томской области предлагают в МДМ Банке, Юниаструм Банке и Бинбанке — по 12 % годовых для вкладов на 12 месяцев. Депозиты с доходностью 11,1 % и 11 % годовых предлагают в банках Траст и Авангард соответственно. Кроме того, вклад под 10,75 % можно разместить в Инвестторгбанке, а в банке Хоум Кредит — под 10,7 % годовых.

Банк	Продукт	Ставка, %	Срок депозита, мес.
Бинбанк	«Вклад в будущее»	12	6
МДМ Банк	«Вклад в будущее»	12	6
Юниаструм	«Универсальный»	12	6
Траст	«Свои люди»	11,1	12
Авангард	«Сберкнижка»	11	12
Инвестторгбанк	«Максимальный+»	10,75	6 и 12
Хоум Кредит	«Доходный год»	10,7	12



Кушнер Мария, 9 лет, г. Томск
«Знание смоглоду»