

деловой вестник



Ваши личные финансы

№ 5 (58) май 2015 Томск



Мы за **ценой** не постоим!

В Великой Отечественной войне Советский союз одержал сразу две победы — военную и экономическую. Не последнюю роль в этом играли и простые граждане. Как работала финансовая система в годы войны и как война вписана в страницы Томской истории, читайте на **СТР. 8**



Читайте в номере:



Мероприятия Как Копейка Рубль берегла

СТР. 16



Инвестсовет Ожидания людей от финансовых рынков — мечты и реальность

СТР. 28



Проверка ВЛФ В поисках пенсии (продолжение)

СТР. 32



Страховая защита сыграли в коробочку

СТР. 36

12+

Ваши | личные финансы



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

Издается с 2010 года.

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

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

Руководитель проекта Михаил СЕРГЕЙЧИК

Редактор Наталия ВОЛКОВА

Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайнер-верстальщик Наталья ФЕСКОВИЧ

Редакция: Татьяна БОРОВСКАЯ, Александр КОЗЛОВ, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Юрий ГОЛИЦЫН, Павел ПАХОМОВ, Андрей ОСТРОВ, Илья АВДЕЕВ, Варвара СОКОЛОВСКАЯ.

Интернет-сайт газеты <http://VLFin.ru>

e-mail: info@VLFin.ru

Адрес редакции:

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

По вопросам размещения рекламы:

тел. 716-797

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

Отпечатано в типографии

ОАО «Советская Сибирь», 630048, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104

Тираж 20 000 экз.

Дата выхода в свет: 8.05.2015

Время подписания в печать:

по графику — 23.00, 5.05.2015

фактически — 23.00, 5.05.2015

Подписной индекс 54215 в каталоге Межрегионального агентства подписки



Молодые бизнесмены представят свои успехи на «Неделе бизнеса»



«Неделя бизнеса» – это центральное бизнес-событие этого года. Победитель получит приз в размере 100 000 тысяч рублей! После тщательного отбора участникам финального тура предстоит защитить свои проекты.

Заявки на участие в конкурсе можно подать на сайте <http://неделябизнеса.рф/> до середины мая. В период отбора заявок пройдут отраслевые мастер-классы по сельскому хозяйству, производству, IT, инновациям, реальному сектору, а также «Юный миллионер» (для участников до 18 лет).

Завершающим этапом станет масштабный финал, который состоится 28 мая в актовом зале библиотеки им. А. С. Пушкина (ул. Карла Маркса, 14). Ожидается, что в финале конкурса примут участие более 300 человек, в том числе владельцы крупных компаний из других регионов. Все участники смогут получить бесплатные консультации бухгалтеров и юристов.

Организаторами мероприятия выступают Томский клуб предпринимателей, Фонд развития малого и среднего предпринимательства, департамент промышленности и развития предпринимательства Томской области, а также бизнес-инкубатор ТГУ. Информационный партнер – проект «Ваши личные финансы»

Дополнительная информация:
302-502, tkmp70@mail.ru.



С праздником Великой Победы!

9 мая

Прошло уже **70 лет** со дня нашей **Великой Победы**. До сих пор ощущение радости, тепла и вдохновляющей свободы согревает наши сердца в этот знаменательный день.

К нашим светлым чувствам примешивается и горечь от потери близких, и великая благодарность всем воевавшим за эту, всем так нужную победу.

Уважаемые ветераны! Вы – наша память и гордость, мы – ваше будущее, забота и помощь. Будьте здоровы, желаем вам тепла и благополучия, и всем нам – мирного неба над головой.



С Днем Победы!

ТмсБанк **ТОМСКПРОМСТРОЙБАНК**

От имени ОАО «Томскпромстройбанк»
Председатель Правления А. И. Озеров



Обратная связь

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



ВАЛЕНТИНА:

Мы берем ипотеку в банке на мужа, он хочет оформить квартиру на себя, а я сомневаюсь, как лучше будет оформить квартиру — полностью на мужа или по 1/2 на каждого из нас? Дайте, пожалуйста, совет.

ОТВЕЧАЕТ специалист регионального центра финансовой грамотности Татьяна ИСАКОВА:

Согласно ст. 34 Семейного кодекса имущество, нажитое супругами во время брака, является их общей совместной собственностью независимо от того, на имя кого из супругов оно приобретено, либо на имя кого или кем из супругов внесены денежные средства. Право на общее имущество супругов принадлежит также супругу, который в период брака осуществлял ведение домашнего хозяйства, уход за детьми или по другим уважительным причинам не имел самостоятельного дохода.

Таким образом, независимо от того, как будет оформлена ваша квартира, она будет являться общим имуществом супругов при условии официально оформленного брака и при условии отсутствия любых соглашений между супругами о распределении (разделе) имущества, в данном случае — приобретенной квартиры.

У вас есть два варианта оформления квартиры.

1 вариант

Совместная собственность — предполагается законом при отсутствии иных соглашений супругов. Возникает независимо от того, на кого оформлена квартира. Обычно регистрирующий орган оформляет недвижимость в совместную собственность супругов. Это означает, что:

- владение, пользование и распоряжение общим имуществом супругов будет происходить по их обоюдному согласию;
- если один из супругов совершает сделки по распоряжению общим имуществом, то предполагается, что он действует с согласия другого супруга;
- если один из супругов совершает сделку по распоряжению недвижимостью и сделку, требующую нотариального удостоверения или регистрации в установленном законом порядке, ему необходимо получить нотариально удостоверенное согласие другого супруга.

Общее имущество супругов может быть разделено между ними по их соглашению. В случае спора раздел общего имущества супругов, а также определение их долей в этом имуществе производятся в судебном порядке. Доли супругов в общем имуществе при разделе признаются равными. Иное может быть предусмотрено соглашением супругов или решением суда. Общие долги супругов при разделе общего имущества распределяются между супругами пропорционально присужденным им долям.

2 вариант

Оформление квартиры в собственность каждого супруга по 1/2 доле. То есть оформление имущества в долевую собственность супругов по соглашению сторон. Это означает, что за каждым собственником закреплена определенная фиксированная доля. Каждый супруг может распоряжаться своей долей с некоторыми ограничениями, установленными законом. Такие доли практически не могут быть изменены при разделе имущества.



Финансовые мошенничества (продолжение)



При сделках с недвижимостью лучше обращаться к помощи надежных риелторских компаний. Наличие профессионалов, специализирующихся в этой сфере, существенно уменьшает риски мошенничества. Но и в этом случае нужно быть бдительным и понимать риски, хотя бы для осознанного контроля над работой нанятого агента-риелтора. Об осо-

бенностях и специфике этого вида финансового мошенничества — в материале, подготовленном на базе Института Финансового Планирования в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» Министерства финансов РФ.

ПОКУПКА КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

Для снижения рисков при покупке квартиры на вторичном рынке следует предпринять ряд действий.

1. Проверка документов, на основании которых возникло право собственности продавца: договора купли-продажи, дарения, свидетельства о праве на наследство, решений суда, вступивших в законную силу. Попросите продавца предоставить расширенную выписку из Единого государственного реестра прав на недвижимость (ЕГРП). Из нее будет видна «история» квартиры, все сделки, совершенные с ней.

2. Изучение договора купли-продажи:

- проверьте на основании данных БТИ правильность всех характеристик жилья;
- обратите внимание на цену, порядок оплаты, срок передачи квартиры;

- закрепите в договоре обязанность продавца передать вам квартиру свободной от любых обременений и правоприязаний третьих лиц;
- проверьте наличие в договоре подробных реквизитов продавца и покупателя (ФИО, полные паспортные данные);
- проверьте личность продавца. Убедитесь в подлинности его паспорта (можно на официальном сайте Федеральной миграционной службы), в том, что он или его родственник, зарегистрированный в приобретаемой квартире, не состоит на учете в психоневрологическом и наркологическом диспансерах. При малейших подозрениях старайтесь разобраться в ситуации;
- выясните, кто прописан в квартире, не сохранится ли право проживания в квартире после ее продажи, не нарушаются ли права несовершеннолетних.




3. Соблюдение максимальной осторожности при сделке по доверенности. Предельно осторожным следует быть, если договор купли-продажи от имени собственника подписывает представитель по доверенности. Убедитесь, что доверенность не фальсифицирована и не отозвана. Многие специалисты вообще рекомендуют избегать подобных сделок. Большинство мошенничеств с недвижимостью происходит посредством предоставления поддельных документов от третьих лиц. Если вы все-таки решаетесь на подобную сделку, то попытайтесь сделать ряд шагов, чтобы обезопасить себя: назначьте личную встречу с собственником, настаивайте на выдаче доверенности представителю уважаемой риелторской организации и т.д. Отказ — лишний повод еще раз задуматься.

4. Процесс передачи денег. Есть много способов передачи денег: наличными из рук в руки, через банковскую ячейку, банковским переводом, безналичным способом через аккредитив. Заключение и регистрация сделки требуют времени, а передача денег должна быть жестко синхронизирована с ней. Если продавец получит средства раньше, он может отказаться от сделки, а покупатель будет вынужден требовать возврата уплаченных денег. Один из наиболее надежных и распространенных вариантов передачи денег — банковская ячейка. Ячейка арендуется на время, превышающее срок госрегистрации сделки купли-продажи. В договоре аренды ячей-



ки указывают условия доступа к ней. В первый день доступ к ячейке имеют и продавец и покупатель — для того, чтобы положить туда деньги. Затем доступ для покупателя блокируется и возобновляется только в последние дни общего срока аренды ячейки (стороны самостоятельно определяют количество дней для покупателя, обычно это 3–5 дней), когда покупатель может забрать свои деньги, если сделка по каким-то причинам не состоялась. Продавец же может попасть в ячейку только после предъявления зарегистрированного договора купли-продажи квартиры. Так покупатель может обезопасить себя, если сделка вдруг сорвется.



Бесплатные юридические консультации по финансовым вопросам

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ



Департамент финансов
Томской области

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



Новая программа Связь-Банка «Ипотечный кредит с государственной поддержкой»

С 20 МАРТА 2015 ГОДА СВЯЗЬ-БАНК (ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА) НАЧАЛ ПРИЕМ ЗАЯВОК ПО ПРОГРАММЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ.

В рамках программы ипотечного кредитования с субсидированием из федерального бюджета клиенты Связь-Банка смогут получить кредит по сниженным процентным ставкам.

Банк будет принимать заявки на получение ипотечных кредитов на покупку строящегося и готового жилья по ставке, утвержденной правительством РФ — не более 12% — до 1 марта 2016 года.

Всего в рамках государственной поддержки Связь-Банк планирует выдать около 5 млрд рублей заемных средств частным клиентам.

На кредитные средства можно приобрести как готовые, так и строящиеся жилые помещения, но

обязательно у юридического лица — застройщика (первого собственника помещения по договору долевого участия, либо по договору купли-продажи (если объект уже построен и в наличии есть свидетельство о праве собственности)).

Кредитный договор должен быть заключен не ранее 1 марта 2015 года. Дополнительные комиссии в банке по программе и мораторий на досрочное погашение отсутствуют.

В случае прекращения субсидирования по причине снижения ключевой ставки процентная ставка для клиентов Связь-Банка меняться не будет.

ПАО АКБ «Связь-Банк» основано в 1991 году. Генеральная лицензия Банка России № 1470 от 21.11.2014 г.



ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ с государственной поддержкой

от **11,9%**
Годовых в рублях

до **30 лет**
СРОК КРЕДИТА



ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «БАНК РАЗВИТИЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВНЕШЭКОНОМБАНК)» ЯВЛЯЕТСЯ ГЛАВНЫМ АКЦИОНЕРОМ ПАО АКБ «СВЯЗЬ-БАНК» – 99,6504% АКЦИЙ.

Цель кредита — приобретение у юридического лица на первичном рынке готового жилого помещения, либо находящегося на этапе строительства. Размер кредита: от 400 тыс. руб. до 8 млн руб. (в случае, если объект жилой недвижимости расположен на территории г. Москвы, Московской области, г. Санкт-Петербурга); от 400 тыс. руб. до 3 млн руб. (в случае, если объект жилой недвижимости расположен на территории Российской Федерации, за исключением г. Москвы, Московской области, г. Санкт-Петербурга). Срок кредита: от 3 до 30 лет. Минимальный первоначальный взнос (за счет собственных средств) — 20% от стоимости жилой недвижимости. Процентная ставка — 11,9% годовых (при размере первоначального взноса от 50%); 12% годовых (при размере первоначального взноса от 20% до 49%). При отсутствии имущественного и/или личного страхования (всегда), а также при отсутствии страхования на последующие годы после выдачи кредита и/или несоответствии параметров страхования по рекомендуемым или обязательным видам страхования требованиям Банка, процентная ставка увеличивается на 1,5%. Томский филиал ПАО АКБ «Связь-Банк». Генеральная лицензия Банка России № 1470 от 21.11.2014 г.

г. Томск, ул. Карла Маркса, д. 3

КОНТАКТ-ЦЕНТР:

8 (800) 500-00-80

(круглосуточно, звонок по России бесплатный)

www.sviaz-bank.ru

Реклама.

Группа ВЭБ



Мы за ценой не постоим!

В 1945 году Советский союз одержал сразу две победы — военную и экономическую. По мнению экспертов, налаженная жесткая финансовая система в стране позволила быстро и эффективно перестроить народное хозяйство на военный лад. Благодаря взвешенным решениям финансовая система СССР в годы Великой Отечественной войны не просто выстояла, но и успешно развивалась. Не последнюю роль в этом играли и простые граждане. Как работала финансовая система в годы войны, читайте в материале, посвященном 70-летию Великой Победы.



Вспоминая войну, мы говорим не только о боевых сражениях, мы преклоняемся и перед десятками миллионов людей, которые в военные годы работали на победу в тылу — строили дома, заводы, ремонтировали боевую технику, добывали уголь... При этом им платили зарплату, начисляли отпускные дни, они открывали вклады в банках, ходили в магазины.

Главное преимущество СССР перед капиталистическими государствами было в том, что ему удалось поддерживать стабильность денежной системы, в том числе благодаря определенным решениям государственного банка. По различным документальным данным, денежная масса в СССР за годы войны увеличилась всего в 2,4-3,8 раза, тогда как в Германии в 6 раз, в Италии в 10, а в Японии в 11 раз. Надо учитывать, что треть страны была под оккупацией, причем это была ее промышленно развитая треть, а доходы государства резко снизились и перебазируются. По оценкам историков, в течение второй половины 1941-начала 1942 года с запада на восток страны было эвакуировано около 2 600 предприятий, из них 1 523 крупных, и до 25 млн человек. Расходы на эту крупнейшую в истории

индустриальную миграцию были огромные — около 50 млрд рублей было потрачено на эвакуацию стратегически важных производств!

Томские страницы войны

В начале 40-х годов XX столетия Томск был небольшим университетским городом, до которого не дотянулась волна сталинской индустриализации. Статус промышленного города Томск получил в 1941 году с началом эвакуации за Урал промышленных предприятий. Заводы из европейской части СССР, в основном Москвы и Ленинграда, по железной дороге переезжали в центр страны. В первый год войны в Томск были эвакуированы несколько десятков промышленных предприятий. Поначалу для размещения перевезенных заводов приспособлялись помещения бывших храмов, число которых вскоре иссякло, единичные местные заводы и фабрики также не могли принять все предприятия. В некоторых случаях станки ставились прямо на улице, а стены и крышу достраивали уже после запуска производства.



Одним из первых в 1941 г. в Томск был эвакуирован знаменитый ленинградский завод «Электросила».

Эвакуированный ярославский электромеханический завод стал основой для одного из самых успешных промышленных предприятий Томска — «Сибэлектромотора».

Четыре эвакуированных предприятия — московский «Манометр» и ленинградские «Ленгзип», «Молодой ударник» и Опытно-механический завод N 5 — собрались под крышей завода «Манотомь».

Знаменитый московский завод «Фрезер» стал «отцом» Томскому инструментальному заводу.

Промышленную основу Томского электролампового завода составили два эвакуированных завода — Московский электроламповый и Запрудненский стекольный заводы.

В середине 1942 года запустил производство и «Сибкабель», созданный из эвакуированных столичных заводов «Москабель» и «Электропровод».

Томский завод измерительной аппаратуры был основан в начале 1942 года на базе двух эвакуированных заводов — Ленинградского завода «Радист» и Московского радиозавода.

Томский шпалопропиточный завод образовался из эвакуированного из г. Злынка, расположенного на границе Белоруссии и России шпалопропиточного завода.

Спичечная фабрика «Сибирь», начавшая свою работу в Томске еще в 1900 году, в годы эвакуации приняла гомельскую спичфабрику.

А в состав Томской фабрики карандашной доски, открывшейся в 1934 году, временно вошла фабрика по производству фанеры из украинского города Гомель.

Томский электромеханический завод к началу войны тоже существовал уже лет двадцать и в 1941 г. принял под свою крышу эвакуированные производства — ленинградский завод «Пневматика», конотопский завод «Красный металлист» и харьковский завод маркшейдерских машин.

Всего в Томске удалось разместить оборудование и кадры более 30 предприятий, в том числе 9 предприятий оборонной промышленности.

Бюджетная система СССР преодолела все дефициты к 1944 году, вышла на профицит и обеспечила стабильность, показав высокие мобилизационные способности. Мобилизовать средства, например, на наращивание производства военной продукции стране Советов удалось за гораздо более короткий



срок, чем капиталистическим странам. Это стало возможно благодаря централизованной советской экономической системе, в том числе и финансовой.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВОЕННЫХ РАСХОДОВ СССР В ГОДЫ ВОВ

Бюджет СССР в 1940 году составлял 180,2 млрд рублей, в 1943-м — 204,4 млрд рублей.

В целом на оборону за 1941-1945 г.г. было направлено 582,4 млрд рублей или 50,8% общей суммы расходов госбюджета СССР. То есть половина бюджета оставалась и на гражданскую жизнь за линией фронта.

Откуда брались деньги на глобальную реконструкцию экономики, ведь внешних источников финансирования не было?

Первым и главным источником пополнения госбюджета в годы войны оставались отчисления госпредприятий. На голом энтузиазме заводы модифицировали производственные линии, повышали трудовую дисциплину и снижали издержки производства. В результате объем доходов госбюджета вырос к 1942 году до 165 млрд рублей. 70% бюджета съедала оборонная промышленность. Из этих же денег финансировались научные проекты и экспедиции. Военная промышленность требовала повышенного расхода алюминия.

26 июня 1940 года был издан Указ Президиума Верховного Совета СССР «О переходе на 8-часовой рабочий день, на семидневную неделю и о запрещении самовольного ухода рабочих и служащих с предприятий и учреждений». Была введена судебная ответственность за прогулы.

Другой Указ от 10 июля 1940 года предусматривал ответственность за выпуск недоброкачественной продукции и за несоблюдение обязательных стандартов промпредприятиями.



Но был еще один источник финансирования оборонной промышленности — добровольные взносы в фонд Красной армии и в фонд восстановления хозяйств освобожденных от оккупантов территорий. Туда вносились наличные деньги, драгоценности, облигации госзаймов и отчисления от заработной платы от простых граждан.

Всего за годы войны от населения поступило в виде добровольных взносов:

- 94,5 млрд рублей наличными;
- 130 кг 700 г золота;
- 13 кг платины;
- 9,5 тонн серебра;
- большое количество драгоценных изделий, облигаций и иностранной валюты.

Военной экономике страны значительно помогла и налоговая реформа.

Налоги, собираемые с населения, выросли на 260%!

21 ноября 1941 года Президиум Верховного Совета СССР подписал «холостяцкий» указ, согласно которому облагались налогом все холостые и бездетные граждане: мужчины от 20 до 50 лет и женщины от 20 до 45 лет. Бездетные платили 6% заработка, имеющие одного ребенка — 1%, при наличии двух детей — 0,5%. Все это было связано с крайней необходимостью аккумуляции денежных ресурсов, потому что страна была заинтересована в денежной дисциплине. За ее нарушение в годы второй мировой войны могли расстрелять. Холостяцкие сборы, по официальной версии, покрывали затраты на оказание помощи одиноким и многодетным матерям и шли на воспитание и содержание детей, родители которых погибли в годы войны.

В целом налоги и сборы с физических лиц в годы войны принесли в казну 36 млрд рублей.

Дополнительные источники финансирования военных расходов СССР в годы ВОВ:

- бюджетные резервы — 8,2 млрд руб.;
- резервы предприятий — 20 млрд руб.;
- военный налог и налог на холостяков — 80,2 млрд руб.;
- подписка на четыре военных займа — 76 млрд руб.;
- четыре денежно-вещевые лотереи — 10 млрд руб.

То, что сейчас называется прибылью (превышение доходов над расходами у предприятий), в условиях военного времени подлежало изъятию. Считалось, что прибыль — это излишки, и большая ее часть изымалась в госбюджет.

Возможность проведения анализа, мониторинга этой финансовой системы по всей огромной стране в условиях военной катастрофы — результат четко выстроенной государственной системы. Решения в те годы принимались мгновенно, ведь чтобы в условиях войны перенаправить финансовые потоки из одной точки в другую, нужно было принимать решение буквально в течение 1 дня.

В 1941–1945 гг. доходы бюджета СССР составили 1 трл 117 млрд, а расходы — 1 трлн 146 млрд рублей.

В начальный период войны существовал большой бюджетный дефицит, и в 1941–1942 гг. рост доходов госбюджета происходил прежде всего за счет усиления налогообложения и добровольных платежей населения. Но с 1943 г. начался рост производства на предприятиях, к 1944 году дефицит был преодолен, начался период профицита бюджета.

Если посмотреть в целом, кто сколько вложил в госбюджет, то в период войны около 70% бюджета формировалось за счет налога с оборота и отчислений из излишних доходов предприятий, а 26% — за счет добровольных и обязательных взносов населения. Третий по значению источник доходов в военное время — денежная эмиссия, которая, однако, не была такой значительной, как в странах, противостоящих СССР.

Во время войны, каким бы удивительным это ни показалось, был достигнут значительный рост (на 40%) производительности труда в советской промышленности в условиях, когда 2/3 квалифицированной рабочей довоенной силы ушло на фронт. Их места заняли подростки и женщины, старики вернулись в производство. Это был гигантский успех



фабрично-заводского обучения, это был успех пенсионеров, которые развернули наставническое движение, где старик обучал десятки, а иногда и сотни молодых рабочих из подростков. И без роста квалификации рабочей силы этот рост производства был бы невозможен.

Экономика Советского союза оказалась более крепкой, а промышленность и сельское хозяйство более производительными, чем немецкие.

Так, в годы войны Советский Союз производил в среднем в год 27 000 боевых самолетов, 24 000 танков, 47 000 орудий и минометов. Германия же совместно с союзниками и оккупированными странами всего 20 000 самолетов, 13 000 танков, 25 000 минометов и орудий.

НАКАНУНЕ ВОЙНЫ

Сталин в одном из своих выступлений еще в конце 20-х годов поставил задачу: «Мы отстали от передовых стран на 100 лет, нам надо пробежать это расстояние за 10 лет, иначе нас сомнут».

Гражданская война и Первая мировая привели страну в такое состояние, что для ее восстановления требовалось не одно десятилетие. В связи с этим были запланированы и проведены три предвоенные пятилетки в СССР: первая с 1928 по 1932 г., вторая с 1933 по 1937 г. и третья, захватившая начало войны, с 1938 по 1942 г.

Еще в середине 20-х годов было выдвинуто положение, что в ходе будущей войны страна, скорее всего, окажется в условиях экономической блокады. Это значит, что все производственные цепочки замкнутся внутри страны. Перед советским правительством стояла задача превратить страну из аграрной

в индустриальную. И происходило это огромными темпами. Уже за две пятилетки производство электроэнергии увеличилось в 7 раз, чугуна — более чем в 4 раза, цемента и угля — в 3 раза, металлорежущих станков — в 50 раз, стали — в 23 раза!

В промышленности появились совершенно новые отрасли, которых не было раньше. Например, самолетостроение после гражданской войны создавалось практически с нуля. Непосредственно перед войной происходила милитаризация экономики, когда расходы на оборонную промышленность и производство вооружения увеличивались в разы.

К 1932 году Советский союз закупил треть произведенных в мире машин и оборудования за исключением автомобилей. Целые заводы покупались «под ключ», например, знаменитые ГАЗ и ЗИЛ. Примерно к 1935 году уже были созданы образцы военного вооружения. В целом удалось подготовить экономику страны к войне, даже велось строительство так называемых предприятий-дублеров на востоке страны (дублировали предприятия, находящиеся в европейской части СССР), так как уже к 1940 году стало ясно, что под ударом окажутся наши западные промышленные районы.

В конце 30-х-начале 40-х годов Германия занимала 1 место в мире по добыче угля, производству алюминия, лидировала в химической промышленности и производстве металлообрабатывающих станков. В производстве стали, чугуна, электроэнергии перед войной она превосходила СССР в 1,5 раза. В военной промышленности была занята большая часть рабочих страны — 5,5 млн человек. Потенциал Германии перед самой войной оценивали и по количеству у нее станков, подготовленных рабочих кадров, а потому



преувеличивали ее возможности, полагая, что противник в условиях войны полностью мобилизует свой потенциал. Но реально в Германии этот процесс начался только в 1943 году. Это во многом способствовало победе СССР, так как у нас с самого первого дня войны система работала на предельной мощности.

СССР предстояло выиграть и войну экономик и производств. Позже экономисты стали называть это шоковой терапией. Перебазирование колоссального количества предприятий не разрушило экономику страны, как полагали эксперты Гитлера, а наоборот, стало мощным толчком для индустриального развития.

Томские страницы войны

23 июня 1941 года Мария Октябрьская (легендарная женщина и Герой Советского Союза, имя которой носит томская гимназия №24) вместе с сестрой и другими членами семей красных командиров была эвакуирована в Томск, где работала телефонисткой в эвакуированном из Ленинграда артиллерийском училище. В конце лета 1941 г. ей пришла похоронка на мужа-фронтовика. Узнав о его гибели, женщина обратилась в военкомат с просьбой отправить ее на фронт, но несколько раз получала отказ: из-за перенесенного в молодости туберкулеза и уже немолодого возраста — 36 лет. Тогда она решила пойти другим путем. В стране шел сбор народных средств в фонд обороны. Продав вместе с сестрой свои вещи и ценности, и несколько месяцев занимаясь вышиванием, она внесла 50 тысяч рублей на строительство танка Т-34. Деньги на тот момент огромные. При условии, что зарплата рабочего на заводе была около 200 рублей в месяц, а ведро картошки стоило 400 рублей.



После внесения средств женщина направила в Кремль телеграмму:

«Москва, Кремль, Председателю Государственного Комитета обороны. Верховному Главнокомандующему.

Дорогой Иосиф Виссарионович! В боях за Родину погиб мой муж — полковой комиссар Октябрьский Илья Федотович. За его смерть, за смерть всех советских людей, замученных фашистскими варварами, хочу отомстить фашистским собакам, для чего внесла в госбанк на построение танка все свои личные сбережения — 50 000 рублей. Танк прошу назвать «Боевая подруга» и направить меня на фронт в качестве водителя этого танка. Имею специальность шофера, отлично владею пулеметом, являюсь ворошиловским стрелком. Шлю Вам горячий привет и желаю здравствовать долгие, долгие годы на страхе врагам и на славу нашей Родины.

Октябрьская Мария Васильевна»

С 3 мая 1943 г. началось ее обучение вождению танка в Омском танковом училище, она стала первой в стране женщиной-механиком-водителем танка, а с октября 1943 г. уже сражалась на своем танке на Западном фронте.

В боях у деревни Новое Село Витебской области 18 ноября 1943 года танк «Боевая подруга» первым ворвался в ряды обороны противника, уничтожил противотанковую пушку, около 30 немецких солдат и офицеров, но был подбит. Несмотря на ранение, Мария Октябрьская еще двое суток провела в осажденном танке под огнем противника, пока танк не был эвакуирован, а затем направилась в медсанзвод. Командир танкового батальона ставил ее экипаж в пример другим.

Последний бой Марии Октябрьской произошел 18 января 1944 г. в районе станции Крынки Витебской области. Тогда своим танком она раздавила 3 пулеметные точки и до 20 солдат и офицеров противника. Танку «Боевая подруга» снарядом была разбита гусеница, и механик Октябрьская принялась под огнем противника устранять повреждения, но осколок разорвавшейся поблизости мины тяжело ранил ее в глаз. Ранение было столь серьезным, что состояние здоровья впоследствии только ухудшалось. На рассвете 15 марта 1944 г. Марии Октябрьской не стало...



Займы для победы



ВЕЛИКАЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ВОЙНА ПОТРЕБОВАЛА ОТ СТРАНЫ ШИРОКОЙ МОБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ В ИНТЕРЕСАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ. ОБЪЕМ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА, ИСПОЛЬЗОВАННОГО НА ВОЕННЫЕ ЦЕЛИ В 1941–1945 ГГ., СОСТАВИЛ 582,4 МЛРД РУБЛЕЙ. НЕОБХОДИМО БЫЛО ТАКЖЕ ПОКРЫТЬ РАСХОДЫ, ВЫЗВАННЫЕ ПЕРЕВОДОМ

ЭКОНОМИКИ НА ВОЕННЫЕ РЕЛЬСЫ, ОРГАНИЗОВАТЬ ЭВАКУАЦИЮ БОЛЬШОГО ЧИСЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И НАСЕЛЕНИЯ ИЗ ПРИФРОНТОВОЙ ЗОНЫ, ВОССТАНОВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВА В ОСВОБОЖДЕННЫХ РАЙОНАХ.



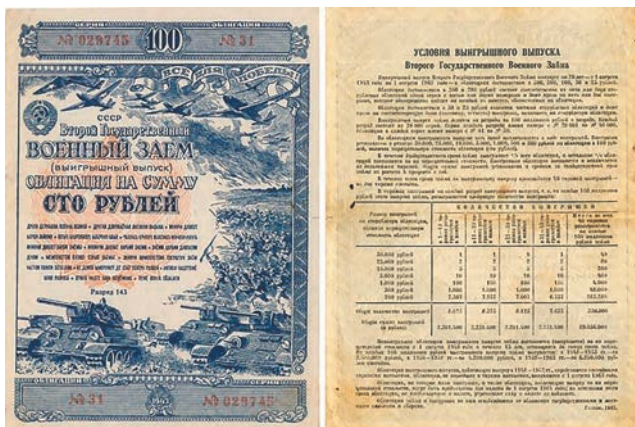
Юрий ГОЛИЦЫН

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

войны от населения поступили сотни миллионов рублей, много драгоценностей, сельскохозяйственных продуктов, а также теплой одежды для солдат. Люди делали целевые вклады денег на приобретение изготавливаемых заводами танков, самолетов, артиллерийских установок. Многие держатели еще довоенных облигаций государственных займов сдавали их в фонд обороны, тем самым снижая государственный долг по займам.

Государство стремилось регулировать денежные доходы населения. Внедрялась новая система займов и лотерей. С апреля 1942 г. была прекращена выдача повышенной платы за сверхурочные и работу в выходные дни. Узаконенная денежная компенсация за неиспользованные отпуска также не выплачивалась и перечислялась до окончания войны в сберегательные кассы на специальные имен-

Советские люди оказывали государству и прямую материальную помощь, внося личные денежные сбережения в фонд обороны и в фонд Красной Армии: за 4 года



ные вклады. Владельцам этих вкладов выдавалось особое «Свидетельство» с четырьмя талонами, по которым была предусмотрена выплата после войны в четыре срока самого вклада с включением дохода в размере 3% годовых от суммы вклада. Были заморожены и довоенные счета в сберкассах. Вклады выдавались только со счетов, открытых и пополнявшихся с начала войны.

Отмечая в этом году 70-летие победы нашей страны в Великой Отечественной войне, хочется напомнить и об испытанной практике государственных займов. Непосредственно в годы войны они выпускались под наименованием «Государственные военные займы».

Весной 1942 г. вводится в действие первый военный заем. Вот отрывок из агитационной листовки по распространению облигаций: «...Государственный Военный Заем 1942 года выпускается в дни, когда наша Родина не на жизнь, а на смерть сражается против лютого врага — немецко-фашистских захватчиков. Бешеный натиск гитлеровских орд разбился о гранитные скалы советского патриотизма, о доблесть и силу Красной Армии. Наши войска сорвали планы врага, нанесли поражение немцам, вырвали инициативу из их рук и погнали их обратно, на запад. Однако враг еще не разбит и, тем более, не добит. Он еще обладает значительной боевой техникой и будет напрягать последние силы, чтобы добиться успеха, пытаясь наносить нам контрудары и переходить в контрнаступление.

Мы знаем, что победа будет за нами. Мы знаем, что и весной, и летом Красная Армия еще крепче будет бить немецко-фашистских захватчиков, прокладывая путь к нашей полной победе. Но победа не приходит сама. Она требует многих жертв и лишений, колоссального напряжения всех наших сил — военных, материальных, финансовых. Она требует максимального увеличения производства боевых машин, ибо современная война — это война моторов.

Великий вождь советского народа и его героической Красной Армии товарищ Сталин поставил перед страной задачу — не покладая рук, работать над тем, чтобы свести к нулю численное превосходство немцев в танках и авиации. Он поставил перед нашей промышленностью задачу работать с удвоенной энергией, чтобы фронт получал с каждым днем все больше и больше танков, самолетов, орудий, минометов, пулеметов, винтовок, автоматов, боеприпасов...

Единой душой и дружной подпиской на Государственный Военный Заем 1942 года поможем государству в борьбе с врагом! Обеспечим полный успех Военному Займу 1942 года!».

Первый военный заем был размещен среди населения за несколько дней, при этом подписка превысила 13 млрд руб. при номинальной сумме 10 млрд.

За первым военным займом последовали другие, по одному в год, на все большие суммы. Срок займов составлял 20 лет. Займы 1942-1945 гг. выпускались на следующих условиях:

- выигрышный выпуск из расчета 4% годовых для массового распространения по индивидуальной подписке на предприятиях, в организациях и учреждениях, а также среди колхозников;
- процентный выпуск из расчета 2% годовых для колхозов, кооперативных организаций, промышленных артелей.

Военные займы выпускались в виде облигаций разного достоинства, основными из них являлись 100-рублевые. 200-, 500- и 1000-рублевые состояли соответственно из двух, пяти или десяти облигаций одной серии, но с двумя, пятью или десятью номерами облигаций. Для удобства расчетов по подписке выпускались также 10-, 25- и 50-рублевые облигации как части сторублевых, они являлись соответственно одной десятой, одной четвертой частью или половиной облигации.

5 мая 1944 г. был выпущен 3-й государственный военный заем на сумму 25 млрд руб. Его размещение завершилось уже на следующий день, превысив планируемую сумму на 213 млн руб.

Формально подписка носила добровольный характер, но фактически была принудительной. Начиная с 1942 г. рабочие и служащие ежегодно подписывались на сумму, равную их месячному заработку, которую должны были выплатить в течение десяти месяцев. Это был обязательный минимум, ниже которого нельзя было опускаться, а стахановцы и высокооплачиваемые рабочие побуждались начальством подписываться на полто-



ра или даже два оклада. Офицеры Красной Армии подписывались на 170% от месячного оклада, а генералы — на 200%. Приветствовалось единовременное внесение всей суммы или большей ее части наличными деньгами. Удержания по подписке производились ежемесячно. Конечно, многие вкладывались в военные займы и добровольно.

5 мая 1945 г. был выпущен четвертый военный заем. Уже через два дня номинальная сумма займа (25 млрд руб.) была перевыполнена на 65 млн.

В итоге все четыре военных займа дали государству 90 млрд рублей. Число подписчиков достигло 70 млн человек. Удельный вес средств от займов в доходах государственного бюджета в годы войны составил около 10%.

ОПЫТ СОЮЗНИКОВ

Вторая мировая война вызвала во всех странах резкий рост государственных долгов независимо от того, принимали эти страны непосредственное участие в войне или нет. По некоторым данным, государственный долг Великобритании возрос с 8,4

млрд фунтов стерлингов на 1 сентября 1939 г. до 23,1 млрд в июле 1945 г., долг США — с 57,9 млрд долларов в конце 1941 г. до 263 млрд к моменту капитуляции Японии. В Германии к концу войны государственный долг достиг 376,1 млрд марок, а накануне войны составлял 37,1 млрд. У Японии эти цифры составляют 138,8 млрд иен и 29,5 млрд соответственно. К концу войны государственный долг в ряде стран превышал не только национальный доход, но и национальное богатство.

Во всех воевавших странах процесс размещения государственных ценных бумаг проходил поразному.

Огромную роль в размещении займов сыграли банки. В Англии, например, за годы войны банки приобрели свыше 25% военных облигаций. В основном это были краткосрочные правительственные бумаги — трехмесячные и шестимесячные казначейские векселя. Выпускались и специальные ценные бумаги для промышленных предприятий и страховых обществ. Это были налоговые сертификаты, 3%-ные бонды и 3%-ные сберегательные сертификаты. В целях мобилизации средств широких слоев населения в Великобритании проводились так называемые «сберегательные недели», за счет которых было покрыто около 20% бюджетного дефицита. Но кроме добровольных займов в этой стране применялись и принудительные: часть заработной платы зачислялась на специальные счета в почтово-сберегательных кассах и не возвращалась владельцам до окончания войны. Всего за счет реализации государственных займов в Великобритании было покрыто около 60% всех военных расходов.

В США займы размещались федеральными резервными и коммерческими банками, другими финансовыми организациями. При этом банки не только оказывали содействие в реализации гособлигаций, но и сами вкладывали в них значительную часть своих ресурсов. К концу войны американские банки увеличили свои портфели госзаймов до 106 млрд долларов, что составляло более 40% прироста государственного долга. Для населения американское правительство с 1942 по 1945 г. выпустило семь военных займов и восьмой — «Заем победы». Была создана специальная пропагандистская система, которая убеждала население приобретать военные облигации. По всей стране курсировали агитационные поезда. Это принесло свои плоды. Частные лица приобрели в период войны госзаймов на 63,5 млрд долларов, что составило почти четверть государственного долга.



Как Копейка Рубль берегла



17 и 18 апреля в Томске прошла 6-я выставка-ярмарка «Ваши личные финансы». За два дня мероприятия выставки внутри Большого концертного зала и на площади перед ним посетили порядка 10 тысяч человек!

Как известно, учение — свет, поэтому даже погода в эти два дня располагала к тому, чтобы не сидеть дома, а принимать участие в большом количестве обучающих и развлекательных мероприятий, запланированных организаторами выставки-ярмарки! Солнца и информации хватило на всех!

Заместитель губернатора Томской области — начальник Департамента финансов Томской области Александр Феденев на торжественном открытии не без гордости рассказал:

«Мы в 6-й раз проводим выставку-ярмарку, 5 лет до этого Томская область действовала самостоятельно, а сегодня уже работаем вместе со всей Россией — Томская область с прошлого года вошла в проект Всемирного банка и Министерства финансов РФ «Со-





действие повышению уровня финансовой грамотности в РФ». Это вносит некоторые особенности в нашу работу, но по большому счету, те мероприятия, которые мы проводили прежде, будем проводить и в дальнейшем — это и неделя финансовой грамотности и выпуск журнала, семинары, работа со школьниками и другие интересные проекты. На улицы Томска вышел наш троллейбус финансовой грамотности, что тоже, я думаю, привлечет внимание томичей. Все это делается для того, чтобы томичи ответственнее относились к своим финансам и старались придерживаться золотого правила: расходы всегда должны быть меньше доходов. К слову, вклады населения в Томской области составляют сегодня порядка 91 млрд рублей, а кредиты — 89 млрд рублей, то есть мы занимаем меньше, чем размещаем во вклады. Главная цель выставки-ярмарки и вообще всей нашей работы — образование томичей и особенно молодежи. Общемировая тенденция сегодня — быть финансово подкованными, знать финансовые инструменты, и молодежь это понимает лучше всех, поэтому с удовольствием и участвует в наших мероприятиях».

Любовь Табольжина, управляющий Томским отделением Сибирского главного управления ЦБ РФ, взяв слово, отметила, что этот весенний этап нужного и важного проекта «Ваши личные финансы» является уникальной площадкой с возможностью получить консультации специалистов государственных органов и кредитных организаций. «Востребованность этого мероприятия, на мой взгляд, подтверждается заполненностью зала, — сказала Любовь Анфиногентовна, — сегодня в море финансов, вкладов, процентов, деклараций, страховок очень сложно бывает человеку самостоятельно разобраться, как правильно, это во-первых, начать зарабатывать деньги, а во-вторых, как правильно их использовать. Интересно это мероприятие и для кредитных организаций, ведь это возможность еще раз рассказать о своих услугах, обменяться мнениями, получить обратную связь и в итоге повысить свою конкурентоспособность. И, конечно же, это очень важно для Банка России, ведь от финансовой грамотности населения зависит стабильное и устойчивое развитие всей банковской системы в целом».

Приятным моментом на открытии выставки стало вручение благодарности Александру Феденеву от Международной Гильдии финансистов. Адресована она Томской области за большую многогранную и плодотворную работу по повышению финансовой грамотности ее населения. Из Москвы в Томск наградой привезла **Ольга Крылова, директор «Школы бизнес-тренингов для молодежи»**, которая вто-

рой год подряд приглашается организаторами выставки-ярмарки для проведения деловой игры со старшеклассниками нашего города.

Генеральным партнером 6-й выставки-ярмарки «Ваши личные финансы» выступал **томский филиал Связь-Банка**. Его **управляющий Евгений Голубчиков**, приветствуя всех собравшихся на церемонии открытия, рассказал, что, готовясь к участию в мероприятии, решил поднять цифры и посмотреть, как наше многолетнее посвящение в тему финансовой грамотности повлияло на прикладную сторону отношений жителей Томска и Томской области с банками. «Не секрет, — заметил он, — что мы пытаемся менять ментальность людей по отношению к деньгам и своей позиции по работе с кредитными учреждениями. Я обнаружил, что уровень просроченной задолженности по ипотеке в Томской области в 2 раза ниже, чем в целом по Сибирскому федеральному округу. Получается, что все вместе мы буквально меняем историю».



«РОСТКИ» НОВОЙ ФИНАНСОВОЙ КУЛЬТУРЫ

За два дня в Большом концертном зале были награждены победители уже 3-го конкурса для детей и молодежи по литературе и искусству и впервые — победители в конкурсе видеороликов. Ребята из детско-юношеского «Клуба юных финансистов», первое заседание которого состоялось в сентябре прошлого года, «зажигали» на сцене с отчетной программой, презентуя зрителям свой клуб и результаты его работы. Пояснили всем собравшимся в зале, зачем ребенку знать о бюджете семьи и как ребенок может помочь своей семье сэкономить семейный бюджет. Несмотря на юный возраст, ребята уже усвоили, что зарабатывать можно через экономию, например, убрав из своих расходов траты на шоколадки и браслеты. А театрализованная постановка поведала зрителям о стране финансов, некоторые жители которой не платили за воду и свет. И чтобы наказать неплательщиков Совет во главе с королем решил вывесить списки всех неплательщиков на городской стене, вставить заглушки в трубы их домов и отключить свет. И тогда должники



пришли с повинной и предложением все отработать. Вывод со сцены прозвучал вполне резонный: платите за услуги ЖКХ и будете жить спокойно!

Под бодрый финальный гимн в исполнении подопечных организаторы Клуба из проекта «Ваши личные финансы» и преподаватель клуба Андрей Колемасов уже не скрывали гордости за своих юных финансистов!

Вера Плиева, первый заместитель начальника Департамента финансов Томской области и член жюри литературного конкурса и конкурса художественных работ отметила, как из года в год качественно меняется уровень детских конкурсных работ. «Это говорит о том, что те зерна финансовой грамотности, которые мы пытаемся планомерно сеять, дают свои ростки, — сказала Вера Ивановна. — Они становятся больше, крепче и разрастаются, в том числе и в муниципальных образованиях Томской области, что особенно приятно. Через художественные произведения и рисунки дети пытаются разобраться, что такое финансы, понять, что это не только денюжки, которые растут на дереве или гремят в кармане. Что это многогранная сфера, охватывающая абсолютно все стороны нашей жизни, которая включает расходы и на коммунальные услуги и на благотворительность. Нам присылали много работ, связанных с этими направлениями, в которых идея сводилась не только к желанию стать богатым, получать и тратить деньги, но и отдавать на полезные дела».

Конкурс видеороликов «Азбука финансов» сразу стал межрегиональным, ведь работы на него поступали не только из Томской области, но также из Казани, Санкт-Петербурга, Ростова и других

городов. Участвовали в нем не профессиональные кинематографисты, а совсем молодые люди, многие из которых первый раз в жизни придумывали сценарий, рисовали раскадровку, снимали и монтировали видео. Videоконкурс для участников получился необычным и, что скрывать, трудным. Ведь деньги — очень коварная вещь. Тратить, кажется, легко, а вот говорить о них весело, интересно и познавательно — уже сложнее. Но ни один из участников конкурса не испугался трудностей! Жюри выбирало лучших из почти 30 конкурсных работ. Конечно, этим любительским роликам пока далеко до рекламы из синемаатеки Жана-Мари Бурсико, специальную подборку которой все собравшиеся смогли посмотреть в программе «День пожирателей финансовой рекламы»* сразу после церемонии награждения. Но зато видеоролики конкурсантов никаких финансовых услуг не продают, они говорят и показывают, как нужно относиться к деньгам.

«Когда мы придумывали видеоконкурс, больше всего опасались за номинацию «Сберег-заработал». Мы думали, что много сэкономить, а значит — заработать сегодня невозможно. И были приятно удивлены. Нам стали присылать снятые на видео уникальные бизнес-идеи, а один ролик сам был сделан в неизвестной для Томска технологии пластилинового мультлика», — поделился координатор конкурса Андрей Остров.

Все ролики конкурсантов и результаты конкурса «Азбука финансов» можно посмотреть на сайте [VLFin.ru/Проект ВЛФ/Детские областные конкурсы искусств](http://VLFin.ru/Проект_ВЛФ/Детские_областные_конкурсы_искусств).

* Впервые в Томске и второй раз в России 18 апреля в Большом концертном зале прошла специальная программа «День пожирателей финансовой рекламы», билет на которую получили бесплатно все желающие, посетившие выставку-ярмарку в дни ее работы.



управлению личными финансами (компания «Личный капитал», г. Москва), учились грамотно управлять семейным бюджетом. **Татьяна Маторина**, эксперт по финансовому праву и защите прав потребителей на рынке финансовых услуг (г. Москва), рассказывала посетителям о всевозможных «подводных камнях» кредитного договора, разбирая конкретные примеры из практики. Как начать торговлю на бирже и как использовать свои инвестиционные возможности по максимуму, поведал **Павел Пахомов**, руководитель Учебного центра ОАО «Санкт-Петербургская биржа» (г. Москва).

НА ВКУС И ЦВЕТ!

И без того обширная ежегодная программа мероприятий выставки-ярмарки — мастер-классы, финансовые игры для детей и школьников — пополнилась в этом году бесплатными юридическими консультациями по вопросам взаимоотношений с финансовыми организациями и теме официального трудоустройства и необходимых знаний о нем. Посетителям ярмарки была предоставлена возможность воспользоваться всероссийской интерактивной базой вакансий — в свободном доступе в фойе БКЗ был установлен инфомат. Все желающие могли получить личные консультации у представителей государственных органов: Департамента труда и занятости Томской области, Роспотребнадзора, Федеральной налоговой службы, отделения Пенсионного фонда России, Департамента по культуре и туризму и др. Традиционно на выставке были представлены ее надежные и проверенные финансовые партнеры — Связь-Банк, Сбербанк, Газпромбанк, Росбанк, Томскпромстройбанк и Томская домостроительная компания. Благодаря им посетители могли подобрать для себя наиболее интересные варианты вложения и сбережения своих средств, узнать об ипотеке с участием государства, получить квалифицированные консультации по различным вопросам.

А на всех организованных в рамках выставки-ярмарки мастер-классах собирались полные залы слушателей. У **Виталия Рунцо**, эксперта по

Подробнее о мастер-классах читайте в материале «Знания приносят дивиденды».

Представители проекта «Ваши личные финансы», как и в прошлом году, радовали призами и подарками посетителей своего стенда, участвовавших в беспроигрышной лотерее, а заодно и рассказывали о планируемых в этом году мероприятиях. Большое количество томичей откликнулось на предложение принести на стенд «Ваши личные финансы» имеющиеся у них бланки финансовых пирамид. В итоге в коллекции, сформированной прямо на стенде проекта, их оказалось несколько сотен штук! Обменивались эти давно ставшие неценными бумаги на календари, кружки, футболки и подписку на журнал «Ваши личные финансы».





стерски орудует красками и кистями, смогли попробовать себя в раскрашивании любой из частей 10-метрового полотна-раскраски, установленной на территории праздника.

Как старому доброму другу, радовались деревянному Памятнику рублю все гуляющие по территории Праздника Копейки перед БКЗ и просто вдоль проспекта Ленина. Ранее памятник стоял на площади Новособорной и вернулся на эти 2 дня к томичам после реконструкции. Люди с удовольствием фотографировались рядом с Рублем, а некоторые даже изображали композицию «Поддержи рубль».

ИЗ РУК В РУКИ

Перенять опыт и принять участие в мероприятиях выставки-ярмарки в этом году приехали гости из Алтайского края, Архангельской и Новосибирской областей, республики Алтай и др. Кроме того, в выставке приняли участие представители федерального проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Представителям регионов особенно понравилось сочетание образовательных моментов с атмосферой праздника, в целом они высоко оценили работу Томской



А пока делу — время, потехе был отведен совсем не час, а целый день!

18 апреля площадь перед БКЗ собрала на Праздник Копейки, второй год подряд проводившийся в Томске, максимальное количество участников! Насыщенная концертная программа, ярмарочные ряды, детская площадка и многообразие спортивных и просто развлекательных конкурсов по финансовой тематике не оставили равнодушным никого из пришедших в этот день к БКЗ. Тема финансов ярко и нескучно была запечатлена на огромных листах фанеры настоящими мастерами граффити, а те, кто еще не столь ма-

области в этом направлении и готовы рекомендовать наш опыт как успешный для применения его другими регионами России, занимающимися повышением финансовой грамотности населения.

Выставка-ярмарка «Ваши личные финансы» была организована Департаментом финансов Томской области, некоммерческим партнерством по развитию финансовой культуры «Финансы Коммуникации Информация» и региональным отделением «ФинПотребСоюза».

Наталья ВОЛКОВА



ГАЗПРОМБАНК



ИПОТЕКА, КАКОЙ ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ

от 11,5%

- Государственное субсидирование
- Льготная процентная ставка на приобретение новостройки

www.gazprombank.ru | 8 800 100 07 01

Программа ипотечного кредитования в рамках государственного субсидирования. Срок действия программы — до 01.03.2016. Целевое назначение кредита — приобретение квартиры у юридического лица в строящемся жилом доме, а также квартиры с зарегистрированным правом собственности у юридического лица (первичного собственника). Валюта кредита — рубли РФ. Мин. сумма — 300 тыс. руб., но не менее 15% от стоимости недвижимости. Макс. сумма кредита — 8 млн руб. при приобретении недвижимости в г.Москве, Московской обл. и г.Санкт-Петербурге, 3 млн руб. — в остальных субъектах РФ. Макс. срок кредита — 30 лет (вкл.). Мин. первоначальный взнос — 20% от стоимости приобретаемого объекта (по решению Банка минимальный первоначальный взнос может быть увеличен до 30%). Ставка по кредиту для сотрудников группы «Газпром» — 11,5% годовых. Ставка по кредиту для остальных клиентов — 12% годовых (при первоначальном взносе от 50% и сроке кредита до 7 лет — 11,5% годовых). Обеспечение по кредиту — залог квартиры, приобретенной с использованием кредитных средств Банка. Погашение кредита аннуитетными платежами. Комиссии за рассмотрение, выдачу и оформление кредита отсутствуют. Дополнительные расходы по кредиту: оплата услуг по страхованию объекта, оформляемого в залог. Предусмотрены штрафы за неисполнение условий договора. Требования к заемщику: гражданство РФ, возраст от 20 до 55 лет (для женщин), до 60 лет (для мужчин), общий трудовой стаж — не менее 1 года, трудовой стаж на последнем месте работы — не менее 6 месяцев. Подробно по телефону 8 800 100 07 01 (звонок бесплатный на территории РФ) и на сайте www.gazprombank.ru. Не является публичной офертой.



Знания приносят дивиденды



Как начать торговать на бирже? Как использовать свои инвестиционные возможности по максимуму? Как вести семейный бюджет в условиях кризиса? Какие уловки используют банки в кредитном договоре и как на них не попасться? Ответами на эти животрепещущие вопросы поделились «финансовые зубры» из Москвы в рамках мастер-классов ежегодной выставки-ярмарки «Ваши личные финансы».

В помещении мастер-классов было негде яблоку упасть. Аудитория не отпускала спикеров после каждого выступления, оставляя очередь с личным вопросом.

— А что, это все? Завтра уже не будет продолжения? — подбежал к организаторам молодой человек хипстерской наружности с блокнотом и ручкой в руках.

— Ну, да, два дня мастер-классов прошли, выставка закончилась.

Молодой человек был явно удручен тем, что не попал на первый день мероприятия, пропустив ценную информацию. Многие подходили, спрашивая записи и презентации выступлений. Специально для них, а также для всех читателей «ВЛФ» мы публикуем самое «вкусное» из мастер-классов экспертов — ключевые моменты по каждой из тем.

КРЕДИТ-АЙСБЕРГ



Татьяна Маторина, юрист с большим практическим опытом, эксперт по финансовому праву и защите прав потребителей на рынке финансовых услуг, доцент московской международной академии наук, рассказала о «подводных камнях» кредитного договора для потребителей.

Многие из нас наверняка получали в почтовом конверте предложение от какого-либо банка с вложенной кредитной картой на свое имя. Является ли это договором с банком и накладывает ли какие-то обязательства? Татьяна объяснила, что если никакого договора получатель письма не подписывал,



соответственно, никем не были согласованы существенные условия сделки, и тогда это не договор, а просто реклама.

ЧАЩЕ ВСЕГО БАНКИ НАРУШАЮТ НАШИ ПРАВА СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:

- не предоставляя информацию о полной стоимости кредита;
- навязывая какую-либо дополнительную услугу к основному договору (например, страхование жизни и здоровья). Татьяна назвала это «дам тебе конфетку, но сначала откушу»);
- обязывая платить за выдачу справок о состоянии задолженности по кредиту перед банком, за погашение записи о законной ипотеке;
- уступая права требования долга коллекторским агентствам.

— Вообще нет такого закона, который регулирует деятельность коллекторских агентств, — рассказала Татьяна Маторина. И это в основном в нашей стране есть такая практика, когда передают право требования долга. На западе у коллекторских агентств больше консультативная роль (они помогают должникам разобраться в схеме выплат, спланировать бюджет и схему погашения долга, найти варианты осуществления регулярных выплат для погашения задолженности, рассчитывают просроченную задолженность для передачи дел в суд, осуществляют процедуры, входящие в процесс сбора просроченной задолженности в строгом соответствии с установленными временными рамками и существующей политикой компании по работе с должниками).

— Есть две основные формы сотрудничества коллекторских агентств с банками, — продолжает Татьяна, — агентский договор и уступка права требования.

Агентский договор: коллектор по поручению банка за вознаграждение совершает действия, направленные на взыскание задолженности. Коллектор в рамках указанной правовой конструкции может выступать как от своего имени, так и от имени банка, в зависимости от условий агентского договора. Правоотношения между должником и банком в такой ситуации сохраняются в неизменном виде. Наличие агентского договора между банком и коллектором не лишает должника права взаимодействовать напрямую с банком по всем вопросам, связанным с исполнением кредитного договора. При этом для совершения действий от имени банка агенту требуется доверенность.

Уступка права требования (цессия): банк фактически продает право взыскания задолженности по кредитному договору коллекторскому агентству, а сам устраняется из указанных правоотношений. При этом банк передает коллектору все документы, удостоверяющие данное право, и сообщает сведения, имеющие значение для его осуществления. При такой правовой конструкции коллекторскому агентству переходит только право требования по кредитному договору. Остальные права и обязанности банка сохраняются, а сам договор продолжает действовать.

Что очень важно, отметила Татьяна, в статье 446 УПК указан перечень имущества, на которое не обращают взыскание. Об этом необходимо знать, поскольку людей могут «шантажировать», угрожая изъять имущество, которое запрещено изымать по закону (всего 10 пунктов).

ЗАЩИЩАЙТЕСЬ!

Как же можно защитить свои права?

- в претензионном порядке;
- в судебном порядке;
- обратившись в Роспотребнадзор.

ПРЕТЕНЗИОННЫЙ ПОРЯДОК

Это процедура урегулирования спора самими спорящими сторонами, осуществляемая посредством направления (или предъявления лично) претензии в письменной форме и направления ответа на нее. Суть претензионного порядка урегулирования разногласий в рассматриваемых отношениях между кредитором и заемщиком заключается в том, что кредитору заранее (то есть до его обращения в суд за защитой нарушенных прав) предъявляются требования, касающиеся наличия у заемщика каких-либо претензий к нему; претензия направляется в письменном виде банку-кредитору. Банк обязан дать письменный ответ заявителю.

СУДЕБНЫЙ ПОРЯДОК

Право на судебную защиту провозглашено ч. 1 ст. 46 Конституции РФ: «Каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод». Основанием возбуждения искового производства является исковое заявление, которое подается заемщиком или его представителем в суд по месту нахождения банка или его филиала. Структура и содержание искового заявления должны соответствовать ст. 131, 132 ГПК РФ.



ОБРАЩЕНИЕ В РОСПОТРЕБНАДЗОР

В тексте жалобы необходимо описать суть нарушения прав, обстоятельства, при которых оно произошло, указать подробные сведения об организации, должностных лицах, со стороны которых допущено нарушение.

Виды нарушений (Татьяна называет их «кабальными», причем такое понятие существует в юридической практике):

- установление несоразмерно высоких штрафов (плат) за просрочку потребителем оплаты кредита;
- в договоры (заявления) о кредитовании для покупки товара в магазине включены условия о направлении банковской карты по почтовой связи;
- включение в договор условий об освобождении банка от ответственности или установлении низкого размера ответственности;
- условие о распространении среди третьих лиц персональных данных клиента изложено таким образом, что у гражданина отсутствует возможность выражения согласия или отказа на передачу данных, в том числе в целях рекламы, цессии, в течение 10 лет;
- взимание комиссии за внесение денежных средств для оплаты кредита через кассу организации, за получение наличных денежных средств с использованием карты.

КРЕДИТ ПОСЛЕ 60? ДА ПОЖАЛУЙСТА!

Татьяна также подняла тему «Кредит после 60» и рассказала о том, почему банки не хотят кредитовать пенсионеров, хотя это на самом деле прямое нарушение прав людей.

Среди причин были названы следующие:

- пожилые люди не могут подтвердить свои дополнительные доходы документально, а большинство и вовсе не имеют дополнительных доходов, соответственно, осуществлять ежемесячные платежи по кредиту им придется только за счет пенсии;
- пенсионеры не могут предоставить для банка в залог дорогостоящее имущество или привести поручителей.

При этом сумма кредита обычно не превышает суммы пенсий за пять месяцев.

В то же время пенсионеры — это весьма привлекательные заемщики хотя бы потому, что это очень ответственные люди, и, взяв кредит наличными, пенсионеры наверняка не будут скрываться от банка и пропускать платежи по кредиту.

— Пенсии, конечно, недостаточно для получения большой суммы потребительского кредита, однако пенсионерам могут помогать дети и родственники, поэтому не рассматривать пенсионера, как клиента, способного принести доход для банка, было бы большой ошибкой, — утверждает эксперт.

Итак, обе причины нежелания банков кредитовать возрастное население могут быть успешно устранены:

- если человек получает доходы в виде пенсии и зарплаты, которые готов подтвердить документально. Идеальным заемщиком является руководитель или собственник бизнеса, находящийся на пенсии. Единственным важным условием в этом случае будет погашение кредита до 75 лет;
- поскольку пенсионер может предоставить в залог имущество по кредиту (к примеру, недвижимость) и найти поручителя. В некоторых банках пенсионер может получить большую сумму, чем 5 размеров пенсии, но при этом его поручитель должен быть молодого возраста, а также должен предоставить документы, подтверждающие его доходы.

Главный вывод, который озвучила Татьяна: отказ в кредитовании пенсионера может рассматриваться как незаконный и является поводом для защиты своих прав.

БИРЖА ДЛЯ ВСЕХ



Павел Пахомов, руководитель Учебного центра ОАО «Санкт-Петербургская биржа», поделился советами о том, как начать торговлю на бирже и использовать свои инвестиционные возможности по максимуму.

— Помните книгу «Воспоминания биржевого спекулянта» Эдвина Лефевра? Она была впервые издана в 1923 году и до сих пор остается одной из самых популярных книг в области финансовой литературы. С того времени ничего принципиально не изменилось в плане торговли на бирже, — рассказывает Павел.

— Итак, с чего начать? Прежде всего надо решить для себя: вы хотите работать и принимать решения по покупке или продаже активов на рынке самостоятельно? Тогда вам — к брокеру! Если же вам некогда этим заниматься и вы согласны, что все решения будут принимать за вас, — впе-

ОПЛАТА ЖКХ В СБЕРБАНК ОНЛАЙН

Какие коммунальные услуги можно
оплатить в интернет-банке «Сбербанк Онлайн»?



Квартплата



Электричество



Домашний
телефон



Водо-
и теплоснабжение



Газ

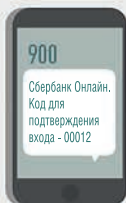


Охранные
услуги, домофон

Преимущества:

Удобно

Оплачивайте услуги ЖКХ через интернет-банк «Сбербанк Онлайн» в любое время из любой точки мира, создавайте шаблоны для оплаты регулярных платежей в несколько кликов



Безопасно

Подтверждайте вход в «Сбербанк Онлайн» одноразовым паролем, полученным в SMS-сообщении. Контролируйте платежи ЖКХ с помощью SMS-сообщений



Выгодно

Сниженные комиссии за платежи по сравнению с оплатой в отделении банка у оператора

Как подключить?

Получите банковскую карту Сбербанка с подключенной услугой «Мобильный банк»



Зарегистрируйтесь на сайте Сбербанк Онлайн или получите логин и пароль пользователя в устройстве самообслуживания



Начните использовать Сбербанк Онлайн и экономьте ваше время!



Участвуйте в акции и получайте бонусы!

1 Зарегистрируйтесь в Сбербанк Онлайн в период с 16.03 по 16.05



2 Оплатите ЖКХ в интернет-банке «Сбербанк Онлайн» на сумму от 3 500 руб.



3 Получите бонусы 500 СПАСИБО могут стать Вашими



Общий срок проведения акции — с 00.00.00 16.03.2015 по 23.59.59 30.07.2015 включительно (время московское). Для участия в акции необходимо в период с 00.00.00 16.03.2015 по 23.59.59 30.07.2015 включительно (время московское) подключиться к системе «Сбербанк Онлайн» и совершить через систему «Сбербанк Онлайн» с использованием карты расходные операции по оплате товаров, работ, услуг на общую сумму не менее 3500 рублей 00 копеек. В срок до 30.07.2015 20000 участников, признанные победителями акции, в качестве поощрения получат дополнительные 500 бонусов СПАСИБО. Информацию об организаторе акции, правилах и сроках ее проведения, о количестве поощрений, сроках, месте и порядке их получения уточняйте на сайтах: <http://www.sberbank.ru/> и/или <http://sberbankspasibo.ru/> или по телефону 8 800 555 55 50 (звонок по России бесплатный).
ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия банка России № 1481 от 08.08.2012.



ред, к доверительному управляющему! При этом расходы инвестора (то есть ваши) при работе на фондовом рынке при самостоятельной работе будут составлять от 0,01% до 0,1 % от оборота, а при инвестировании через ПИФы (паевые инвестиционные фонды) — 5–8 % в год от суммы средств, инвестированных в ПИФы. При передаче средств в доверительное управление плата за управление (она называется management fee) составит 1-3% в год от суммы средств, переданных в управление. Также как правило выплачивается премия за успех (success fee) — 10–30% от полученной прибыли. И еще заплатим налоги, — добавляет Павел.

... И НЕ ДЛЯ ВСЕХ

— А для того, чтобы торговать на бирже самостоятельно, необходимо... «свободное время», — с улыбкой заявляет эксперт. Поскольку это не делается в перерыве на обед. Вы должны будете отправлять приказы о совершении сделок брокеру, следить за текущим состоянием счета и открытыми позициями, графиками изменений цены финансового инструмента для проведения анализа и принятия решений, а также за новостями, в том числе мировыми (в первую очередь, конечно, экономическими). В общем, важно наращивать профессионализм.

Как заключается сделка на бирже? Можно позвонить трейдеру, а можно все сделать самостоятельно. Все сделки на бирже заключаются в анонимном режиме методом встречного (двойного) англо-голландского аукциона (понижение/повышение цен до приемлемых для покупателя и продавца).

— На бирже самые правильные цены, — рассказывает Павел, — потому что народ понимает, за что платит и чем рискует.

Перед тем, как начать работу на фондовом рынке — открыть счет в брокерской компании или купить паи, вы должны иметь ясное понимание того, как будете зарабатывать деньги.

Для этого нужно ответить на три главных вопроса:

1. Каков мой горизонт инвестирования? В течение какого времени я готов не забирать свои деньги с рынка? Срок инвестирования может быть до 1 года, от 1 года до 3 лет, больше 3 лет.

2. Сколько времени я готов уделять инвестированию, готов ли я делать это в часы работы биржи (с 10:00 до 00:00)?

3. Какие именно риски и в каком размере я готов принять на себя? Необходимо всегда четко понимать, сколько вы готовы проиграть. Обыч-

но на доход можно рассчитывать в долгосрочной перспективе. А по правде говоря, признался эксперт, «доходами с рынка живут единицы — всего 2–3% людей».

Также важно помнить «золотые» правила успешного трейдинга, среди которых мы выделили «сохранение холодного рассудка», «ограничение собственных потерь», «нет — спешке!», «торговую дисциплину» и аксиому «рынок всегда прав».

Рассказывая о вариантах инвестирования, Павел назвал основные: банковский депозит, валюта, инвестиции в ценные бумаги, драгоценные металлы, коллекционирование, бизнес и недвижимость. Собственно, каждый может выбрать то, что ему по душе. Чтобы сориентироваться по времени, затрачиваемому инвестором при инвестировании в различные активы, можно обратить внимание на следующую таблицу:

Инструменты	Разовые затраты времени	Дополнительные затраты времени на анализ и принятие решений
Банковский депозит	минимальные	отсутствуют
ПИФы и ДУ	средние	отсутствуют
Долгосрочное инвестирование в акции и облигации	средние	минимальные
Краткосрочные операции на рынке акций	средние	Средние/максимальные — в зависимости от выбранной стратегии
Фьючерсы и опционы	максимальные	максимальные

ДОМАШНЯЯ БУХГАЛТЕРИЯ



Далее слово взял финансовый консультант **Виталий Рунцо** (коллега известного томичам Владимира Савенка, чьи мастер-классы несколько лет подряд проходили с аншлагами, также работает в компании «Личный капитал»). Виталий на примерах рассказал, как грамотно управлять личными финансами и понять, сколько денег «нужно для счастья».



Начинать он посоветовал с простых, но важных вещей:

- начать вести домашнюю бухгалтерию;
- составить отчеты доходы/расходы и активы/пассивы;
- определить свой инвестиционный ресурс;
- составить список финансовых целей;
- составить личный финансовый план;
- разработать свою инвестиционную стратегию и следовать плану.

Оказывается, основной принцип управления личными финансами мы знаем все, он звучит так: доходы должны быть больше расходов. Нужно проанализировать финансовую ситуацию, а только затем приступать к планированию и реальным действиям. Для этого составьте таблицу активов и пассивов (активы — все, чем вы владеете, что имеет стоимость или то, что можете продать; пассивы — все, что вы будете должны вернуть в будущем). Ваш капитал = ваши активы – ваши пассивы.

Чтобы понять, как именно вы зарабатываете и на что тратите свои деньги, необходимо построить отчет о доходах и расходах. Это и будет ваш семейный бюджет. Такой отчет весьма поможет вам контролировать свою финансовую ситуацию, определить свой инвестиционный ресурс, понять, откуда могут взяться деньги для инвестиций, скорректировать статьи расходов, увеличить доходы и отслеживать динамику изменения капитала.

Доходы — это, например, те, что вы получаете ежемесячно: заработная плата (стипендия), доходы от бизнеса, проценты по депозиту, доход от ценных бумаг, сдачи недвижимости в аренду. Ежегодные доходы: 13-я зарплата и др.

Расходы — это ежемесячные платежи: коммунальные, связь, интернет, продукты, питание вне дома, расходы на автомобиль, хобби, здоровье, прочие. А также ежегодные: отпуск, ТО автомобиля, страховки/абонементы и др.

На основе полученного отчета можно определить свой инвестиционный ресурс, т.е. ту сумму, которую вы способны инвестировать. Инвестиционный ресурс = всего доходы за год – всего расходы за год.

Для ведения домашней бухгалтерии можно использовать как простые ручку и блокнот, так и Excel или специализированные программы, которых сегодня множество (Виталий особо отметил Easyfinance, «Домашние финансы», AbilityCash, «Домашнюю бухгалтерию», «Семейный бюджет», Family, Personal Finances, CashFly).



Виталий Рунцо также посоветовал томичам планировать некий резервный фонд — финансовую подушку безопасности, предназначенную для непредвиденных расходов. Размер резервного фонда должен составлять сумму дохода за 3-6 месяцев.

— Такой фонд должен быть в каждой семье, мы вообще даже не начинаем работу с клиентом, если подобного фонда нет, — говорит Виталий. — Также основному кормильцу в семье желательно застраховать трудоспособность и жизнь. Если это будет серьезная сумма, она значительно упростит жизнь домашним в соответствующем случае.

«Эффект чашки кофе Латте» — азбучный пример инвестирования — также был воспринят аудиторией на «ура». Напомним его и нашим читателям: если ежемесячно инвестировать под 10% хотя бы 150 рублей в день (именно столько в среднем стоит чашка кофе), то через 1 год вы накопите 56 550 рублей, через 2 года — 119 000, через 5 лет — 348 500, через 10 лет — 921 800, через 15 лет — 1 865 130, через 30 лет — 10 172 200, через 40 лет — 28,5 млн рублей. Результат реален на 100%. Правда, наши прозорливые томичи тут же парировали: а как же инфляция и прочие факторы?

— Да, инфляция может оказывать свое влияние, как и прочие факторы, но и ставки могут подниматься (как, например, по одному из инвестиционных инструментов — облигациям Томской области, который хвалит уже не первый столичный эксперт, — ставка выросла за последние полгода с 9,2% до 16% годовых).

А закончить обзор наших мастер-классов хотелось бы фразой первого долларового миллиардера в истории человечества Джона Рокфеллера, которая может быть лучшим резюме этой статьи: «Один день в месяц задуматься о деньгах важнее, чем 30 дней их зарабатывать». Жизненно. Не поспоришь...



Ожидания людей от финансовых рынков — мечты и реальность

По следам мастер-классов, проведенных в рамках 6-й выставки-ярмарки «Ваши личные финансы»

17-18 апреля в Томске прошло великолепное мероприятие — 6-я выставка-ярмарка «Ваши личные финансы». И слово «великолепное» — это отнюдь не преувеличение. Я побывал на многих мероприятиях, посвященных в той или иной степени инвестициям и финансовой грамотности. Но такой организации, такого охвата всех слоев населения, в буквальном смысле от мала до велика, я не видел нигде. Да что там говорить, ведь многие томичи могли убедиться в этом сами! Поэтому большое спасибо организаторам, которые совершили, наверное, невозможное и устроили людям праздник (именно праздник!) в наше такое непростое время!



Павел ПАХОМОВ

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

Но я, собственно, не об этом. Вернее об этом, но в более узком формате. У меня в рамках выставки было 2 мастер-класса, и я, пользуясь возможностью, хотел бы подвести некоторые итоги своих выступлений и отметить самое важное в их содержании.

Сначала пара общих слов. Мои выступления в обоих случаях сводились к попытке донести до участников мастер-классов, что такое инвестиции, чем они отличаются от спекуляций, кто может быть инвестором, а кто — спекулянт. Ну, и, собственно, куда можно вкладывать свои деньги, а куда категорически запрещено. Оба раза зал был полон, вопросов было очень много, и на некоторые я, к сожалению, так и не успел ответить. Поэтому постараюсь восполнить этот пробел сейчас. Хотя я уже неоднократно писал об этом в журнале «Ваши личные финансы», но считаю

нужным повторять еще и еще раз, поскольку далеко не все регулярно читают этот максимально полезный журнал, и уж тем более далеко не все желающие (или незнающие, что это им будет полезно!) попали на выставку.

ЧТО ТАКОЕ ИНВЕСТИЦИИ И ДЛЯ ЧЕГО ОНИ НУЖНЫ?

Вопрос сохранения денег волновал очень многих, а честнее сказать — практически всех. Однако многие смешивают понятия «сохранить» и «заработать». А это по сути совершенно разные вещи, и подходы к ним тоже совершенно разные.

Когда вы пытаетесь сохранить деньги (прежде всего, конечно же, от инфляции), то это процесс спокойный, медленный и неторопливый, требующий от человека прежде всего здравого смысла и понимания минимальных основ процесса инвестирования. Особые профессиональные знания при этом не нужны, достаточно лишь усвоить несколько «золотых» правил инвестирования, о которых я скажу чуть ниже.

Причем здесь следует подчеркнуть, что инвестирование — это именно процесс, а не какая-нибудь отдельно взятая операция по разовой покупке акций Газпрома. Процесс этот длительный и неспешный и может (и должен!) растянуться на долгие годы.



Инструментов для инвестирования не так уж много, но все-таки нам есть из чего выбирать, и каждый может найти себе инструмент по «вкусу» и толщине своего кошелька. Банковские вклады в рублях и валюте, инвестиции в недвижимость и драгоценные металлы, покупка акций и облигаций самостоятельно или через паевые инвестиционные фонды (ПИФы) — все это доступно сейчас российскому частному инвестору. Более того, сейчас российскому инвестору доступны даже акции крупнейших мировых компаний, таких, как Apple и Facebook, Johnson&Johnson и Ford, McDonald's и Tiffany и многие другие, которые торгуются на Санкт-Петербургской бирже и которые можно приобретать даже на индивидуальные инвестиционные счета, созданные специально для инвестиций.

Вопросы, задаваемые в ходе мастер-классов, показали, что многие считают, что, имея ежемесячно 2-3 тысячи «лишних» рублей, бесполезно что-либо делать и куда-либо инвестировать и лучше уж их «прокутить» — невелика потеря! Однако у меня есть великолепный пример обратного.

Уже почти 10 лет, общаясь со студентами ведущих московских экономических вузов, я даю им одно и то же задание, которое позволяет оценить эффект от процесса инвестирования.

ЧТО ТАКОЕ ПРОЦЕСС ИНВЕСТИРОВАНИЯ?

Во-первых, это какой-то первоначальный взнос. Во-вторых, это какой-то периодический взнос (ежемесячный, ежеквартальный, ежегодный...).

В-третьих, надо определиться, чего мы хотим достигнуть, иными словами — определить цель инвестирования. Ну, и, наконец, в-четвертых, — понять, достижима ли эта цель или иначе — сколько времени необходимо ждать достижения этой цели и реальны ли эти сроки ожидания?

Естественно, что все эти данные мы должны сопоставить с теми или иными инвестиционными инструментами — как по существующим доходностям, так и по срокам инвестирования.

Для студентов эта схема обычно упрощается до минимума и ставится один единственный вопрос: сколько денег вам необходимо в месяц для полного счастья?

Московские студенты — весьма практичные люди, и ни разу я не услышал от них таких абсолютно нереальных сумм, как, допустим, 1 миллион долларов. Может, конечно, кто-то и думает это про себя, но вслух уж точно не произносит, так как такой ответ, конечно же, можно отнести к категории несбыточных мечтаний. Если же говорить о приземленных вещах, то студенты заполняют эту инвестиционную табличку следующим образом:

**ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ
ВЗНОС**

0 рублей

(что вполне естественно, так как у студентов особых накоплений нет и быть не может)

**ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ
ВЗНОС**

1 500 рублей

(это средний размер стипендии)

**СКОЛЬКО ДЕНЕГ НУЖНО
ДЛЯ ПОЛНОГО СЧАСТЬЯ
В МЕСЯЦ?**

50 000 рублей

Ну, конечно же, надо понимать, что это ответы нескромных московских студентов. Хотя думаю, многих в России такие деньги в месяц очень даже устроят?!

**НУ, И СКОЛЬКО ЖЕ ЭТОГО ПОЛНОГО СЧАСТЬЯ
НУЖНО ЖДАТЬ?**



И вот теперь возникает естественный вопрос: сколько же этого полного счастья при таких вот условиях инвестирования нужно ждать?

Сначала давайте определимся, что такое наше полное счастье или искомые 50 000 рублей.

В данном конкретном случае подразумевается, что наши студенты будут инвестировать по 1500 рублей в месяц до тех пор, пока не накопят нужную сумму, проценты с которой и будут гарантированно давать нужные 50 000 рублей в месяц. Гарантированно давать необходимую сумму нам может только банковский депозит. Соответственно, мы должны иметь такой депозит, проценты с которого и будут равны 50 000 рублей. Например, если вы положите в банк 6 миллионов рублей под 10% годовых, то в год вы в качестве процентов получите 600 тысяч рублей или 50 тысяч рублей в месяц. Итак, чтобы достичь полного счастья, наши студенты, инвестируя по 1500 рублей в месяц, должны накопить 6 миллионов рублей и потом эту сумму разместить на банковский депозит под 10%. И будет им полное счастье! Но ведь столько не живут, и смысла в таком инвестировании абсолютно никакого, — скажут многие (и студенты в том числе!). И вот тут-то эти многие сильно ошибаются.

Среднегодовые темпы роста рынков акций развивающихся рынков (а Россия относится именно к этим рынкам) на сроках инвестирования более 5 лет по доходности превышают отметку в 20% годовых. При такой доходности и ежемесячном инвестировании всего 1500 рублей намеченная цель в 6 миллионов рублей достигается за 20 с небольшим лет. То есть наши студенты, поставив такую цель, уже к 40 годам будут иметь стабильный ежемесячный доход в 50 000 рублей при ставках 10% по депозитам. Понятно, что этот пример немного искусственный, поскольку он не учитывает уровень инфляции, который приводит к обесцениванию денег. Однако это не значит, что не стоит инвестировать. Других путей сохранения своих денежных средств просто нет!

Однако наши люди (по крайней мере, большинство) не хотят верить простым цифрам, а предпочитают уповать на чудо и желают заработать здесь и сейчас, быстро и много и желательно, ничем ни рискуя. И поэтому вместо инвестирования скатываются в спекуляции, не особо разбираясь в этом и поддавшись навязчивой рекламе, что вот, мол, на FOREX или на бинарных опционах можно просто и, главное, очень быстро заработать 100, 200 и более процентов.



Но вы никогда не задавались вопросом: если это так просто и доходно, то почему же сами владельцы этих брокерских контор занимаются своим бизнесом, а не заработали миллионы и миллиарды и не уехали жить с полными карманами «полного счастья» на Мальдивские острова?

Спекуляции на финансовых рынках доступны всем, но успешные спекуляции на финансовых рынках — единицам. По статистике, даже на гораздо менее рискованных рынках, чем рынок FOREX (не говоря уже про бинарные опционы, которые являются попросту финансовой разновидностью казино), стабильно зарабатывают лишь 2–3%, максимум — 5% активных участников торгов. На FOREX эта цифра снижается до долей одного процента. Вы чувствуете в себе силы попасть в эту когорту успешных трейдеров? Попробуйте! Но сразу следует оговориться — это тяжелый труд, и шансы ваши изначально невелики. При этом это будет ваша работа, которая должна приносить доход. И если вы сегодня не заработали, то завтра вам просто нечего будет есть. Поэтому испытать себя можно, но только начинать необходимо с минимальных сумм, которые и проиграть не страшно. Получится — честь вам и хвала, а не получится — вспомните об инвестициях. Они в отличие от спекуляций точно доступны всем!

Для того чтобы определиться, кто я — инвестор или спекулянт, необходимо ответить себе всего лишь на 3 вопроса:

1. На какой срок я готов инвестировать свои денежные средства?
2. Сколько времени я готов уделять финансовому рынку как с точки зрения торговли, так и с точки зрения анализа и обучения?
3. Какие риски я готов на себя принять или, проще говоря, какую сумму я готов потерять.



Только сочетание этих трех факторов даст возможность понять, какие инструменты вам доступны и какие цели достижимы, а какие — нет.

Прежде чем говорить конкретно о выборе той или иной торговой стратегии, инвестору следует сначала определиться с тем, что он хочет в итоге получить (сохранить деньги, хорошо заработать, получить сверхприбыль), и тогда определиться, кто он — долгосрочный инвестор или спекулянт?

В чем разница? В первом случае можно сформировать долгосрочный портфель на 3–5 и более лет и дальше не предпринимать с ним никаких действий. Вероятность заработать при этом очень велика, надо только следить за рисками, связанными с недопустимо большими потерями стоимости вашего инвестиционного портфеля.

Если же вы желаете совершать относительно краткосрочные спекулятивные операции, то этому надо серьезно учиться.

Для тех, кто хочет хорошо заработать, есть рынок акций, а также такие высокоспекулятивные инструменты, как фьючерсы и опционы. Риски, связанные с использованием этих инструментов, огромны, но и доход может измеряться не только десятками, но даже сотнями и тысячами процентов.

Что касается оценки оптимального объема инвестиций, то он зависит прежде всего от кон-

кретных целей конкретного инвестора. Но в любом случае это должны быть не последние деньги и уж точно не деньги, взятые в кредит или в долг у друзей или знакомых. Кроме того, выходя на высокорискованные рынки (а такими являются, конечно же, рынки акций, производных инструментов и корпоративных облигаций, выпускаемых эмитентами среднего и ниже среднего уровня качества заимствования), инвестор всегда должен помнить о том, что здесь можно не только заработать, но и много потерять. Поэтому любые инвестиции должны рассматриваться прежде всего с точки зрения сохранения капитала и определения максимально допустимого убытка.

Как видите, ничего сложного нет. Здравый смысл прежде всего. Если чего-то не знаете — не лезьте туда. Если что-то хотите попробовать — пробуйте, но с минимальной суммой, которая уж точно никак не повлияет на состояние вашего бюджета. Помните о том, что нужно есть и пить, одеваться, платить за жилье, учиться и учить детей. Это главное. А вот все, что остается после всех этих обязательных трат, можно инвестировать. Без фанатизма и спешки, рассудительно и спокойно. И тогда положительный результат вам будет гарантирован. И вы получите не только материальное, но и моральное удовлетворение.



В поисках пенсии

(продолжение)



В ПРЕДЫДУЩЕМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА Я ДЕЛИЛСЯ РАДОСТЬЮ: МОИ ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ, ЛЕЖАВШИЕ В ИСЧЕЗНУВШЕМ НЕГОСУДАРСТВЕННОМ ПЕНСИОННОМ ФОНДЕ БАНКА МОСКВЫ, НАШЛИСЬ В ГРУППЕ ВТБ. МОЙ РАСЧЕТНЫЙ ПЕНСИОННЫЙ КАПИТАЛ В ПЕНСИОННОМ ФОНДЕ РФ СОСТАВЛЯЕТ 763 ТЫСЯЧИ РУБЛЕЙ, А НАКОПИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ — 242 ТЫСЯЧИ РУБЛЕЙ. ТО ЕСТЬ ПО ИДЕЕ Я

УЖЕ НАКОПИЛ СЕБЕ НА СТАРОСТЬ БОЛЬШЕ МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ! А ВПЕРЕДИ ЕЩЕ КАК МИНИМУМ 14 ЛЕТ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ СЕБЕ ЗАСЛУЖЕННЫЙ ОТДЫХ!

Рано обрадовался. Получить миллион на руки не удастся. Государство пересчитает его по довольно сложной формуле, чтобы платить мне ежемесячно небольшую часть от миллиона. Какую конкретно?

Система расчета пенсий, если воспользоваться неперсонифицированным пенсионным калькулятором на сайте ПФ РФ, довольно проста и обнадеживает.

Неперсонифицированный пенсионный калькулятор

Пол	Мужско ▾ ?
Год рождения	1968
Ваш предполагаемый стаж	38 ?
Сколько лет после возникновения права на страховую пенсию Вы готовы не обращаться за её назначением?	0 ▾ ?
Ваша официальная зарплата (рублей в месяц, в ценах 2015-го года до вычета НДФЛ)	52771 ?
Ваш вариант пенсионного обеспечения в системе ОПС	<input checked="" type="radio"/> Формирование страховой пенсии ? <input type="radio"/> Формирование страховой и накопительной пенсий
Сколько лет Вы проходили/планируете проходить военную службу по призыву?	0 лет 0 мес. 0 дней ?
Сколько детей Вы планируете иметь? (с учётом уже имеющих)	2
Сколько лет Вы планируете находиться в отпуске по уходу за каждым из детей? (с учётом уже имеющих)	0 ?



Неперсонифицированный пенсионный калькулятор (продолжение)

Сколько лет Вы предполагаете ухаживать за нетрудоспособными гражданами: инвалидами 1 группы, ребёнком-инвалидом, гражданином, достигшим возраста 80 лет и при этом не работать? (с учётом уже имеющих периодов ухода за нетрудоспособными гражданами)

Планируете ли Вы работать в сельском хозяйстве не менее 30 лет (уже с учётом предыдущего стажа работы в сельском хозяйстве) и остаться жить на селе после назначения пенсии?

0 лет 0 мес. 0 дней

нет ?

Результаты расчета	
Количество индивидуальных пенсионных коэффициентов	212,69
Размер страховой пенсии, руб.	19571,78
Общий стаж, лет	38

Результаты расчета	
Количество индивидуальных пенсионных коэффициентов	335
Размер страховой пенсии, руб.	28306,01
Общий стаж, лет	38

Пенсия существенно увеличивается, примерно на 2 тысячи рублей ежемесячно, если вы не планируете обращаться за ней сразу после наступления пенсионного возраста.

Резко повысится пенсия, согласно калькулятору, если вы решите сегодня отказаться от накопительной части пенсии и все свои пенсионные накопления переведете в государственный пен-

сионный фонд. Я начал завидовать сам себе.

И все же такой калькулятор без документально подтвержденных данных дает весьма приблизительную информацию о размере будущей пенсии. Поэтому регистрируемся на сайте ПФ РФ, заходим в личный кабинет, вводим те же данные о вас как о застрахованном и имеющем СНИЛС лице. Вот что получаем.

Персонифицированный пенсионный калькулятор

Пол: Мужско ?

Год рождения: 1968

Количество начисленных пенсионных баллов на текущий момент: 83,764 ?

Количество лет страхового стажа на текущий момент: 23 лет 3 мес. 14 дней ?

Проходили ли Вы военную службу по призыву? Не проходил Проходил ?

Сколько у Вас детей? 2

Сколько лет Вы находились в отпуске по уходу за каждым из детей? 0

Сколько времени Вы, не осуществляя трудовую деятельность, ухаживали за нетрудоспособными гражданами: инвалидами I группы, ребёнком-инвалидом, гражданином, достигшим возраста 80 лет? 0 лет 0 мес. 0 дней ?



СМОДЕЛИРУЙТЕ СВОЕ БУДУЩЕЕ

Сколько лет Вы еще планируете работать до обращения за пенсией?	<input type="text" value="14"/>	
Планируете ли Вы работать в сельском хозяйстве не менее 30 лет (уже с учётом предыдущего стажа работы в сельском хозяйстве) и остаться жить на селе после назначения пенсии?	<input type="text" value="нет"/>	
Сколько лет после возникновения права на страховую пенсию Вы готовы не обращаться за назначением пенсии?	<input type="text" value="0"/>	
Сколько лет Вы планируете проходить военную службу по призыву?	<input type="text" value="0"/> <input type="text" value="0"/>	
	лет мес.	
Сколько детей Вы ещё планируете иметь?	<input type="text" value="0"/>	
Сколько лет Вы ещё планируете находиться в отпуске по уходу за каждым из детей?	<input type="text" value="0"/>	
Сколько лет Вы предполагаете, не осуществляя трудовую деятельность, ухаживать за нетрудоспособными гражданами: инвалидами 1 группы, ребёнком-инвалидом, гражданином, достигшим возраста 80 лет?	<input type="text" value="0"/> <input type="text" value="0"/>	
	лет мес.	
Ваш вариант пенсионного обеспечения в системе ОПС	<input checked="" type="radio"/> Формирование страховой пенсии <input type="radio"/> Формирование страховой и накопительной пенсий	
Какую заработную плату Вы планируете получать? (рублей в месяц, в ценах 2015-го года до вычета НДФЛ)	<input type="text" value="52771"/>	

Результаты расчета	
Количество индивидуальных пенсионных коэффициентов	205,01
Размер страховой пенсии, руб.	19023,28
Общий стаж, лет	37,29

Как видим, цифры разнятся. 19 тысяч рублей в месяц или 28 — это две большие разницы. К тому же прогнозировать размер своей официальной заработной платы в нынешних условиях — дело неблагоприятное.

Радовало одно: мои работодатели почти всегда, за редким исключением, были официальными. Моя зарплата почти всегда была белой. Редкие бе-

лые пятна в трудовой книжке возникли благодаря особенностям московского периода моей жизни, где, например, телевизионный продакшн, в котором я трудился, практически полностью выведен за пределы самих телекомпаний и находится в серой или даже черной зоне. Но я всегда трудился и никогда не сидел без дела, даже если трудовая книжка была со мной.

Поэтому выяснить точный размер своей пенсии без похода к конкретному работнику Пенсионного фонда было, видимо, невозможно.

Результаты этого похода сразили меня.

(продолжение следует)

Андрей ОСТРОВ



Три совета, как не попасть в «ловушку 90-х»

Резкий скачок инфляции и массовые увольнения в различных секторах экономики стран «постсоветского пространства» вызвали у большинства ассоциации с 90-ми годами, когда население существенно обеднело. Неудивительно, что фактически на уровне рефлексов был запущен процесс потребительского психоза, который привел к декабрьским штурмам супермаркетов: население «вкладывало» свои сбережения в импортную бытовую технику, мебель, автомобили и даже недвижимость, опасаясь дальнейшего роста цен.



Алена АФАНАСЬЕВА,
старший аналитик
ГК FOREX CLUB

В первую очередь необходимо понять, что теперь все по-другому и «опыт 90-х» сейчас совсем не пригодится. Подобного рода «инвестиции» в товары длительного пользования не только не сберегают накопленное, а скорее напротив — лишают покупателя возможности свободно управлять своими средствами. Во-первых, как только товары выходят за пределы магазина и перестают быть «новыми», теряют от 20% до 30% стоимости. Во-вторых, в периоды потребительской паники они могут быть приобретены по слишком высокой цене.

Более того, даже проверенные временем традиционные вложения средств в иностранную валюту, банковские депозиты и недвижимость в текущих условиях не работают и в большинстве случаев приносят внушительные убытки.

Именно теме «правильных инвестиций» аналитический отдел ГК ForexClub посвятил очередной квартальный прогноз, в котором даны практические советы по вариантам вложений в устойчивые иностранные активы.

1. Тема рубля закрыта. Понятно, что за последние несколько кварталов самой популярной формой инвестиций среди населения была покупка долларов США или евро, однако эта тема себя исчерпала. Во-первых, панические настроения, вызванные неопределенностью экономических перспектив России и вероятностью обвала цен на нефть, постепенно сходят на нет. Это и позволило рублю почти свести к нулю

потери, понесенные с начала января против доллара, а также выйти в плюс против евро. Во-вторых, дальнейшее широкомасштабное укрепление доллара США под вопросом, а в потенциале обесценивания евро на мировой арене мало кто сомневается. В-третьих, российская экономика медленно, но верно начинает подстраиваться под «новую реальность».

2. Драгоценные металлы лучше недвижимости. Панические настроения заставили население обратиться к одному из самых популярных видов крупных вложений — недвижимости. Однако, как показывает опыт прошлых лет и наша оценка текущих условий на рынке жилья, сейчас цены на этот актив слишком завышены, а потенциал падения его стоимости может наблюдаться в течение 1,5 лет. Если вы хотите рассмотреть варианты долгосрочных инвестиций в «оплоты стабильности», имеет смысл обратить внимание на драгоценные металлы, которые сейчас торгуются на минимальных отметках.

3. Время покупать индексы. Пока центробанки всего мира активно смягчают курс денежно-кредитной политики, создавая более благоприятные условия для развития бизнеса у себя в стране, это не может не помогать национальным фондовым рынкам. Особое внимание стоит обратить на германский DAX и японский Nikkei. За первый квартал традиционно стабильные фондовые активы США потеряли около 1%, в то время как Nikkei укрепился на 11%, а DAX подрос сразу на 23%.

Ознакомьтесь с полной версией прогноза рынков на 2-й квартал 2015 г. от аналитического отдела и получите консультацию вы можете в филиале ГК ForexClub.

Предупреждение: прибыльность в прошлом не означает прибыльность в будущем. Любые прогнозы носят информационный характер и не гарантируют получение результата.



Узнайте, как инвестировать в фондовые индексы, у консультантов FOREX CLUB. Тренинги по управлению личными финансами каждую неделю.
г. Томск, ул. Карла Маркса, 3, тел. (3822) 518-050.



Сыграли в коробочку



«[Коробочка] задумалась. Она видела, что дело, точно, как будто выгодно, да только уж слишком новое и небывалое; а потому начала сильно побаиваться, чтобы как-нибудь не надул ее этот покупатель; приехал же бог знает откуда, да еще и в ночное время».

Н. В. Гоголь «Мертвые души»

В Томске набирает обороты новый вид страхования имущества и здоровья — коробочное. Страховку можно купить в самом неожиданном для страхового бизнеса месте — например, в салонах связи. Страховой сертификат «Хоть потоп!» за 799 рублей можно приобрести без паспорта, документов на квартиру и оценки имущества агентом страховой компании. Есть ли подводные камни у такого вида страховки?

В России коробочное страхование появилось около 10 лет назад, массовое развитие получило в последние 4 года, а всплеск его эксперты отмечают в начале 2015 года. Традиционные виды страхования в условиях экономической неопределенности явно потеряли свою популярность. Виной тому дороговизна страховых продуктов, стремление россиян сэкономить на чем возможно, деловая этика самих российских страховщиков, негласным девизом которых был и остается «Если можете не выплачивать клиенту сто процентное возмещение по страховому случаю, не выплачивайте!».

Поэтому появление на рынке дешевых и легких в оформлении страховых продуктов было делом времени. Страховые сертификаты в ярких обложках с запоминающимися названиями продаются не в офисах страховых компаний, а в торговых центрах, салонах связи, не исключено появление уличных дилеров, которые предложат вам по сходной цене застраховать свое имущество и здоровье.

Совет. Если вам не очень дорого ни первое, ни второе, страхуйте. С большой долей вероятности вы просто подарите свои деньги страховой ком-

пании. Если с вами произойдет страховой случай, компания найдет тысячу законных причин, чтобы не выплатить страховое возмещение. Мы проверили это лично с помощью экспертов страхового рынка и юристов.

...Через 20 минут после заявки на покупку страховки «Хоть потоп!» на сайте федеральной сети известных салонов связи мне уже звонил Евгений из салона связи на переулке Карповском, хотя телефон определился с московским префиксом (495). Скорость принятия решения о выдаче мне страховки настораживала, но не более.

— Вы просто подъезжаете к нам в офис, платите деньги и забираете страховку, — Евгений считал, что дело уже решенное.

— А документы на недвижимость, имущество, которое страхую, паспорт разве не нужны? — «тор-можу» я.

— Ничего не нужно!

Евгений утверждает, что с деталями страхового продукта можно ознакомиться на сайте, где я его заказываю. Но это отчасти неправда. Нельзя назвать следующую информацию деталями. Это скорее реклама.



«Хоть потоп!» — это коробочный продукт страхования имущества физических лиц (квартиры), который позволит избежать расходов на восстановление поврежденной отделки квартиры и имущества в вашей квартире.

«Хоть потоп!» поможет вам хранить спокойствие, если вы:

- купили новую квартиру;
- опасаетесь за сделанный ремонт;
- хотите обезопасить свою квартиру от действия соседей и застраховать свою ответственность перед ними;
- сдаете или снимаете квартиру;
- купили новую технику или мебель и хотите застраховать покупку от непредвиденных событий;
- часто отсутствуете дома;
- хотите подарить страховку своим друзьям или родным.

Приходится ехать на переулочек Карповский. Там уже все оформлено и можно оплачивать. Но я не тороплюсь. На обороте красивой коробки действительно описаны некоторые детали страхования. За 799 рублей вы можете претендовать на возмещение вам ущерба от пожара, воды и кражи в пределах 220 тысяч рублей. Однако скорее всего, чтобы получить возмещение, придется изрядно постараться. Потому что на сертификате прямо написано: если испорчено половое покрытие, выплатят не более 18% от страховой суммы, если испорчены стены — не более 13%, если потолок — не более 15% и так далее... То есть рассчитывать на 220 тысяч при наступлении страхового случая не стоит. Кроме того, поскольку нет индивидуального с вами договора с описью имущества, в спорных случаях страховщик будет пользоваться общими условиями страхования, в которых полно лазеек. Так, например, если ваше имущество пострадает от урагана, вам придется доказать, что это был именно он и порывы ветра превышали 16 метров в секунду. Если нет, извините, коробочные страховщики откажут вам в выплате. Если вы думаете, что 18% от 220 тысяч вам хватит на замену полового покрытия, вы ошибаетесь. 39 тысяч 600 рублей вам никто не будет торопиться выплачивать. Оценщики ущерба скрупулезно подсчитают, сколько квадратов полового покрытия от общей площади пришло в негодность и выплатят проценты от 18%. То есть, если у вас квартира площадью 50 м², а пришло в негодность 5 квадратов ламината, то рассчитывайте в лучшем случае на 3 960 рублей. Если соседи залили одну стену — будет посчитана только залитая площадь,



и на замену обоев во всей комнате рассчитывать не стоит. Наши эксперты по страхованию на условиях анонимности говорят откровенно:

— Полное возмещение ущерба может произойти, если на вашу квартиру упадет бомба! Все остальное будет считаться и пересчитываться в сторону уменьшения выплаты. Если затопили соседи и телевизор не работает, стоимость нового телевизора никто не выплатит, пока вы не докажете, что он не подлежит ремонту. То есть готовьтесь пройти с телевизором ремонт, экспертизы, сбор справок и заключений...

Эксперты сходятся в одном: коробочное страхование подходит для самых недорогих квартир, «однушек» и «гостинок» без суперремонта и дорогой бытовой техники. Кстати, этот страховой продукт будет неплох в качестве бюджетного подарка молодоженам на свадьбу при наличии у них маленького семейного гнездышка или родственникам-пенсионерам, для которых даже «ямочный» ремонт в случае чего — непозволительная роскошь. Но если вам действительно дорого ваше имущество, заключайте индивидуальные договоры с проверенной страховой компанией и делайте это через стандартный договор с осуществлением осмотра и описи имущества.

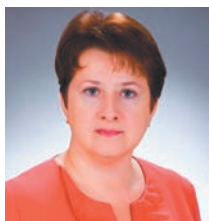
Коробочное страхование рассчитано на быструю импульсивную покупку. Люди, которые решили «сыграть в коробочку», получают мнимое душевное спокойствие, но вряд ли получают реальное возмещение ущерба при наступлении страхового случая.

Андрей ОСТРОВ



Труд на законных основаниях

ПРОБЛЕМА ЛЕГАЛИЗАЦИИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТОЙНОГО ТРУДА является актуальной для большинства граждан Российской Федерации и Томской области в частности, поскольку отсутствие трудового договора лишает работника многих социальных и трудовых гарантий. Тема узаконивания заработной платы все чаще поднимается самими гражданами. Как правильно оформить трудовой договор, чтобы не попасться на уловки недобросовестных работодателей? Как избежать скрытых трудовых отношений, и какие штрафы грозят сейчас за такие действия? На эти и другие вопросы отвечают специалисты Департамента труда и занятости населения Томской области.



Светлана СИМОНОВА
Председатель комитета
правового и кадрового
обеспечения Департамента
труда и занятости населения
Томской области

— К сожалению, при трудоустройстве есть вероятность столкнуться и с обманом и с прямым мошенничеством.

Чтобы не попасть в неприятную ситуацию, работникам нужно проявлять бдительность и помнить несколько простых правил.

Внимательно прочитайте объявление о приеме на работу. Если вас хотят обмануть, объявление как правило содержит очень мало информации: отсутствует название, адрес организации, приводится номер не стационарного, а мобильного телефона, предлагаются большие суммы заработка и при этом не указывается профессия, обязанности работника и т. д.

Трудовые отношения возникают между работником и работодателем на основании трудового договора, который заключается в письменной форме, составляется в двух экземплярах, каждый из которых подписывается работником и работодателем. Если работодатель уклоняется от заключения трудового договора, не выдает второй его экземпляр на руки работнику, либо вместо трудового договора предлагает заключить гражданско-правовой договор, то ваши права нарушаются. Не соглашайтесь на подобные условия, потому что последствия таких отношений будут для вас неблагоприятными. При отсутствии трудового договора работник не может подтвердить наличие трудовых отношений и, соответственно, не может привлечь работода-

теля к какой-либо ответственности. При заключении гражданско-правового договора вы лишаетесь права на отпуск, пособие по нетрудоспособности и иные гарантии, предусмотренные трудовым законодательством.

Зачастую соискателей пытаются использовать как бесплатную или дешевую рабочую силу. Например, устанавливают испытательный срок или предлагают пройти стажировку без оформления трудового договора, а по истечении определенного срока заявляют, что вы не прошли испытание.

Если предлагают мизерную заработную плату, но при этом обещают быстрый карьерный рост, в трудовом договоре не указывают размер оклада, тарифной ставки, либо указывают заниженную сумму, вас пытаются обмануть.

Проявляйте бдительность. Обращайтесь с жалобой в государственную трудовую инспекцию. Требуйте официального оформления трудовых отношений. Если вы этого не сделаете, привлечь работодателей или откровенных мошенников к ответственности будет практически невозможно.

При осуществлении поиска работы обращайтесь к проверенным источникам, в частности — в органы службы занятости, которые оказывают гражданам государственные услуги по поиску подходящей работы бесплатно.

Телефон горячей линии (по легализации трудовых отношений) Департамента труда и занятости населения Томской области — 56-25-05.

Подробная информация о порядке защиты трудовых прав размещена на сайте Департамента труда и занятости населения Томской области <http://trudtomsk.ru>.



Идем на снижение



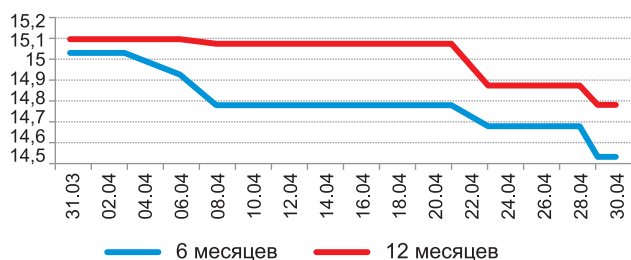
С начала 2015 года процентные ставки по вкладам постепенно снижаются вслед за изменениями ключевой ставки. В очередной раз решение о ее снижении с 14% до 12,5% было принято Центральным Банком 30 апреля 2015 года.

ЦБ поясняет, что данное решение было принято на фоне ослабления инфляционных рисков и укрепления рубля. Таким образом, с начала года Центральный Банк снижает ключевую ставку в третий раз: 30 января ЦБ снизил ее с 17% до 15%, а 13 марта — с 15% до 14%.

На фоне мартовского изменения ключевой ставки процентные ставки по депозитным продуктам на протяжении апреля продолжали снижаться. По данным Банка России, средняя максимальная ставка по рублевым вкладам в десяти крупнейших по объему депозитов банках сократилась за прошедший месяц с 13,16% до 12,87% годовых (на 0,29 п. п.).

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

Так, за период с 31 марта по 30 апреля 2015 года средние значения процентных ставок по вкладам сроком на 6 месяцев снизились с 15,03% до 14,53% (на 0,5 п. п.), по вкладам сроком на 12 месяцев снизились с 15,1% до 14,78% (на 0,32 п. п.).



Динамика изменения процентных ставок по депозитным продуктам сроком на 36 месяцев за период с 31.03.2015 г. по 30.04.2015 г.

В свою очередь средние значения по вкладам сроком на 36 месяцев снизились с 12,14% до 11,81% (на 0,33 п. п.).

На сегодняшний день жители Томской области могут разместить свои денежные средства на 1 месяц под 17% годовых в Промсвязьбанке — это наиболее доходный вклад. Депозиты с доходностью в 16% годовых предлагают Региональный Кредит, Инвестторгбанк и КБ Канский, доходность в 15,25% годовых предлагают в банке Траст и Газпромбанке, доходность в 15% годовых — Мособлбанк, Промрегионбанк, Русский Стандарт, Связь-Банк и Совкомбанк.

Банк	Продукт	Ставка, %	Срок депозита, мес.
Промсвязьбанк	«Щедрый процент»	17	1
Региональный Кредит	«Отличный вклад»	16	12
Инвестторгбанк	«Срочный плюс»	16	12
КБ Канский	«Премиум Класс»	16	3
Траст	«Щедрые проценты»	15,25	12
Газпромбанк	«Газпромбанк — Инвестиционный доход»	15,25	3
Мособлбанк	«Весенний процент»	15	6
Промрегионбанк	«Доходный»	15	6
Русский Стандарт	«Максимальный доход»	15	12
Связь-Банк	«Максимальный доход»	15	3
Совкомбанк	«Проценты на проценты»	15	3

По мере дальнейшего ослабления инфляционных рисков Банк России будет готов продолжить снижение ключевой ставки. Напомним, что следующее заседание совета директоров ЦБ, посвященное ключевой ставке, состоится 15 июня.

Илья АВДЕЕВ

КОПЕЙКА РУБЛЬ БЕРЕЖЕТ



Работа, участвовавшая
в конкурсе детского
художественного творчества
«СТРАНА ФИНАНСОВ»

Дарья Гоняева, 14 лет, г. Томск,
«Копейка рубль бережет»