

СЛОВО ПРОФЕССИОНАЛУ: ВРЕМЯ
БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

СТР. 4

ОБЗОР РЫНКА: ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
РЕЗУЛЬТАТЫ - 2013

СТР. 14

НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:
ИМУЩЕСТВЕННЫЙ ВЫЧЕТ
ПО-НОВОМУ! СТР. 22



деловой
вестник

Ваши личные



№ 12 (41)
декабрь 2013
Томск

финансы

Анкеты
«Финансового
престижа»
на 32 стр.



Будьте добры обязательно застраховаться!

Процесс разработки законопроекта об обязательном страховании имущества россиянами вновь оживился. Очередным толчком к действию стало недавнее наводнение на Дальнем Востоке. Пока в концепции законопроекта сохраняется необязательность страхования имущества, однако россияне будут вынуждены страховать свое жилье, поскольку финансирование государственных компенсаций потерявшим его будет постепенно сокращаться. Читайте на **СТР. 8**



**Заместитель
Губернатора Томской
области – начальник
Департамента финансов
Томской области
Александр Феденёв**

**Уважаемые Томичи
и жители Томской области!**

Сердечно поздравляю вас с наступающим Новым годом и Рождеством! Искренне верю, что 2014 год принесет вам исключительно добрые перемены, здоровье и хорошее настроение. Пусть новый год станет успешным во всех сферах вашей жизни — личной, семейной, финансовой и профессиональной и сбудется то, что вы задумали.

Мира, добра и благополучия вам!

Страховщикам предстоит помочь друг другу



Федеральная антимонопольная служба направила в Минфин предложения, меняющие систему урегулирования убытков в ОСАГО. По ним, если владелец полиса не может найти своего страховщика, он вправе обратиться за урегулированием убытков в любую компанию, входящую в Российский союз автостраховщиков (т. е. имеющую лицензию на ОСАГО). Любой страховщик должен провести осмотр, заказать независимую экспертизу, оформить документы для выплаты и отправить их ответственному по полису страховщику. Сейчас это невозможно — страхователь должен идти либо в свою компанию, либо к страховщику виновника ДТП.

Такие «дежурства» ради чужих клиентов ФАС предлагает сделать обязательным условием членства в РСА. За последние месяцы в ФАС регулярно поступают жалобы на действия страховщиков, перенесших центры урегулирования убытков по ОСАГО (по закону они должны быть в каждом регионе) в труднодоступные, удаленные от места жительства потерпевших места. В этом и кроется причина появления поправок.

Страховщики объясняют свои действия нежеланием нести расходы за оплату убытков «чужих» клиентов. Но такие действия противоречат основной цели закона об ОСАГО — защите прав потерпевших на возмещение вреда. В Минфине предложения ФАС еще не видели, но обязательно рассмотрят, пообещала замдиректора департамента финансовой политики Минфина Вера Балакирева.

Символ рубля может появиться на клавиатурах

«Технических проблем в замене знака на клавиатуре нет. Однако вопрос в производственном цикле. Даже если уже завтра будет решение, то устройства с новыми клавиатурами появятся не ранее чем через 3-6 месяцев», — сообщил информированный источник в компании Lenovo, занимающей первое место по поставкам ПК и ноутбуков в мире. Он объяснил, что производственный цикл требует сначала отправить новую заявку OEM-партнерам, сделанную ими клавиатуру надо привезти на фирменный завод, вставить в устройство и отправить в Россию. Еще некоторое время займет прохождение таможи и путь до магазинов.

Компании, производящие продукты с экранными клавиатурами, сообщают, что добавление знака большого

труда не составляет и его появление в программных продуктах зависит от сроков его внесения в системные коды.

«Мы прилагаем всевозможные усилия, чтобы использование нового символа в самые короткие сроки стало таким же удобным и доступным, как и использование традиционных символов валют», — сообщили в пресс-службе российского офиса Microsoft. Александр Пацай, известный как блогер alexmak, специализирующийся на тематике Apple, предположил, что знак рубля будет внесен в раскладку клавиатур продукции Apple к следующей версии ОС.



Цитата номера:

Цель денег — не праздность, а умножение средств для полезного служения. (Г. Форд)



Утвержден графический символ рубля



Советом директоров ЦБ РФ утвержден графический символ российского рубля. Его будут использовать в оформлении денежных знаков. Символом российской валюты стала буква «Р» с горизонтальной черточкой. На сайте Банка России было организовано общественное обсуждение символа. Рабочая группа регулятора рассмотрела более тысячи обращений от граждан и организаций, отобрав в итоге 5 графических знаков. Более 61% голосов было отдано за букву «Р» с горизонтальной чертой. Вариант с буквой «Р» с вертикальной чертой выбрали 19% человек, обсуждавших символ. Остальные три варианта, содержавшие буквы «Р» и «У» и соединенные в единый рисунок, набрали 5,5%, 4,5% и 1,9%. Против всех предложенных вариантов высказались чуть менее 8% участников. Всего в обсуждении приняли участие 280 тысяч человек.


Выплата материнского капитала в России может быть продлена

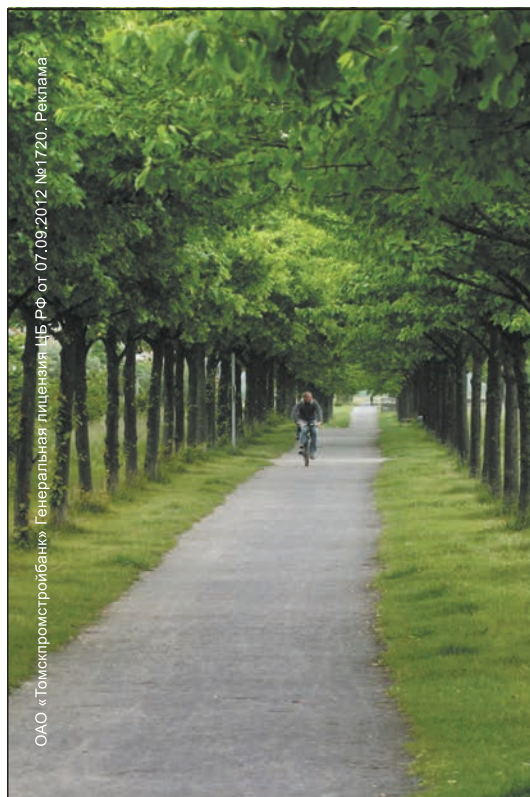
Окончательное решение по этому вопросу будет принято к июлю 2014 года, сообщила вице-премьер Ольга Голодец. «То, что мы оставляем это как капитал и будем использовать его на жилье, это точно. Обсуждаются несколько разных опций, я думаю, что мы решим, к июлю месяцу уже будет понятно», — сказала Голодец. По ее словам, сумма материнского капитала останется той же, ее размер будет индексироваться. «Принято решение о том, что он будет продлен, — это уже очень важно. До какого года — мы обсуждаем, потому что есть предложения как на 5 лет, так и... на 10 лет», — отметила вице-премьер. Она напомнила, что сегодня сумма материнского капитала составляет 423 тысячи рублей, 97% получивших его семей используют эти средства для улучшения жилищных условий.

С 10 декабря 2013 года началось размещение нового выпуска облигаций Томской области

Облигации выпущены в объеме 200 млн рублей на срок 2 года. Ставка купонного дохода — 9,2%, номинальная стоимость одной облигации — 1000 рублей. Срок обращения облигаций включает 8 купонных периодов по 90 дней. Выплата купонного дохода производится в конце каждого купонного периода. Дата погашения облигаций — 24 ноября 2015 года. Облигации нового выпуска с регистрационным номером RU25046TMS0 можно купить у агентов по продаже облигаций Томской области.

Все интересующие вас вопросы вы можете задать по телефонам: 71-09-90, 978-990 или в разделе «Вопрос-ответ» на сайте bonds.tomsk.ru.

 Государственные облигации Томской области



ОАО «Томскпромстройбанк» Генеральная лицензия ЦБ РФ от 07.09.2012 №1720. Реклама

ХОТИТЕ КУПИТЬ КВАРТИРУ В КРЕДИТ БЕЗ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА?

ДЛЯ ВАС «ИПОТЕКА С ТДСК» ОТ ТОМСКПРОМСТРОЙБАНКА!

Ставка 12,5% годовых независимо от срока кредитования и размера первоначального взноса.

- ➔ Срок кредитования — до 15 лет.
- ➔ Сумма кредита до 4 млн. руб., исходя из платежеспособности заемщика.
- ➔ Гражданство РФ.
- ➔ Возраст заемщика от 18 до 70 лет (на момент возврата кредита).
- ➔ Непрерывный стаж работы не менее 6 месяцев.



ОАО «ТОМСКПРОМСТРОЙБАНК»
г. Томск, пр. Фрунзе, 90, тел. 26-56-32, 26-36-46;
ТПСБанк пр. Фрунзе, 132, тел. 26-49-15, 44-29-07;
г. Северск, пр. Коммунистический, 103, тел. 55-99-25, 54-71-26

www.tpsbank.tomsk.ru



Время больших возможностей



26 НОЯБРЯ 2013 ГОДА В ТОМСКЕ СОСТОЯЛАСЬ ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА ДЛЯ КОМПАНИЙ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ». ОРГАНИЗАТОРОМ КОНФЕРЕНЦИИ ВЫСТУПИЛ ДЕПАРТАМЕНТ ФИНАНСОВ

Томской области, ее соорганизаторами стали проект «Ваши личные финансы», некоммерческое партнерство по развитию финансовой культуры «Финансы Коммуникации Информация», «Томский бизнес-журнал», ЗАО «Р-Консалт». Основной целью конференции было ознакомление менеджмента предприятий Томской области с возможностями российского финансового рынка.

В ходе мероприятия рассматривались разнообразные механизмы привлечения финансовых ресурсов как в форме увеличения собственного капитала (прямое инвестирование, публичное размещение (IPO, SPO), так и в форме увеличения заемного капитала (сложные кредитные продукты, облигационные займы, средства фондов). Не менее важной темой конференции стало содействие предприятиям Томской области в привлечении инвестиций. По приглашению Департамента финансов Томской области мероприятие посетили представители столичного банковского сектора. В своих докладах московские специалисты познакомили томичей с возможностями российского финансового рынка. Во вступительном слове в начале конференции начальник Департамента финансов Александр Феденёв сделал акцент на том, что в Томской

области постоянно ведется работа по повышению финансовой грамотности представителей томского бизнеса, но заметил при этом, что, к сожалению, примеров грамотного использования современных возможностей в этой области пока немного, а случаи выхода на рынок с облигационными займами единичны. Поэтому консультационная помощь представителей столичных инвестиционных банков оказалась бы весьма кстати. По окончании конференции деловому вестнику «Ваши личные финансы» удалось взять эксклюзивное интервью у старшего экономиста Sberbank CIB (Москва) Антона Струченевского.

ВЛФ: *Как вы оцениваете нынешние позиции американского доллара как мировой валюты? Уменьшилось ли к нему доверие инвесторов, и может ли евро на этом фоне стать альтернативой доллару?*



А. С.: — Если смотреть на горизонт последних лет, то в этой перспективе позиции доллара в целом не пострадали. Возможно, даже наоборот — укрепились. Судите сами: что, скажем, делают инвесторы, когда возникают те или иные угрозы экономике, напри-



мер, если ФРС США прекращает поддерживать американскую экономику через программу количественного смягчения (QE3), что происходит с долларом? Он дорожает. Парадоксально? Это означает, что американский доллар по-прежнему считается наиболее надежным активом. Даже если американской экономике приходится тяжело, инвесторы полагают, что в остальном мире ситуация может сложиться еще хуже.

ВЛФ: *Можно сказать, что постепенно евро сможет стать резервной мировой валютой?*

А. С.: — Он уже стал. У Центрального банка России есть золотовалютные запасы, которые составляют сейчас около \$500 млрд. Это очень крупная сумма. Так вот из них 40% вложено в еврономинированные ценные бумаги. Нюанс в том, что возможностей купить такие бумаги гораздо меньше по сравнению с американскими. Это связано с тем, что американских гособлигаций обращается в разы больше в мировой экономике.

ВЛФ: *Если говорить не о профессиональных инвесторах, то у населения еще нет такого же доверия к евро, как к доллару. По статистике ЦБ, население все еще предпочитает доллары.*

А. С.: — Тут тоже ситуация меняется. Во-первых, все больше россиян год от года ездят в Европу, где нужен евро. Если мы вообще говорим о поведении населения, то надо отметить одну важную деталь — оно уже перестало покупать иностранную валюту для сбережений. Статистика ЦБ говорит о том, что покупка валюты населением очень незначительна. И связано это с тем, что процентные ставки по депозитам в рублях уже превышают уровень инфляции. В данном случае, условно говоря, у населения появляется альтернатива: депозит, который приносит хотя и небольшой, но доход именно в реальном выражении, либо валюта, динамика которой слабо предсказуема.

ВЛФ: *Лично у вас есть ощущение возможной девальвации рубля в ближайшей перспективе?*

А. С.: — Со словом «девальвация», я считаю, нужно обращаться очень осторожно. Девальвация означает любое изменение обменного курса национальной валюты в сторону по-

нижения. Например, вниз на 0,5% — это тоже девальвация. Журналисты же обычно по-другому интерпретируют это слово, подразумевая под ним чуть ли не крах. Но вот даже 1%-е снижение (то, что у нас было этим летом) — тоже девальвация. Этого слова не нужно бояться. Тем не менее, чтобы избежать излишнего ажиотажа, я бы использовал термин «ослабление национальной валюты». И в нынешних условиях сохраняется некий потенциал для дальнейшего ослабления рубля. Мое мнение базируется на том, что ЦБ РФ сейчас поддерживает рубль — тратит валюту на поддержку его курса (около \$200 млн ежедневно). Но если ЦБ РФ уйдет сейчас от этого, мы увидим некое ослабление рубля. Другой вопрос — какой будет динамика рубля после этого в долгосрочной перспективе? Мое предположение — он может вернуться на нынешний уровень.

ВЛФ: *Что можно посоветовать читателям нашей газеты?*

А. С.: — Населению, по большому счету, не надо ничего советовать, оно уже достаточно грамотно в финансовом отношении и перестало обращать внимание на колебания рубля в пределах 5%. Да, все еще чувствуется неуверенность в завтрашнем дне, сохранившаяся с 2008 года, но если смотреть на статистику, то очевиден интерес населения к банковским вкладам и депозитам в рублях. Это, на мой взгляд, — следствие того, что процентные ставки по депозитам стали положительными в реальном выражении. Сейчас это та самая синица в руках, которая хотя бы иногда, но превращается в журавля. А вот на валюте можно как заработать, так и потерять, ведь на курсообразование оказывают влияние множество факторов, которые практически невозможно спрогнозировать.

ВЛФ: *Многие экономисты для сохранения сбережений в случае возможных колебаний курса рубля предлагают разделить вклад пропорционально сумме на евро, доллар и российский рубль. Вы придерживаетесь такой же точки зрения?*

А. С.: — Я лично не придерживаюсь. Возможно, если распознаю риски, например, ослабление рубля, превышающее доходность по депози-

там, я переведу часть своих сбережений в иностранную валюту, но пока колебания обменного курса, на мой взгляд, в рамках вполне приемлемой волатильности. Я держу сбережения в рублях и вполне комфортно себя чувствую.

ВЛФ: *Реально ли заявление правительства РФ, что инфляция в следующем году удержится на уровне 5–6%?*

А. С.: — Да, я думаю, что оно реально. В этом году инфляционная история была неидеальная, но результаты все-таки неплохие. Инфляция, по оценкам, будет немногим выше 6%. И это близко к изначально заявленной цели. Летом у меня была уверенность в том, что инфляция окажется ниже 6%, однако она ускорила во второй половине лета и осенью. Это стало реакцией на попытку ЦБ РФ реанимировать экономику, используя монетарные каналы. Хотя процентные ставки центробанк не снижал, но регулятор может предложить российский аналог количественного смягчения. Он это и сделал — предоставил довольно много кредитов банковской системе в рамках операций рефинансирования. И темпы роста денежной массы значительно ускорились. На следующий год при тех трендах, которые сейчас наблюдаются, мы должны вписаться в диапазон 5–6%. Это плюс для рубля в том числе, ведь чем ниже инфляция, тем более стабилен курс.

Вместо послесловия

Сейчас ситуация в стране представляется стабильной. Темпы роста доходов населения опережают производительность труда, но не с таким разрывом, как раньше. Это означает, что потребление хотя и замедлилось по сравнению с докризисным периодом, но демонстрирует более стабильное развитие. Задача правительства — реализовать полностью этот потенциал. В текущем году российская экономика растет явно ниже потенциально возможного уровня. Вопрос, что с нами будет? Я отношусь к оптимистам, мне кажется, что политика улучшается и мы увидим некий подъем и оживление в экономике в ближайшей перспективе.

Полную версию интервью читайте на сайте VLFin.ru.

Михаил СЕРГЕЙЧИК



Рубрика «Слово читателю» продолжает публиковать ответы на интересующие вас вопросы. Все вопросы нашей читательской аудитории мы перенаправляем специалистам, которые могут дать квалифицированный ответ или пояснение. Если тема, поднятая в вашем вопросе, потребует более подробного изучения и обсуждения с экспертами, то в одном из последующих номеров мы сможем посвятить ей отдельную статью. Свои вопросы вы можете задавать по телефону редакции 978-990 либо на сайте VLFIN.RU в специальном разделе «Задайте свой вопрос эксперту».



СЕРГЕЙ М., вопрос с сайта VLFin.ru:

Меня интересует следующее: почему одни банки берут комиссию при оплате коммунальных услуг, а другие — нет?

ОТВЕТ:

Юлия Франц, банковский эксперт «ВЛФ»: Комиссия банка — это плата за услуги, она взимается с клиентов.

Банковская комиссия указывается в процентном выражении, возможно установление минимального и максимального значения. Банковские комиссии образуют вторую по величине статью доходов кредитных организаций (на первом месте — проценты по предоставленным кредитам).

Взимается она за следующие услуги (здесь мы рассматриваем комиссию за платежи населения):

- коммунальные платежи;
- перевод денежных средств на счета юридических лиц;
- перевод средств на счета физических лиц.

Размер комиссионного вознаграждения заранее определен в сборнике тарифов банка. Но от чего он зависит? И почему одни банки берут комиссию, а другие — нет?

Во-первых, согласно налоговому законодательству банк не вправе удерживать комиссию при приеме налоговых платежей, а к ним относятся различные госпошлины. Однако за пени и оплату штрафов, административные нарушения, оплату за получение лицензии банк взимает комиссию, так как данные платежи не относятся к налоговым.

Во-вторых, банк берет комиссию при приеме платежей в адрес организаций, с которыми не заключен договор о приеме платежей физических лиц в валюте Российской Федерации.

В-третьих, банк не взимает или взимает комиссию в меньшем размере при приеме платежей на счета организаций, с которыми заключен договор о приеме платежей физических лиц в валюте Российской Федерации, условиями которого определено одновременное взимание платы за услуги банка с организации и с физического лица. Размер комиссии в данном случае определяется условиями договора.

МОЖНО ЛИ СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ ПРИ ОПЛАТЕ УСЛУГ?

Да, и у клиентов есть три варианта:

1. Совершить платеж в офисе банка без открытия счета. Это наиболее дорогой вариант оплаты (комиссия варьируется от 3 до 5%).

2. Совершить платеж с открытием счета в банке. Для этого клиенту необходим его паспорт и реквизиты получателя (БИК банка, номер счета юридического лица, наименование юридического лица, а также верное указание назначения платежа). Комиссия за данный платеж будет варьироваться в пределах от 1 до 3%.

3. Совершить платеж через альтернативные каналы обслуживания (электронный платеж). Разность размера комиссий при оплате с помощью оператора и через удаленные каналы делает самообслуживание более выгодным. Комиссия при оплате через терминалы самообслуживания или интернет-банкинг либо отсутствует, либо мала в сравнении с ранее названными и варьируется от 0 до 1%. Чтобы осуществить платеж через терминал самообслуживания, клиенту необходима либо квитанция, либо реквизиты организации-получателя денежных средств. Для осуществления платежа через интернет-банкинг клиент должен иметь личный кабинет.

Сегодня банкам уже недостаточно предлагать своим клиентам одинаковые продукты, наступает время эксклюзивных электронных услуг. Клиенты стремятся получить широкий спектр банковских и других услуг с использованием электронных терминальных устройств, так как это удобно и недорого (часто вообще бесплатно). Для банков использование электронных каналов обслуживания обычно более дешево, более масштабируемо и мобильно, чем обслуживание клиентов специалистом. Поэтому объем и значимость электронных платежей, проводимых как правило в режиме реального времени, будут постоянно возрастать.



Новогодние подарки для малого бизнеса¹



**Виктор П.,
вопрос с сайта:**

Планирую открыть собственное дело, поэтому потребуется открыть и расчетный счет в банке. Хотелось бы узнать, во сколько обойдется банковское обслуживание и есть ли какие-то скидки или акции в банке в честь наступающего Нового года?

ОТВЕТ: В преддверии зимних праздников Сбербанк разработал специальные новогодние предложения для малого бизнеса. Сейчас, в декабре, каждый предприниматель сможет выбрать тот подарок, который подходит именно его бизнесу. Акции «С Новым счетом!», «С Новым банком!», «С Новым статусом!» действуют с 01.12.2013 г. по 28.02.2014 г. включительно. Акция «Считайте до 10!» действует с 01.11.2013 г. по 31.03.2014 г. включительно.

АКЦИЯ «С НОВЫМ СЧЕТОМ!» позволяет бесплатно открыть расчетный счет в рублях и подключить интернет-банк «Сбербанк Бизнес ОнЛ@йн». Для этого нужно приобрести один из трех тарифных планов по услугам расчетно-кассового обслуживания — «Базис», «Актив» или «Оп-

тима». Отличаются тарифные планы составом, объемом включенных в них услуг и стоимостью. Узнать подробнее о них можно на сайте банка. Сервис «Сбербанк Бизнес ОнЛ@йн» позволяет оперативно, без посещения офиса банка получать информацию о состоянии счета и совершать банковские операции с денежными средствами в любом месте и в любое время. Все, что понадобится, — это доступ к сети интернет.

В режиме онлайн можно решать и другие бизнес-задачи благодаря универсальной электронной системе документооборота Сбербанка «E-invoicing». Счета-фактуры, договоры, товарные накладные, акты, различную корреспонденцию и другие документы вы сможете отправлять и получать в электронном виде, обходясь без бумажных копий.

В рамках **НОВОГОДНЕЙ АКЦИИ «СЧИТАЙТЕ ДО 10!»**, запущенной с 1 ноября 2013 г., у малого бизнеса появится возможность не только оптимизировать работу с документами, снизив почтовые издержки и затраты на хранение документов. Совершая 10 и более транзакций в системе E-invoicing в течение месяца, вы получаете бесплатное обслуживание в «Сбербанк Бизнес ОнЛ@йн» в следующем месяце! Акция продлится до 31 марта 2014 г. включительно.

В РАМКАХ НАШЕЙ ПОСТОЯННОЙ РУБРИКИ ЭКСПЕРТЫ СБЕРБАНКА ПРОДОЛЖАЮТ ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОСЫ ЧИТАТЕЛЕЙ, КАСАЮЩИЕСЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ, БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ВСЕГО, ЧТО С НИМИ СВЯЗАНО.

Сбербанк предлагает также своим клиентам рефинансирование кредитов других банков на индивидуальных условиях и в рамках **НОВОГОДНЕЙ АКЦИИ «С НОВЫМ БАНКОМ!»** предоставляет бесплатное открытие расчетного счета в рублях и подключение к интернет-банку «Сбербанк Бизнес ОнЛ@йн». Приняв решение о рефинансировании, важно определить, какой кредит из линейки «Бизнес» подходит именно вам — «Бизнес-Оборот», «Бизнес-Инвест», «Бизнес-Рента» или «Бизнес-Проект».³

Пусть специальные предложения Сбербанка помогут сделать наступающий год — годом свершений и побед!



Центр Развития Бизнеса. г. Томск, ул. Елизаровых, 2а, тел.: (3822) 310-697.

Подробную информацию об акциях, кредитных продуктах для малого бизнеса, тарифном плане «Лига бизнеса», условиях кредитования, услуге «E-invoicing» и документах, необходимых для их оформления, вы можете получить в отделениях Сбербанка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по телефону Контактного центра 8 800 555 55 50 или на сайте www.sberbank.ru

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012

¹ — Подарком является предоставление скидки до 100% на ограниченный перечень банковских услуг в рамках новогоднего предложения для клиентов малого бизнеса (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей).

² — Услуга доступна для пользователей системы «Сбербанк Бизнес ОнЛ@йн».

³ — Процентная ставка в размере от 10% годовых действует по кредитам «Бизнес-Оборот», «Бизнес-Инвест», «Бизнес-Проект», «Бизнес-Рента» на цели рефинансирования при сроке кредитования 12 мес. в рамках акции с 01.08.2013 по 01.01.2014 включительно. Минимальная сумма предоставляемых кредитов на цели рефинансирования — 3 млн. руб. Максимальная сумма по данным кредитам определяется индивидуально и зависит от финансового состояния заемщика. Сроки кредитов: «Бизнес-Оборот» — от 1 до 36 мес., «Бизнес-Инвест», «Бизнес-Рента» — от 1 до 120 мес., «Бизнес-Проект» — от 3 до 120 мес. Итоговый размер процентных ставок устанавливается индивидуально и зависит от финансового состояния заемщика. Комиссии за выдачу и досрочное погашение отменены в рамках акции с 04.03.2013 по 01.02.2014 включительно.



Будьте добры обязательно застраховаться!

Недавнее наводнение на Дальнем Востоке, в результате которого в регионе оказался непригодным для жилья каждый пятый дом, а правительству пришлось внезапно искать в бюджете около 14 млрд рублей, явилось катализатором процесса разработки законопроекта о страховании имущества. К слову, такую инициативу премьер-министр Дмитрий Медведев высказывал еще летом прошлого года, после наводнения в Крымске, настаивая на введении обязательного страхования жилья. Однако экспертное сообщество указало, что норма об обязательности противоречит Конституции. В результате в концепции законопроекта сохраняется необязательность страхования имущества, однако россияне будут вынуждены страховать свое жилье, поскольку финансирование государственных компенсаций потерявшим его будет постепенно сокращаться. Минфин РФ планирует представить документ в правительство уже к 20 декабря этого года. Предполагается, что для участников программы взносы будут незначительными — от ста до двухсот рублей в месяц.



СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ ЖИТЕЛЯМ ЧЕРНОЙ РЕЧКИ И СИБИРСКОЙ 33 МОГЛИ БЫТЬ ВЫШЕ

Томичам есть над чем задуматься — еще свежи в памяти события на Сибирской 33, когда взрыв баллона бытового газа явился причиной небывалого ущерба жильцам всего подъезда. Имущество не было застраховано, поэтому пострадавшие жильцы получили от властей всего около 50-60 тысяч компенсации на квартиру. А если бы имелся договор страхования, суммы могли бы быть существенно выше. Или взять ситуацию с традиционным весенним паводком. Число желающих застраховаться от него с каждым годом почему-то не растет, а ведь ситуация 2010 года с аномальным сценарием, когда в результате наводнения в Томской области пострадали 477 домовладений и 1 738 проживающих в них человек, наглядно показала, чем это чревато. Наибольшее количество пострадавших проживало в Черной Речке, где было затоплено 270 из 339 домов, а на помощь населению поселка из бюджета были израсходованы десятки миллионов рублей. Тем же, кто все-таки застраховался, страховые компании адресно выплатили по каждому объекту очень серьезные суммы — от 50 тысяч до 2 миллионов рублей.

«Томичи не спешат страховать имущество на случай паводка, — рассказал замначальника регионального ГУ МЧС по мониторингу, предупреждению и прогнозированию ЧС Михаил Бегун. — Это наш бич и очень серьезный. Нет никакой активности страхования у собственников имущества, то есть у горожан. Причем как по паводку, так и по лесопожарной обстановке. К сожалению, даже те люди, которые получили серьезный ущерб в прошлые годы, не страхуются. Мы же не можем заставить их принять такое решение», — сказал Михаил Бегун. Он добавил, что городские и областные власти

каждый год подыскивают возможные выходы из ситуации. Один из вариантов — страхование муниципалитетов от стихийных бедствий, однако на данный момент оно не практикуется. «Это обоюдоострый процесс: с одной стороны есть нежелание людей, с другой — желание страховщиков заработать. Они понимают, что если человек сейчас застрахует имущество и его в этом году затопит, то нужно выставить большой страховой взнос. В свою очередь не каждый человек идет на такие выплаты. Но мне кажется, что еще несколько лет — и люди пойдут страховать», — уточнил замначальника регионального ГУ МЧС.



КЛЕЩИ «СТРАШНЕЕ» НАВОДНЕНИЙ И ПОЖАРОВ

Сейчас в России менее 6% населения имеют договоры страхования имущества, в основном они оформляются по требованию банка при ипотечном кредитовании. В то же время, по данным МЧС России, в прошлом году произошли 136 крупномасштабных чрезвычайных ситуаций техногенного и природного характера и 96 крупных пожаров.

«В России страхование — от слова «страх» — когда клонет петух, тогда все начинают что-то предпринимать, заботиться о сохранении имущества. От энцефалита почему-то каждый второй в Томске страхуется, а свою квартиру не страхует, — комментирует инициативу Минфина председатель совета директоров страховой корпорации «Коместра-Томь» Вадим Чмух. — И когда случаются проблемы вроде взрыва на ул. Сибирской, тогда люди начинают задумываться. Тот, кто на себе, на своем собственном опыте испытал различные неприятности, связанные с имуществом, очень хорошо понимает значимость и ценность имущественного страхования. Законопроект — дело хорошее, я всегда за страхование, но именно за добро-

вольное, когда народ понимает, что делает».

При этом перечень страховых случаев, которые покрываются страховкой, достаточно широк: это и пожары, и взрывы газа, и затопления соседей, квартирные кражи, наводнения и стихийные бедствия.

Как сообщил министр финансов Антон Силуанов, в случае чрезвычайной ситуации государство не оставит граждан наедине с проблемой, но подчеркнул, что необходимо «подключить к вопросу восстановления жилья и ремонту еще и страховые компании, чтобы граждане тоже участвовали в процессе, если возникнет такая ситуация». Одним из основных элементов системы, как отмечается в документе, является «софинансирование за счет бюджетных средств части выплат при наступлении страхового случая в результате чрезвычайной ситуации». Средства из бюджетов будут выделяться на пропорциональной основе со страховой организацией, которая в свою очередь будет собирать взносы с граждан.

УТРАТИЛ ЖИЛЬЕ БЕЗ СТРАХОВКИ — НОВОЕ В СОБСТВЕННОСТЬ НЕ ДАДУТ

Как будет работать новый механизм помощи пострадавшим от ЧС? Тем, кому положено новое жилье взамен утраченного в результате страхового события, потребует подтвердить страхование имущества. В этом случае региональные или муниципальные власти должны будут предоставить ему жилье, аналогичное утраченному, а потом компенсировать часть расходов за счет страховых выплат. Если же человек, потерявший жилье во время стихийного бедствия, не застраховался, государство окажет ему помощь, предоставив другое на условиях социального найма — по социальной норме для временного проживания без права оформления его в собственность. То есть продать, подарить или сдать в аренду такое жилье будет невозможно, так как оно находится в собственности муниципалитета, а не гражданина.

Регионам предоставляется право самим устанавливать многие параметры в рамках закона: Минфин готовит для правительства принципы построения региональных программ страхования жилья. Субъекты РФ будут вправе софинансировать договоры по более широкому набору рисков, в том числе



по повреждению жилья в результате аварий систем отопления, водоснабжения, канализации и пр. Замруководителя департамента финансовой политики Минфина Вера Балакирева отметила, что «конкретные параметры страхования на различных территориях страны будут разрабатываться непосредственно в регионах, однако к этим документам будут сформулированы определенные федеральные требования. В том числе они будут касаться страховых сумм, установления соотношения участия в финансировании выплат бюджета и страховщиков, порядка и условий возмещения ущерба».

«Безусловно, тарифы будут дифференцироваться в зависимости от регионов, зон проживания граждан, если зона подвержена рискам возникнове-

ния чрезвычайных ситуаций, очевидно, что там страховые тарифы будут несколько выше, чем в зоне устойчивой», — уточнил министр финансов РФ Антон Силуанов. Он также сообщил, что в зонах, подверженных чрезвычайным ситуациям, роль государства может быть выше. В регионах накоплен различный опыт — от 70% софинансирования страховых платежей до 30%.

НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ В ПОДАРОК

В качестве одного из дополнительных стимулов Минфин предлагает введение налогового вычета страхователям после введения налога на недвижимость. Планируется, что принимать решение, вводить ли такие вычеты, будут органы местного самоуправления, так как именно в муниципальный

бюджет будет зачисляться налог на недвижимость. «Было бы не совсем правильно на федеральном уровне устанавливать эти вычеты. Когда перейдем к налогу на недвижимость, это будет местный налог, то есть органы местного самоуправления должны самостоятельно предоставлять такие вычеты», — пояснил глава ведомства.

Отметим, что сама система заключения договора страхования имущества будет максимально проста. Предполагается, что страховщик будет включать стоимость страхования в единый платежный документ или счет на оплату энергии. Если гражданин заплатит всю сумму, то автоматически станет застрахованным.

СТРАХОВАНИЕ УРОЖАЯ ДЛЯ СИБИРИ АКТУАЛЬНО, НО ПОКА НЕВЫГОДНО

В рамках концепции создания в России системы массового страхования имущества от ущерба, возникшего в результате стихийных бедствий, можно предусмотреть и страхование урожая, считает премьер-министр РФ Дмитрий Медведев. «И бизнес и люди обычные наши не заключают договора страхования урожая. Ну, казалось бы, здесь обязательно надо все страховать, но нет, сейчас страхуется только 10% посевов», — сказал премьер на совещании правительства по вопросу о страховании имущества. Страховщики поддерживают инициативы премьера.

Новая система сельскохозяйственного страхования на основе федерального закона № 260 (о господдержке в сельхозсекторе РФ) работает уже второй год. Согласно закону, государство выделяет субсидии на уплату премии по договору страхования: «До вступления в силу этого закона производитель сельхозтоваров должен был найти собственные средства, чтобы застраховать свой риск — урожай или животных. Сейчас нагрузку на него уменьшили, законом определено, что 50% уплачивает страхующийся, а 50% — государство за счет субсидий, — поясняет консультант по бухгалтерскому учету и финансам Департамента по социально-экономическому развитию села Томской области Светлана Дюйсембаева. — Поскольку регион добавляет 10% поддержки, а федерация



корректирует свою часть на уровень регионального софинансирования, в целом получается почти 57% субсидирования страхового взноса».

Перечень направлений, на которые выделяются такие субсидии, определен правительством: это страхование по риску утраты (гибели) урожая сельскохозяйственных культур, посадок многолетних насаждений. При этом под гибелью урожая сельскохозяйственных культур понимается снижение его фактического объема по сравнению с запланированным на 30% и более, а по многолетним насаждениям — потеря жизнеспособности более чем на 40% посадочных площадей. С этого года

действие закона распространяется и на животноводство.

Учитывая возможные риски, агрострахование должно быть весьма актуально для нашего региона: только в прошлом году по распоряжению губернатора в связи с гибелью посевов сельскохозяйственных культур и недобором урожая вводился режим ЧС в 10 районах области — Асиновском, Бакчарском, Зырянском, Кожевниковском, Кривошеинском, Молчановском, Первомайском, Томском, Шегарском и Чаинском. В этом году в 10 зерносеющих районах Томской области полностью пострадал урожай озимой пшеницы, потери посе-



Заместитель Губернатора Томской области - начальник Департамента финансов Александр Феденев: «Помогать будем тем, кто сам страхуется».

Мы как в песне — «без страховки идем», пока не грянет какая-нибудь беда. У нас очень большой фонд деревянного жилья, посмотрите сводку МЧС — каждый день горят 4–6 домов. Эта опасность для нас даже более серьезная, чем наводнение. И, наверное, пришли времена, когда у людей стало достаточно много имущества, и риски в связи с этим возросли. Ведь наработана уже практика по страхованию автомобилей — люди начали понимать, что в принципе это оправдано. Я думаю, что и к страхованию имущества мы подойдем. Ну, а наша задача как власти — во время крупных катастроф помогать населению. Но правильно будет помогать тем, кто сам страхуется. Если же человек в помощи? Полная надежда на государство — это неправильно, поэтому и Минфин в этом направлении ведет работу и мы в своем регионе.

Что касается сельхозстрахования, пока, к сожалению, аграрии страхуются только в тех случаях, когда вынуждены. Помните, как раньше: автомобили добровольно страховали только те, кто покупал их в кредит, да и то большинство оформляло КАСКО, а не ОСАГО. А сейчас есть обязательное ОСАГО, и вроде уже все привыкли к этому. Я бы тоже ратовал за обязательную систему (изначальное предложение премьера Медведева касалось введения в России обязательного страхования имущества — прим. ред.), поскольку пока добровольное сельхозстрахование не очень развито и многие надеются на наше русское «авось». Только когда у людей появляется собственность, они начинают задумываться: без страховки ни в банке не возьмешь под нее кредит, ни восстановить в случае чего ее невозможно без серьезных затрат. А если говорить о нас, то когда мы обеспечиваем финансовую поддержку населению или предприятиям, мы, конечно, обращаем внимание, застраховано ли это все.

Анна ЯРОСЛАВЦЕВА

вов достигли 80%. Однако аграрии не торопятся страховаться. Эксперт областного департамента села Светлана Дюсембаева отмечает, что «несмотря на то, что в нашем регионе по сравнению с центральными процент застрахованных посевных площадей гораздо выше, в сравнении с 2012 годом он снизился с 70% площадей (73 договора с господдержкой) до 51% (55 договоров). С чем это связано? У производителей сельхозпродукции складывается негативное отношение к страхованию. Почти по всем договорам в прошлом году наступил страховой случай — хозяйства попали под воздействие ЧС, т.е. недополучили урожай. А страховые компании выплатили возмещение, не покрыв даже страховую премию. Некоторые же потери урожая вообще не были признаны страховыми случаями («недобрали объем»). То есть никакой речи о возмещении убытков быть не может, теряется сам смысл страхования. Ущерб от гибели урожая в 2012 году составил порядка 400 миллионов, мы уплатили 102 миллиона страховой премии страховщикам, а они в свою очередь возместили 51 миллион. То есть сама система неидеальна».

Закон нуждается в доработке, считают представители двух ассоциаций агростраховщиков, действующих на рынке агрострахования с господдержкой, — Национального союза аграрных страховщиков и «Агропромстраха». Сегодня они вносят свои предложения о внесении изменений в документ о страховании и согласовывают их с субъектами федерации. Агропромстрах предлагает снизить порог потери урожайности с 30% до

10%, так как существующий уровень 30% утраты маловероятен и для многих регионов делает страхование не востребовавшимся, расширить перечень рисков, а также предусмотреть возможность дополнительной поддержки производителей сельхозтоваров из региональных бюджетов сверх установленной в настоящее время законом. Также планируется ввести обращение два полиса — красный и синий. По красному полису возмещение будет происходить по затратам — т.е. уровень страхового покрытия будет составлять 40% от страховой суммы. А по синему полису будет производиться страховое возмещение с первого центнера недобора урожая в размере 70% от страховой суммы урожая сельскохозяйственных культур. НСА предлагает ввести обязательным условием наличие договора страхования при выплате других видов господдержки.

Добавим, что в Томской области на рынке агрострахования работают 4 страховые компании: филиалы московских компаний ЗАО СК «Авангард», ОАО СК МРСК (2 подразделения) и ОАО СК «Ермак». Вся информация для производителей сельхозпродукции — реестр страховых компаний, работающих на рынке агрострахования, документы и формы заявлений — находится на сайте департамента по социально-экономическому развитию села Томской области <http://agro.tomsk.ru/> в разделе «Страхование в АПК».

«ВЛФ» будет следить за изменениями на рынке агрострахования и оперативно информировать своих читателей.



Развитие предпринимательства — в приоритете



Томская область на протяжении многих лет на федеральном уровне признается одним из лучших регионов страны по созданию условий для развития малого и среднего бизнеса. Ежегодно наш регион привлекает внушительные суммы из федерального бюджета на поддержку предпринимательства.



Развитие предпринимательства — одна из приоритетных задач, прописанных в Стратегии развития Томской области до 2020 года. Инструментами для ее реализации являются долгосрочные областные целевые программы, направленные на развитие малого и среднего бизнеса (МСБ). До 2014 года действует уже шестая по счету региональная программа поддержки МСБ. Начиная с 2006 года, в области ежегодно увеличивается ее финансирование.

В рамках долгосрочной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Томской области на период 2011–2014 гг.» бюджетные средства выделяются региону на **реализацию восьми направлений:**

1. Формирование и обеспечение деятельности инфраструктуры поддержки субъектов МСП.

2. Поддержка муниципальных программ развития субъектов МСП.

3. Информационная и консультационная поддержка в сфере организации и ведения предпринимательской деятельности.

4. Мероприятия, направленные на подготовку кадров для сферы предпринимательства.

5. Финансовая поддержка деятельности субъектов МСП.

6. Содействие развитию межрегионального и международного сотрудничества субъектов МСП; поддержка сотрудничества с международными организациями и административно-территориальными образованиями иностранных государств по вопросам развития МСП.

7. Пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности.

8. Развитие молодежного предпринимательства.

Каждое из этих восьми направлений включает широкий спектр мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса.

К сведению:

Сегодня в Томской области действуют муниципальные бизнес-инкубаторы: в Асиновском, Кожевниковском и Колпашевском районах, селе Моряковка Томского района, в Северске. На территории Приборного завода ведет деятельность Конструкторско-технологический бизнес-инкубатор, уже десятилетие отметил Межевзовский студенческий бизнес-инкубатор «Дружба». Кроме этого, в каждом томском вузе имеются собственные бизнес-инкубаторы.

МОЛОДЫХ ПОДДЕРЖАТЬ!

Разнообразны формы поддержки и молодежного предпринимательства. С 2009 года на территории Томской области в целях развития малого и среднего предпринимательства молодежи реализуется Региональная программа вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность под брендом «Томск — месторождение успеха». За время реализации этого проекта появились механизмы поддержки молодежного предпринимательства, сформировались сообщества молодых предпринимателей и инноваторов, реализован комплекс мероприятий по популяризации предпринимательской деятельности в молодежной среде.

Уже не первый год проводится конкурс молодежных предпринимательских проектов «Перспектива», предусматривающий субсидирование затрат на развитие предпринимательского проекта **до 1 млн. рублей**. Молодые люди получают эти средства на безвозмездной и безвозвратной основе. Таким образом,





первые вложения, которые осуществил молодой предприниматель в свое дело, частично ему возвращаются, давая возможность развиваться дальше. Эти деньги можно направить на закупку оборудования, погашение процентной ставки по кредитам, договорам займа, новые исследования и разработки, маркетинговые исследования.

Основные направления программы — стажировки для молодых предпринимателей, обучающие программы для стартующего бизнеса, подготовка информационных материалов для предпринимателей и центров поддержки предпринимательства, вопросы пропаганды и популяризации предпринимательской деятельности и непосредственно вовлечение молодежи в предпринимательскую среду.



Существуют формы и нематериальной поддержки молодых предпринимателей, например, помощь в создании своих бизнес-проектов, составлении бизнес-плана и экономических расчетов в рамках обучающей программы «Ты — предприниматель», участие в бизнес-лагерях, в форуме «Селигер», конкурсах «Молодой предприниматель России» и других. В бизнес-лагеря обычно приезжают уже работающие предприниматели, ищущие новые идеи и обменивающиеся опытом. Здесь же происходит интеграция новичков в действующие сообщества молодых предпринимателей.

На сегодняшний день в Томской области сформирована непрерывная система вовлечения молодых людей в предпринимательскую деятельность, начиная с тестирования, обучения, написания бизнес-планов, реализации бизнес-идей и вывода их на этап становления бизнеса, то есть получения инвестиций.

ДАЛЬШЕ — БОЛЬШЕ

В нашем регионе успешно действуют и другие механизмы поддержки малого предпринимательства. К примеру, оказывается финансовая поддержка компаниям, заключившим договоры лизинга

оборудования. Предоставляются субсидии в целях возмещения затрат в связи с внедрением энергосберегающих и энергоэффективных технологий. В частности возмещаются затраты на установку нового оборудования, приборов учета, проведение энергетических обследований, обучение собственных специалистов, внедрение датчиков движения, светодиодных ламп, проведение работ в рамках энергосервисных контрактов.

Дополнительную финансовую помощь малым и средним предприятиям в виде поручительств при заключении кредитных договоров оказывает Гарантийный фонд Томской области. Кроме этого, субсидируются программы по продвижению товаров и услуг за пределы Томской области и России, начиная с патентования и заканчивая компенсацией расходов на участие в выставках-ярмарках, на создание сайтов, на проведение рекламных кампаний.

УЧИТЬСЯ, УЧИТЬСЯ И ЕЩЕ РАЗ УЧИТЬСЯ!

В рамках информационной и консультационной поддержки действуют обучающие программы, нацеленные на различные группы предпринимателей. Есть программы как для начинающих, так и для «продвинутых» бизнесменов. Людям, занимающимся собственным делом, никогда не будут лишними знания, к примеру, обо всех тонкостях внешнеэкономической деятельности, о вступлении нашей страны в ВТО и многое другое. Действует также большое количество образовательных программ по маркетингу, управлению персоналом и т.д.

Для справки

Конкурс «Молодой предприниматель России» проводился уже четвертый год подряд в более чем 40 регионах. Цель конкурса — популяризация предпринимательской деятельности как эффективной жизненной стратегии в молодежной среде. Учредителем регионального этапа конкурса выступил Фонд развития малого и среднего предпринимательства Томской области, Департамент развития предпринимательства и реального сектора экономики Томской области.

ГДЕ УЗНАТЬ БОЛЬШЕ? КУДА ОБРАЩАТЬСЯ?

Подробнее об инфраструктуре и механизмах поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в рамках программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Томской области» можно узнать на сайте «Малый и средний бизнес Томской области» <http://mb.tomsk.ru>; <http://fondtomsk.ru>; поддержкабизнеса.рф.

Кроме того, за консультациями как по участию в конкурсах, так и по всем остальным вопросам можно напрямую обращаться в НО «Фонд развития малого и среднего предпринимательства Томской области» по адресу:

г. Томск, пр. Кирова, 14, 5-й этаж, каб. 53, 59 и Департамент развития предпринимательства и реального сектора экономики Томской области по адресу: г. Томск, пр. Кирова, 41, каб. 418.





Инвестиционные результаты 2013 года

Уходящий год стал очередным годом высокой волатильности в мировых финансах и оказался довольно сложным для российского фондового рынка. Те, кто предпочитает умеренный риск как плату за стабильную доходность, в целом могут теперь почувствовать себя в выигрыше, однако обо всем по порядку.



Дмитрий АЛЕКСАНДРОВ
заместитель гендиректора
ИК «Универ Капитал»

специально для делового вестника
«Ваши личные финансы»

Сравнительно благоприятное начало года перешло в глубокую весеннюю коррекцию на фондовых площадках, облигационном и товарном рынках. В этот период уверенно себя могли чувствовать лишь обладатели некоторых паев фондов облигаций, держатели коротких долговых инструментов и банковских депозитов.

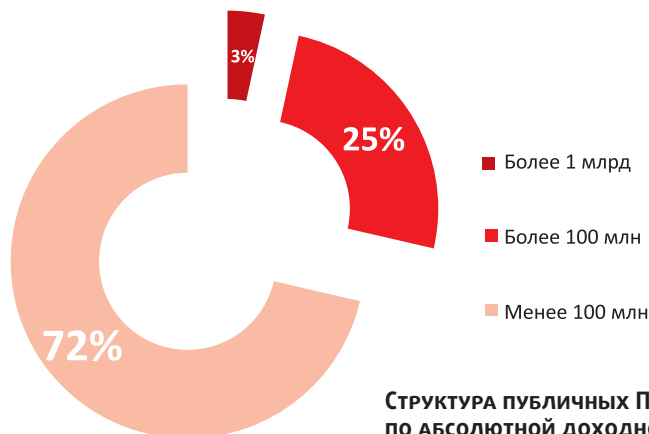
После достижения минимальных отметок примерно в середине июня рынки начали восстанавливаться, и те, кто оперативно принял на себя в это время дополнительные риски, смогли получить существенную дополнительную прибыль практически от всех финансовых инструментов.

С этой точки зрения, показательная ситуация на рынке ПИФов: в 1-м полугодии 2013 года российский рынок коллективных инвестиций испытал приток средств — около 10 млрд рублей, причем пришелся он практически исключительно на фонды облигаций (16,2 млрд рублей) и лишь в незначительной степени на фонды фондов (0,1 млрд рублей). В фондах акций смешанных инвестиций товарного и денежного рынков происходил в это время отток на уровне 4,1, 1,1 и 0,1 млрд рублей соответственно. Таким образом, население активно переключалось в паи, ориентированные на вложения в инструменты с фиксированной доходностью. В це-

лом активность вкладчиков оставалась низкой — приток наблюдался только у четверти от общего числа фондов.

СЛОЖНАЯ СУДЬБА АКЦИЙ И ПИФОВ

В целом первые шесть месяцев были неудачным временем для паевых фондов на фоне активных продаж на фондовых рынках, стимулированных частичным выходом из российских активов западных инвесторов, общей настороженностью в отношении дальнейших перспектив развития мировой и российской экономики, апрельского падения рынка нефти, возросших в мае ожиданий раннего сворачивания количественного смягчения денежной политики в США и т.д. Естественно, что индексные фонды и фонды акций, а также некоторые отраслевые — такие, как фонды электроэнергетики или металлургии, пострадали в это время наиболее сильно. Средняя доходность ПИФов по итогам 1-го полугодия 2013 года находилась в районе 7,3% на фоне инфляции порядка 3,5%. В плю-



Структура публичных ПИФ по абсолютной доходности с начала года

се находились лишь фонды облигаций (прирост на 3,5%) и денежного рынка (доход около 1,8%), а по фондам товарного рынка убыток составил 16,9%, около 11,2% потеряли индексные фонды, 10,1% составили потери фондов акций, на уровне 7% показали убытки фонды фондов и смешанных инвестиций. Отметим, что за это же время банковские депозиты в десятке крупнейших банков принесли своим вкладчикам около 4,5%.

В число лидеров по доходности среди фондов акций, индексных и фондов фондов вошли за этот период ПИФы, ориентированные на потребительский и телекоммуникационный сектора и американский фондовый рынок, который чувствовал себя в течение весны-лета (да и всего года в целом) значительно лучше отечественных фондовых индексов. Среди аутсайдеров уже второй год подряд оказались фонды, ориентированные на вложения в компании электроэнергетической отрасли, горно-металлургических игроков и компании по добыче драгоценных металлов.

С середины лета наблюдался довольно неплохой отскок рынка, что по-

зволило металлургическим компаниям существенно отыграть весенние потери, однако электроэнергетический сектор в этом росте не участвовал и владельцы соответствующих паев не смогли извлечь плюсов из роста рынка. Что касается индекса ММВБ, то после падения с январских уровней до июньских минимумов на величину порядка 17,9% во второй половине года последовал подъем на 14,5%, и на момент подготовки этого обзора мы продолжаем оставаться немного ниже отметок начала года. Таким образом, частные инвесторы на рынке акций могли более-менее спокойно заработать только при среднесрочной торговле, продав хотя бы частично свои акции весной и увеличив длинные позиции летом. Стратегия «купил и держи» в целом по рынку вновь и вновь оказывается неудовлетворительной.

По итогам с начала года среди паевых фондов в лидерах по-прежнему остаются отраслевые игроки, ориентированные на телекоммуникационный и потребительский сектора, заработавшие около 21–27%. В октябре к ним присоединились также и нефтегазовые фон-

ды. Вообще октябрьские результаты всех категорий открытых ПИФов в среднем оказались положительными. В лидерах закрепились агрессивные категории фондов акций и индексных фондов, хотя средняя доходность все равно была небольшой — на уровне 1,7–2,3% за месяц. В фонды акций наблюдался также и возврат инвесторов, хотя с начала года отток остается существенным — 4,9 млрд рублей при чистом притоке в фонды облигаций около 21,1 млрд рублей.

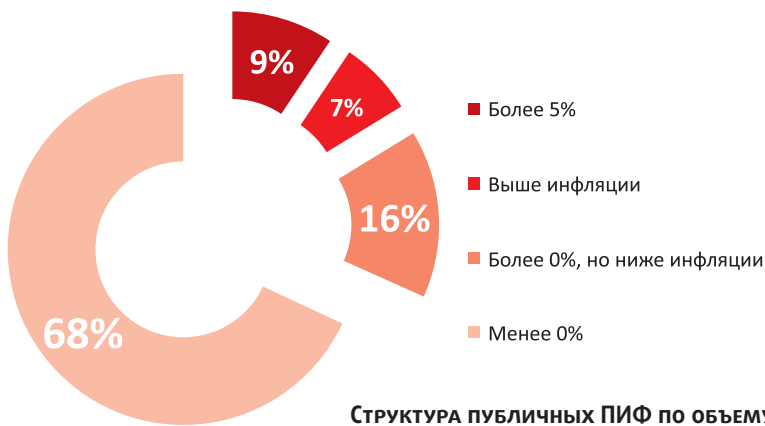
Итак, вложения в паевые фонды в этом году были благоприятны либо при входе в фонды долгового рынка, либо в отраслевые фонды телекоммуникаций и потребительского сектора.

ДЕПОЗИТЫ И ЗОЛОТО

На рынке банковских депозитов, как уже отмечалось, оказалось возможным переиграть инфляцию на 1,5–2,5% в зависимости от уровня банка в рейтинге и предлагаемых им ставок по депозитам, а также срока последнего и возможности частичного отзыва вносимых средств. Валютные вклады оказались весьма эффективным средством сохранения и консервативного наращивания капитала, поскольку произошедшая девальвация национальной валюты (порядка 10,5% против бивалютной корзины) принесла дополнительный доход в пересчете на рубль.

Вложения в «солнечный» металл в 2013 году оказались еще менее привлекательными, нежели покупки паев фондов широкого рынка. С самого начала года золото начало уверенно дешеветь и после нескольких дней активных распродаж в первой половине года стало понятно, что на возврат к прежним уровням в ближайшее время рассчитывать нельзя. Сейчас ожидания нормализации ситуации вокруг американского бюджета и перспектив укрепления роста крупнейшей экономики на фоне сворачивания программы QE создают негативный навес над ценами, и золото как «тихая гавань» в период ослабления доллара перестает быть привлекательным инструментом. Всего с начала года золото потеряло около 27%, упав с 1675 до 1225\$ за тройскую унцию.

Вложения в монеты из драгоценных металлов, в том числе и в золото, в текущем году также были не очень привлекательны, поскольку падение цен металлов хотя и нивелировалось отчасти ослаблением рубля, не могло компенсировать этого эффекта полностью.



Структура публичных ПИФ по объему средств



Неконсервативная часть сбережений



В прошлых публикациях мы познакомились практически со всеми видами инвестиций: депозитами, облигациями и акциями. Мы последовательно двигались от активов с наименьшими колебаниями цены к активам с большими колебаниями — от консервативных к менее консервативным. Рассмотренные нами объекты инвестиций объединяет одно общее свойство — все они в той или иной степени приносят регулярный доход. Размер, регулярность и степень его определенности разные. Но все рассмотренные активы подразумевают доход. От степени определенности размера этого дохода зависит стоимость и потенциал колебаний. Далее мы познакомимся с объектами инвестиций, которые практически совсем не имеют доходности в виде регулярных поступлений, и доход от этих инвестиций может быть получен только от изменения курсовой стоимости. Это валюты и товары. По этому признаку к ним близки драгметаллы и большинство ПИФов.



Владимир КОЗЛОВСКИХ,
частный трейдер

ТЕМА 2. Неконсервативные активы (продолжение). Валюты и товары — подразумеваемая полезность. Доход на изменении стоимости.

Владение валютой, если она не размещена на депозите, само по себе не подразумевает какого-либо дохода. Это просто другая форма денег. Курсы валют могут меняться, но само по себе владение дохода не приносит. Если валюта, которой вы владеете (допустим, доллар США), выросла к рублю с момента приобретения, это означает, что часть средств была чуть более удачно сохранена. Доход может быть получен

только в том случае, если для покупки частично использовались заемные рубли, а после продажи части долларов кредит был возвращен.

С этого места как раз и начинаются риски. Объем риска (потенциал потерь или доходов) будет зависеть от соотношения собственных и заемных средств, использованных в сделке. Допустим, что 1 000\$ приобретается за собственные средства и 1 000\$ — за заемные рубли по ставке 15% годовых. Все купленные 2 000\$ размещаются на валютном депозите по ставке 5% годовых. Для определенности полагаем, что покупка происходила в январе 2013 года по курсу 30,5 руб/\$, депозит открывался на 6 месяцев и в июле был закрыт, а доллары проданы по курсу 32,70 руб/\$. Собственные средства вернулись в виде 1000\$ плюс 2,5% дохода по депозиту, т.е. в сумме — 1025\$. Посмотрим, что происходило с заемными средствами. На покупку 1000\$ по курсу 30,5 руб/\$ использовались заемные средства в размере $1000 * 30,5 = 30\,500$ рублей. Проценты (15% годовых) за время пользования креди-

том (6 месяцев) составили 7,5%, что в рублях составляет $30\,500 \text{ рублей} * 7,5\% = 2\,287,5$ рубля. Тысяча долларов, купленная на кредитные средства, так же как и собственные средства, увеличилась на депозите на 2,5%, т.е. на 25\$. Сумма от продажи долларов, купленных за кредитные деньги, равна: $1\,000\$ * 32,70 + 25\$ * 32,70 = 32\,700 + 817,5 = 33\,517,5$ рубля. На покупку 1000\$ было потрачено 30 500 рублей кредитных денег. Вычитаем эту сумму (30 500 рублей) из полученного дохода и получаем прибыль 3 017 рублей (2200 рублей + 817,5 рубля). В этой сумме от курсовой разницы получено 2 200 рублей и от процентов по депозиту — 817,5 рубля. Для выплаты процентов по кредиту необходимо 2 287,5 рубля. Таким образом, разница в процентной доходности депозита и выплат по кредиту получается отрицательная: $817,5 - 2\,287,5 = (-1\,470)$ рублей. Общий результат по сделке получается положительным только за счет курсовой разницы: $2\,200 - 1470 = 730$ рублей. Отрицательная разница по процентам была следствием двух причин: первая



— ставки по рублям выше, чем ставки по долларам; вторая — кредит всегда рассчитывается по кредитной ставке, а размещались деньги по депозитным ставкам, которые всегда ниже.

Для иллюстрации возможных негативных последствий неблагоприятного изменения курсов рассмотрим разобранный нами пример еще раз, но для ситуации, когда покупка долларов и размещение их на депозите осуществлялись в июле 2012 года, а закрытие депозита — в январе 2013 года. То есть операция была осуществлена раньше на полгода.

Курс покупки долларов (июль 2012 года) — 32,7 руб./\$, курс продажи (январь 2013) — 30,5 руб./\$. Сумма кредита составляет 32 700 рублей, проценты по кредиту — $32\,700 \cdot 7,5\% = 2\,452,5$ рубля. Проценты, полученные по валютному депозиту, так же как и раньше, — 25 \$. Продажа долларов, купленных за кредитные деньги, принесет $1\,000\$ \cdot 30,5 + 25\$ \cdot 30,5 = 31\,262,5$ рубля (30 500 рублей + 762,5 рубля). Вычитая из этой суммы сумму кредита и проценты, которые необходимо заплатить, получаем: $(30\,500 - 32\,700) + (762,5 - 2\,452,5) = (-2\,200) - 1\,690 = (-3\,890)$ рублей. В этом результате (-2 200) рублей — это отрицательная курсовая разница. А отрицательная сумма (-1 690) рублей — убыток от разницы процентных ставок кредита и депозита.

Меньше всего вопросов возникает с судьбой убытка в сумме (-3 890) рублей. Он должен быть вычтен из суммы собственных средств. С собственными средствами картина следующая. На покупку 1 000\$ в июле 2012 года по курсу 32,7 руб./\$ было потрачено 32 700 рублей. Проценты по этому депозиту составили 25\$, общая сумма средств — 1 025\$. По курсу 30,5 руб./\$ (на январь 2013 года) это составляет 31 262,5 рубля. Поскольку часть депозита или весь (зависит от условий договора) необходимо закрывать, то по сравнению с началом операции получается убыток в рублях: $31\,262,5 - 32\,700 = (-1\,437,5)$ рубля. Причина убытка по собственным средствам — падение курса доллара к рублю. Далее из остатка собственных средств необходимо вычесть убыток, полученный по заемным средствам. И получаем: $31\,262,5 - 3\,890 = 27\,372,5$ рубля или 897,45\$. Совокупный убыток по всей сделке составил: $27\,372,5 - 32\,700 = (-5\,327,5)$



рубля. От начальной суммы в 32 700 рублей это составляет (-16,3)%. Это результат за полгода. Убыточность операции составила (-32,6)% годовых. Этот пример — иллюстрация ситуации, когда используется кредитное плечо в валютной сделке, но курс движется в неблагоприятном направлении.

Иначе выглядела ситуация для инвесторов, которые просто разместили собственные средства на банковском вкладе в июле 2012 года на 1 год — либо в рублевый депозит по ставке 10%, либо в долларовый по ставке 5%. И те и другие через год остались с собственными средствами и полученными доходами. Именно так будет выглядеть ситуация в реальной жизни в 95% случаев.

Реальный Forex отличается от рассмотренного нами примера тем, что там значительно увеличиваются риски. Первое важное отличие — собственные средства не размещены на депозите и по ним не начисляются проценты, а используются в качестве залога для обеспечения кредита по открываемым позициям. Второе важное отличие — размер кредитного плеча, что существенно увеличивает риск. В рассмотренном выше примере кредитное плечо было равно 1:1, что усиливало влияние благоприятных и неблагоприятных обстоятельств. Причем усиление отрицательного результата оказалось больше, чем усиление положительного. На сегодняшний день стандартное кредитное плечо на рынке Forex — 1:100. Некоторые брокеры предоставляют плечо до 1:500. Это означает, что размер кредита и объем купленных долларов в нашем примере можно было бы увеличить в 100 раз или более. Соответственно все получившиеся результаты необходимо было бы увеличить в такое же число

раз. При кредитном плече 1:100 во втором рассмотренном нами случае убытки поглотили бы собственные средства, когда доллар опустился бы к рублю всего на 1%, и сделка была бы принудительно закрыта брокером.

Очень важной особенностью в рассмотренном нами примере является

то, что убыток, полученный при падении доллара с июля 2012 по январь 2013 года, больше прибыли при обратном движении к тому же курсу с января по июль 2013 года. Причина в том, что в обоих случаях были расходы на кредит, немного компенсированные процентами по депозиту. Но в первом случае курсовой разницы оказалось достаточно, чтобы их покрыть. Во втором случае падение курса доллара увеличило эти расходы. Поэтому как правило чем дольше на Forex открыта позиция, тем выше вероятность того, что она будет убыточна. Прибыль может быть получена в основном только за счет краткосрочных операций длинной в несколько дней или недель. Сами по себе движения валют невелики, обычно в пределах нескольких процентов в месяц. Основной риск несут кредитные плечи. Они увеличивают и эффективную стоимость используемого кредита и эффект от движения рынка. Например, кредитное плечо 1:25 сразу превращает кредитную ставку из 5% в 125% годовых, а потерю от движения рынка не в том направлении на 3% в 75%-ные убытки. Кредитное плечо всегда кратно умножает в первую очередь ошибки. Аналогичный кредитный механизм заложен во фьючерсах. Их мы рассмотрим позже, когда будем говорить о товарных рынках.

В следующих статьях мы поговорим о товарных рынках и фьючерсах и обобщим материал последних публикаций в цельную простую картину о размерах и роли консервативных и неконсервативных активов в инвестициях.

Ваши вопросы и замечания по рубрике «Школа инвестора» вы можете направить по адресу info@vlfm.ru или оставить по телефону 710-898.



Признаки платежеспособности банкнот и монет

Наверное, в кошельке каждого из нас хотя бы раз но появлялись поврежденные купюры или монеты — дали на сдачу в магазине или в общественном транспорте. Как определить, платежеспособна ли такая купюра или монета, и если нет, то что с ней делать? Об этом расскажет наша инфографика.





! БАНКНОТЫ, ИМЕЮЩИЕ ИНЫЕ ПОВРЕЖДЕНИЯ, НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫМИ И НЕ ПОДЛЕЖАТ ОБМЕНУ

* Если каждый фрагмент отличается от соседнего по графическому оформлению и занимает не менее 50 процентов от первоначальной площади банкноты Банка России.
 ** Кроме банкнот, окрашенных спецсредствами с целью предотвращения хищения.
 *** При условии, что полностью сохранены изображения на аверсе и реверсе.



ИМУЩЕСТВЕННЫЙ ВЫЧЕТ ПО-НОВОМУ!



С 2014 ГОДА ВСТУПАЕТ В СИЛУ НОВАЯ РЕДАКЦИЯ СТ. 220 «ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ» НАЛОГОВОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НК РФ). ИЗМЕНЕНИЯ ВВЕДЕНЫ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЗАКОНОМ ОТ 23.07.2013 № 212-ФЗ. ПО-ПРЕЖНЕМУ В ЭТОЙ СТАТЬЕ НАШЛИ ОТРАЖЕНИЕ ДВА ВИДА ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ: В СВЯЗИ С ПРОДАЖЕЙ ИМУЩЕСТВА, НАХОДИВШЕГОСЯ В СОБСТВЕННОСТИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА МЕНЕЕ ТРЕХ ЛЕТ, И В СВЯЗИ С ПРИОБРЕТЕНИЕМ ЖИЛОГО ИМУЩЕСТВА И ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ. ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КОСНУЛИСЬ КАК РАЗ ПОСЛЕДНЕГО, ОСТАНОВИМСЯ НА НИХ БОЛЕЕ ПОДРОБНО.

С 1 января 2014 года имущественный налоговый вычет можно будет получить несколько раз по разным объектам недвижимости. Однако общий размер вычета не может превышать 2 миллионов рублей. То есть, если при покупке одного объекта недвижимости названный вычет получен не в полном размере, неиспользованный остаток вычета можно применить при покупке или строительстве иного объекта жилой недвижимости. Ранее вычет предоставлялся только в отношении одного объекта недвижимости.

Налогоплательщикам также предоставлено право на получение имущественного налогового вычета по расходам на приобретение объекта недвижимости и отдельно по расходам на уплату процентов по целевому займу (кредиту), направленному на приобретение этого же объекта либо иного объекта недвижимости.

В настоящее время в размер имущественного налогового вычета могут включаться суммы уплаченных процентов по целевому займу (кредиту), взятому на приобретение того же объекта недвижимости, по расходам на приобретение которого предоставлен вычет.

По займам (кредитам), полученным с 1 января 2014 года, установлен предельный размер имущественного налогового вычета в сумме фактически произведенных налогоплательщиком расходов на погашение процентов по целевым займам (кредитам), израсходованным на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации недвижимого имущества, — 3 миллиона рублей. По займам (кредитам), полученным до 01.01.2014 года, размер вычета по уплаченным процентам не ограничен.

Кроме того, в новой редакции статьи 220 НК РФ предусмотрена возможность получения имущественного налогового вычета в сумме фактически произведенных налогоплательщиком расходов на погашение процентов по целевым займам (кредитам), полученным у иностранных банков и иных кредитных организаций на приобретение или строительство недвижимого имущества на территории Российской Федерации.

Изменены условия получения налогового вычета у работодателя. С 2014 года налогоплательщики смогут получать вычет не у одного работодателя, как это было раньше, а у нескольких.

В новой редакции статьи 220 НК РФ снято условие, в соответствии с которым налогоплательщики-пенсионеры вправе перенести остаток имущественного налогового вычета на предшествующие налоговые периоды только в случае отсутствия у них доходов, облагаемых по налоговой ставке 13%. С 1 января 2014 года перенести на предшествующие налоговые периоды остаток имущественных налоговых вычетов вправе и работающие пенсионеры.

Положения статьи 220 НК РФ в новой редакции применяются к правоотношениям по предоставлению имущественного налогового вычета, возникшим после 1 января 2014 года.

Налогоплательщики вправе воспользоваться имущественным налоговым вычетом по новым правилам при одновременном соблюдении следующих условий:

- свидетельство о собственности на приобретенные (построенные) объекты жилого имущества зарегистрировано после 1 января 2014 г.;
- налогоплательщик ранее не пользовался указанным вычетом.



Предоставление имущественного налогового вычета по приобретенным объектам недвижимости до 01.01.2014 осуществляется без учета изменений, внесенных в статью 220 НК РФ Федеральным законом от 23.07.2013 № 212-ФЗ.

При получении имущественного налогового вычета, связанного с приобретением (строительством) объектов недвижимости необходимо помнить следующее.

Право на получение имущественного вычета по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) имеют граждане РФ, которые приобрели в собственность или построили на территории Российской Федерации квартиру, комнату, жилой дом или долю в них. Также вычет предоставляется на земельный участок, который предназначен для индивидуального жилищного строительства и на котором расположен приобретенный или построенный жилой дом. В данном случае вычет предоставляется только после оформления жилого дома в собственность. Максимальная сумма вычета составляет 2 миллиона рублей.

Если налогоплательщик не может использовать имущественный вычет полностью в течение одного календарного года, неиспользованный остаток можно перенести на последующие годы, пока его сумма не будет использована полностью.

Воспользоваться вычетом налогоплательщик может только при наличии доходов, облагаемых по ставке 13 процентов. Если у налогоплательщика не было таких доходов в том году, когда он приобрел жилье, право на имущественный вычет сохраняется. Этим правом налогоплательщик сможет воспользоваться в последующем периоде, когда такие доходы появятся.

Пример

Налогоплательщик, работающий пенсионер, в январе 2011 года приобрел 1/2 доли в праве собственности на квартиру и в 2012 году получил часть имущественного налогового вычета по доходам за 2011 год. С августа 2012 года налогоплательщик не работает и доходов, облагаемых по ставке 13%, не имеет. В 2013 году налогоплательщик подал налоговую декларацию по доходам за 2012 год. Поскольку при предоставлении налоговой декларации в 2013 году данный налоговый период будет являться налоговым периодом, непосредственно следующим за налоговым периодом, в котором образовался остаток имущественного налогового вычета (2012 год), неиспользованный остаток имущественного налогового вычета может быть перенесен на налоговые периоды 2011-го, 2010-го и 2009-го годов.

НАЛОГПЛАТЕЛЬЩИК НЕ ВПРАВЕ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ИМУЩЕСТВЕННЫМ ВЫЧЕТОМ:

- если оплата за приобретенное (построенное) жилое помещение произведена за счет средств работодателей или иных лиц, за счет средств материнского капитала, а также за счет выплат, предоставленных из средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов;
- если сделка купли-продажи заключена с физическим лицом, являющимся по отношению к налогоплательщику взаимозависимым в соответствии со статьей 105.1 НК РФ. Например, одно лицо подчиняется другому по должностному положению, либо сделка совершена между супругами, родителями и детьми (в том числе усыновителями и усыновленными), полнородными и неполнородными братьями и сестрами, опекунами и подопечными.

Применять имущественный налоговый вычет можно с того налогового периода, в котором возникло право на вычет, т.е. оформлены документы,

подтверждающие право собственности на жилье (свидетельство о государственной регистрации права, в случае строительства квартиры (дома) — акт о приеме-передаче).

При приобретении жилого помещения (доли в нем) в собственность своих детей в возрасте до 18 лет родители вправе воспользоваться имущественным вычетом за ребенка при условии, что ранее родителем данный вычет не использовался. При этом за ребенком сохраняется право на получение вычета в будущем, в случае приобретения им другого жилого помещения после появления у него самостоятельного дохода.

Получить имущественный вычет на приобретение (строительство) жилой недвижимости можно двумя способами: по окончании календарного года, в котором у налогоплательщика возникло право на вычет, предоставив налоговую декларацию в налоговую инспекцию, либо в течение календарного года по месту работы.

С 1 января 2012 года пенсионеры вправе использовать вычет за предыдущие три года, в которых у них были доходы, облагаемые по ставке 13 процентов.

Данная норма до 01.01.2014 года распространяется только на неработающих пенсионеров, с 2014 года работающие пенсионеры также могут воспользоваться правом вычета за предыдущие три года.

Трехлетний срок отсчитывается начиная с налогового периода, непосредственно предшествующего налоговому периоду, в котором образовался переносимый остаток имущественного налогового вычета.





Формула вашей будущей пенсии



С 1 января 2015 года в России планируется ввести новый порядок формирования пенсионных прав граждан и расчета размеров пенсии в системе обязательного пенсионного страхования.

Новый порядок разработан правительством РФ в рамках реализации стратегии долгосрочного развития пенсионной системы РФ и в настоящее время внесен в Федеральное собрание РФ на рассмотрение. Для чего нужны изменения в пенсионном законодательстве? Что они предполагают и кого затронут? Эти и другие вопросы мы задали управляющему Отделением Пенсионного фонда РФ по Томской области Дмитрию Мальцеву.

ВЛФ: Чем вызвана необходимость перехода к новой пенсионной формуле? Зачем потребовалось сегодня менять правила, которые только стали понятны большинству граждан?



Д.М.: — Сегодня размер трудовой пенсии по старости в первую очередь зависит от объема страховых взносов, которые работодатели в течение трудовой деятельности уплачивают за работника в систему обязательного пенсионного страхования. По действующей

сейчас пенсионной формуле трудовой стаж практически не имеет влияния на размер пенсии.

Действующий порядок расчета трудовых пенсий по старости несправедлив к самой экономической активной категории населения — к тем, кто собирается долго вести активную трудовую жизнь. Уравнительный принцип расчета пенсий приводит к тому, что трудовые пенсии граждан, имеющих незначительный стаж, примерно равны пенсиям граждан, имеющих длительный страховой стаж.

Новый порядок формирования пенсионных прав и исчисления пенсий планируется ввести с 2015 года. Он позволит обеспечить адекватность пенсионных прав заработной плате и повысить значение страхового стажа при формировании пенсионных прав и расчете размера пенсии. Важно, что при этом будет сохранен приемлемый уровень страховой нагрузки на работодателей и федеральный бюджет, а также созданы необходимые условия для сбалансированности пенсионной системы.

ВЛФ: Каковы главные параметры, которые будут влиять на расчет пенсии в соответствии с новым порядком?

Д.М.: — Прежде всего на размер пенсии будет влиять размер заработной платы: чем выше зарплата, тем выше пенсия. Если работодатель не делал взносы за своего работника в систему обязательного пенсионного страхования в полном объеме (речь идет о «серой» заработной плате), этот заработок в формировании пенсионного капитала не участвует. Кроме того, размер пенсии будет зависеть и от длительности стажа. Чем продолжительнее страховой стаж гражданина, тем больше у него будет сформировано пенсионных прав, за каждый год трудовой деятельности будет начисляться определенное количество пенсионных коэффициентов. Также большое значение будет придаваться возрасту обращения за назначением трудовой пенсии: пенсия будет существенно повышена за каждый год, истекший после достижения пенсионного возраста до обращения за пенсией.



В новых правилах расчета пенсии засчитываются в стаж такие социально значимые периоды жизни человека, как срочная служба в армии, уход за ребенком-инвалидом, гражданином старше 80 лет. За эти так называемые «нестраховые периоды» присваиваются особые годовые коэффициенты, если в эти периоды гражданин не работал.

ВЛФ: Новая пенсионная формула вводится для всех или для тех, кто только начинает работать?

Д.М.: — Новый порядок формирования пенсионных прав и расчета страховой пенсии будет применяться к тем, кому только предстоит выйти на пенсию в 2015 году и далее. Гражданам, которым трудовая пенсия уже назначена или будет назначена до 1 января 2015 года, будет сделан перерасчет по новой формуле. Если после перерасчета размер пенсии окажется ниже той, что пенсионер получал на 1 января 2015 года, то пенсия ему будет выплачиваться в прежнем размере.

При этом в целях адаптации к условиям нового порядка формирования пенсионных прав и расчета размера пенсии будущих пенсионеров и взносов работодателей, которые платят за них страховые взносы в систему обязательного пенсионного страхования, предусматриваются переходные положения. Во-первых, повышение минимально требуемого стажа для получения права на пенсию до 15 лет и минимально требуемого количества индивидуальных пенсионных коэффициентов до 30 лет к 2025 году. Во-вторых, повышение облагаемой страховыми взносами зарплаты до уровня 2,3 от средней зарплаты по России и соответствующее увеличение максимального значения индивидуального годового пенсионного коэффициента до 10 к 2021 году. Отмечу, что у нынешних пенсионеров при переходе на новый порядок расчета размер пенсии не снизится.

ВЛФ: После принятия формулы в какую часть пенсии лучше направлять больше отчислений страховых взносов работодателя — в страховую или накопительную? И какой все-таки тариф выбрать — 0 или 6 %?

Д.М.: — Гражданам 1967 года рождения и моложе предоставлена возможность выбора тарифа страхового взноса на накопительную часть трудовой пенсии до 2015 года: либо оставить 6%, как сегодня, либо отказаться от дальнейшего формирования накопительной части пенсии, тем самым увеличив тариф на страховую часть пенсии с 10 % до 22 %.

Увеличивая размер тарифа на формирование накопительной части, гражданин уменьшает пенсионные права на формирование страховой части и наоборот.

Какой вариант выгоднее, решает только сам гражданин. Здесь важно помнить, что страховая пенсия гарантированно увеличивается за счет ежегодной индексации по уровню не ниже инфляции. В то время как накопительная пенсия — это средства, которые передаются из ПФР в управление негосударственному пенсионному фонду или управляющей компании и инвестируются ими на финансовом рынке.

Накопительная часть не индексируется государством. Доходность пенсионных накоплений зависит исключительно от результатов их инвестирования, то есть могут быть и убытки. В случае убытков гарантируется лишь выплата суммы уплаченных страховых взносов на накопительную часть пенсии.

Если гражданин отказывается от формирования пенсионных накоплений, тариф страховых взносов его работодателя в Пенсионный фонд России в размере 22 % будет направляться на формирование страховой части его пенсии. Важно отметить, что даже в этом случае все сформированные на этот момент пенсионные накопления граждан будут по-прежнему инвестироваться, их выплата в полном объеме с учетом инвестиционного дохода, когда граждане получат право выйти на пенсию и обратятся за ее назначением.

Возможность выбрать свой тарифный план (все 22% тарифа направить на формирование страховой части пенсии или 6% из них направить на формирование накопительной части пенсии) будет продлена до 31 декабря 2015 года. Подать заявление об отказе от формирования накопительной части пенсии можно до 31 декабря 2015 года включительно.

ВЛФ: Какой тариф страховых взносов будут платить работодатели?

Д.М.: — В уплате страховых взносов ничего не изменится. Тариф страховых взносов работодателя в ПФР на страховую и накопительную пенсию по-прежнему составит 22 % от базы для начисления страховых взносов до предельной величины облагаемой базы, размер которой ежегодно индексируется государством (+10% с сумм, превышающих порог, с которого уплачиваются страховые взносы).

При этом предусмотрено поэтапное повышение предельного размера заработной платы, с которой уплачиваются страховые взносы по тарифу 22% с 1,6 до 2,3 размера средней заработной платы по РФ — в течение 7 лет с шагом 0,1 в год. Сегодня этот предельный годовой заработок составляет 568 тыс. рублей. Это делается для того, чтобы трудовая пенсия по старости у более высокооплачиваемых работников формировалась в размере, адекватном их заработку.

ВЛФ: Как будут рассчитываться пенсии индивидуальных предпринимателей и других категорий самозанятого населения?

Д.М.: — Так же, как и пенсии работников по найму. Трудовая пенсия по старости будет трансформирована в страховую пенсию и накопительную пенсию. К страховой пенсии будет устанавливаться фиксированная выплата. Исчисление размера накопительной пенсии будет производиться так же, как и сегодня производится расчет накопительной части трудовой пенсии.

При расчете страховой пенсии будут учитываться длительность трудового стажа и возраст обращения за назначением пенсии, которые дают дополнительные коэффициенты, увеличивающие размер страховой пенсии и фиксированной выплаты, а также суммы страховых взносов, которые уплачивает самозанятое население. При этом для получения права на назначение пенсии индивидуальный предприниматель должен за трудовую жизнь заработать не менее 30 пенсионных коэффициентов и иметь минимум 15 лет страхового стажа.



Личное банкротство в зарубежных странах



В ПРЕДЫДУЩЕМ НОМЕРЕ (№ 11 (40), НОЯБРЬ 2013) БЫЛИ РАСКРЫТЫ ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПРОЕКТА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЗАКОНА О ЛИЧНОМ БАНКРОТСТВЕ. ОДНАКО ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ, КАКИМ ОБРАЗОМ ДАННАЯ ПРОБЛЕМА РЕШАЕТСЯ ЗА РУБЕЖОМ. В КАЧЕСТВЕ ПРИМЕРОВ РАССМОТРИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ЛИЧНОМ БАНКРОТСТВЕ США И ГЕРМАНИИ КАК ГОСУДАРСТВ С ОЧЕНЬ РАЗВИТОЙ СИСТЕМОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ГРАЖДАН И ЖИТЕЛЕЙ.

В последние годы банкротство физических лиц в США является довольно распространенным явлением. В 2005 году количество банкротств достигло рекордной отметки в два миллиона человек. Такие показатели являются следствием высокой доступности кредитов для населения.

Основными нормативными актами, регламентирующими отношения в сфере банкротства США, являются:

- 1) Кодекс о Банкротстве США — «United States Bankruptcy Code»;
- 2) Уголовный кодекс США, в частности раздел 224, статьи 224.10 и 224.11, предусматривающие ответственность за «Обман кредиторов по обеспеченному долгу».

В США факт банкротства устанавливается в специализированных судах по делам о банкротстве в соответствии с Кодексом о банкротстве.

По общему правилу банкротство происходит тогда, когда должник объявлен (или кредиторами или по его собственному заявлению) юридически неплатежеспособным. Его собственность ликвидируется и распределяется между кредиторами в счет погашения долговых обязательств. Но когда должник

заявляет о не имеющем на самом деле места банкротстве, пытается скрыть имущество, подает ложные ходатайства или многократно регистрирует заявления о банкротстве, то банкротство в таких случаях признается фиктивным, что в соответствии с американским законодательством признается федеральным преступлением.

Дела о банкротстве происходят с участием Управляющего, который является членом Исполнительного бюро федеральных управляющих США и отвечает за административное управление процедурой банкротства. Этот орган действует в системе Министерства юстиции.

Инициатором банкротства в США может стать как должник — и в этом случае речь идет о добровольном банкротстве, так и кредитор — вынужденное банкротство. Иск о несостоятельности направляется в местный федеральный суд по делам банкротств. Всего существуют пять вариантов банкротств, но личные банкротства оформляются как правило на основании раздела 7 или раздела 13 кодекса.

В случае финансовой несостоятельности на основании раздела 7 имущество должника описывается и продается, а полученная выручка распределяется между кредиторами. При иске на основании раздела 13

должник сохраняет за собой некоторую свободу распоряжаться собственным имуществом, хотя и вынужден за счет этого более щедро расплачиваться с кредиторами. Как правило лица, ходатайствующие на основании раздела 13, продолжают получать постоянный доход, которого, однако, на тот момент недостаточно для покрытия задолженности.

Банкротство имеет как положительные, так и отрицательные моменты для американца. Запись о банкротстве сохраняется в кредитной истории на протяжении 10 лет, получить кредит в связи с этим очень непросто. Однако банкротство дает возможность начать с чистого листа финансовую жизнь. Признание заявителя несостоятельным позволяет ему полностью избавиться от некоторых видов задолженностей.

В Германии закон о банкротстве действует с января 1994 года, а дела о несостоятельности как юридических, так и физических лиц рассматриваются исключительно в судебном порядке. Процесс регулирования и объявления банкротства отражен в параграфе 1 Законодательства ФРГ о банкротстве юридических и физических лиц (Insolvenzordnung).



	Россия	США	Германия
1. Законодательство	Законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты РФ в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника (на стадии рассмотрения)	Кодекс о банкротстве США — «United States Bankruptcy Code»	Законодательство ФРГ о банкротстве юридических и физических лиц (Insolvenzordnung)
2. Обратиться в суд с заявлением о банкротстве могут	И гражданин-должник и кредиторы	И гражданин-должник и кредиторы	Гражданин-должник
3. Место рассмотрения дела о банкротстве	Арбитражные суды субъектов	Специализированные суды по делам о банкротстве	Компетентный суд (Insolvenzgericht)
4. Лицо, ведущее процедуру	Финансовый управляющий	Управляющий	Доверенное лицо по управлению имуществом (Treuhänder)

Законодательство о личном банкротстве в России, США и Германии

Согласно закону официально процедуры банкротства могут быть начаты, если должник не в состоянии удовлетворить требования кредиторов в течение длительного периода. Временные трудности, связанные с задержкой оплаты от четырех до шести недель, не трактуются как доказанная неплатежеспособность.

Обязанность должника заключается не в немедленном погашении долгов, как многие думают, т.к. человеку предъявляют платежные требования, которые невозможно удовлетворить средствами с его текущего счета. Первая и немедленная обязанность завязанного в требованиях кредитора лица — задекларировать в суде все имеющиеся долги, не навешивая при этом на себя новых долговых обязательств. Процесс начинается с самостоятельного заявления должника о признании его неплатежеспособности.

Заявление на открытие конкурсного производства вносится в компетентный суд (Insolvenzgericht) вместе с заявлением на освобождение от остатка долга (Restschuldbefreiung). Но предварительно необходимо попытаться внесудебным порядком договориться с кредиторами о снижении задолженности. Если это не удастся, то формально размер долга будет установлен в ходе конкурсного производства. Конечно, при этом еще используется имеющаяся в наличии у должника подлежащая наложению ареста стоимость имущества, выручка от ее продажи на торгах распределяется между кредиторами.

Опись имущества — одна из самых неприятных процедур в процессе банкротства. К облегчению участи должника, при описи имущества защищены законом от потребления и не подлежат изъятию и оценке личные вещи и обстановка из домашнего имущества, бытовая утварь, являющаяся предметом первой необходимости, а также предметы роскоши с очевидным сроком изношенности. Личный автомобиль относится к предмету роскоши, если должник не использует его в рабочих целях. Кроме того, должник, владеющий квартирой или домом на правах частной собственности, принуждается к продаже недвижимости в счет погашения долга и переезду на арендованную площадь.

Затем начинается так называемый период контроля благосостояния должника, который вместе с конкурсным производством продолжается 6 лет. В течение этого периода все подлежащие аресту доходы и имущество должника должны быть переданы доверенному лицу по управлению имуществом (Treuhänder) для распределения между кредиторами. Если же к концу шестого года платежеспособность должника осталась на нуле, дело закрывается, человеку присваивается окончательный статус «Банкротство физического лица», а все остаточные долговые требования аннулируются.

Судебное постановление об освобождении человека от долговых обязательств по всему кредитному списку

полностью лишает кредиторов возможности возобновления повторных притязаний. Дело закрыто навсегда.

Сумма судебных издержек зависит от общей суммы всех долговых требований и высчитывается в конце судебного процесса. При финансовой несостоятельности оплату этих расходов берет на себя государство. В противном случае к общей сумме долга еще приписываются судебные издержки.

Таким образом, вся продолжающаяся в течение 6 лет процедура в целом в себя включает:

- попытку заключения внесудебной договоренности (что является обязанностью заявителя);
- возможную процедуру урегулирования размера задолженности (т.е. дальнейшую попытку договориться с кредиторами при поддержке суда, если, конечно, эта новая попытка целесообразна);
- конкурсный процесс (в ходе которого устанавливается ситуация с имуществом должника и его задолженностью, а также возможность использования имеющегося в наличии у должника имущества, подлежащего наложению ареста);
- период контроля благосостояния должника.

Кирилл ПОЛЕЩУК



Страхование в Российской империи

СТРАХОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ ОСУЩЕСТВЛЯЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ, ЗЕМСКИЕ И ЧАСТНЫЕ ОБЩЕСТВА. ПЕРВЫМ СТРАХОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ СЧИТАЕТСЯ ОСНОВАННОЕ В РИГЕ В 1765 ГОДУ ОБЩЕСТВО ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТ ОГНЯ. В 1786–1822 гг. СТРАХОВАНИЕМ НЕДВИЖИМОСТИ ОТ ПОЖАРОВ ЗАНИМАЛАСЬ СТРАХОВАЯ ЭКСПЕДИЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАЕМНОГО БАНКА, ТОВАРОВ — СТРАХОВАЯ КОНТОРА ПРИ ГОСУДАРСТВЕННОМ АССИГНАЦИОННОМ БАНКЕ. В 1820-х гг. в Одессе возникло несколько предприятий морского транспортного страхования. С учреждением в 1827 году Первого российского страхового общества страхование начало



Юрий ГОЛИЦЫН
Московская Биржа, канд. ист. наук
Специально для делового вестника
«Ваши личные финансы»

РАЗВИВАТЬСЯ В АКЦИОНЕРНОЙ ФОРМЕ. ОБРАЗОВАНИЕ ЭТОГО ОБЩЕСТВА ВЫЗВАЛО НЕБЫВАЛЫЙ АЖИОТАЖ. ЕГО АКЦИОНЕРАМИ СТАЛИ ЧЛЕНЫ ИМПЕРАТОРСКОЙ СЕМЬИ, МИНИСТРЫ, ПОЭТ А. ПУШКИН И ДРУГИЕ ИЗВЕСТНЫЕ ПЕРСОНЫ. ПРИ ОТКРЫТИИ ПЕРВОГО РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО ОБЩЕСТВА МИНИСТР ФИНАНСОВ Е.Ф. КАНКРИН СКАЗАЛ: «УЧРЕЖДЕНИЕ СТРАХОВАНИЯ ПОЛЕЗНО ВОООЩЕ, ИБО СПАСИТЕЛЬНОЕ ДЕЙСТВИЕ ОНОГО ОБЪЕМ-ЛЕТ ВСЯКОГО РОДА СОБСТВЕННОСТЬ, ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ТОРГОВЛЮ; УЧРЕЖДЕНИЕ НОВОГО СТРАХОВОГО УСТА-НОВЛЕНИЯ У НАС НЕОБХОДИМО».

Во второй половине XIX в. во всех основных разрядах страхования (жизни, от огня, транспортном и от несчастных случаев) лидировали акционерные компании: 66,7% застрахованного от огня имущества, 90% договоров по страхованию жизни. Среди крупнейших страховых предприятий значились: «Волга», торгово-транспортная компания «Восточное общество товарных складов, страховых и транспортирования товаров с выдачей ссуд», Второе российское страховое общество, Генеральное общество страхования жизни и пожизненных доходов, «Жизнь», «Россия» и многие другие.

В 1910 г. страховые учреждения, включая отделения и агентства, имелись в 845 городах Российской империи. Многие общества развивали в

различной пропорции 2–4 основные страховые операции, некоторые — несколько мелких (напр., страхование гражданской ответственности, имущества от краж со взломом, зеркал от разбития и излома). Комбинированный характер деятельности придавал им финансовую устойчивость, поскольку способствовал снижению издержек.

Деятельность страховых обществ в России, как и в других странах, регулировалась государством. С 1894 г. Государственным советом устанавливались размер акционерного капитала, необходимый для ведения одной страховой операции (500 тыс. руб.) и предельная норма дивиденда, которую общества имели право выплачивать до погашения организационных расходов (6% от основного капитала). По закону 1894 г. («Правила о надзоре за деятельностью

страховых обществ и учреждений») контроль за всеми формами страхования (акционерное, губернское и городское взаимное страхование, пенсионные и эмеритальные кассы служащих в земских учреждениях) возлагался на Министерство внутренних дел.

В 1898 г. был принят закон «О порядке помещения и хранения средств акционерных страховых обществ и о покрытии их обязательств», который регламентировал инвестиционные операции страховых компаний. Средства, которые страховые компании могли обращать в наличные деньги, движимое имущество и счета дебиторов не должны были превышать 40% страховых капиталов. Такой же норматив был установлен для вложений в недвижимость. Высший размер активов в виде срочных вкладов и остатков на текущих счетах



в частных кредитных учреждениях и выбор последних утверждались для каждого акционерного общества в отдельности министрами внутренних дел и финансов по взаимному соглашению. Поэтому свободные капиталы размещались в облигациях государственных займов, в гарантированные правительством облигации железных дорог, в акции коммерческих банков. Выдавались краткосрочные кредиты под твердое обеспечение, например, под залог полисов по страхованию жизни.

Активная инвестиционная деятельность страховых компаний приносила им высокий доход и позволяла выплачивать своим акционерам большие дивиденды.

Дивиденды Российского страхового общества за 25 лет (1877–1901 гг.) достигли суммы 18,9 млн руб., т. е. в среднем за год — 757,6 тыс. руб. или 18,9% годовых на акцию. Это достигалось за счет удачного размещения активов. В 1912 г. капиталы общества инвестировались в ценные бумаги (39,9%), недвижимость (33,8%), банковские вклады (19,6%), различные ссудные операции (6,7%), что и обеспечивало стабильную прибыль. В конце XIX в. акции Первого Российского страхового общества номинальной стоимостью 400 руб. котировались на Петербургской бирже по цене 1500 руб. и выше.

Из иностранных страховых компаний наиболее активно действовали в России американские общества «Нью-Йорк» и «Эквитебл». Их деятельность в России началась в 70-е гг. XIX в. еще до официальной аккредитации. Формальное разрешение на проведение операций эти компании получили лишь в 1885 и 1889 гг. соответственно. Обе компании начали с того, что нарушили российские законы, выдавая страховые полисы до официального утверждения страховых договоров правительством

и вопреки правилам отчетности и контроля резервного фонда. В первые годы своей работы в России общество «Нью-Йорк» без особого стеснения подавало ложные сведения о своей деятельности и доходах, а конкуренция против российских страховых компаний велась весьма нечестоплотно. Такое начало, а также сообщения о крупных аферах в Америке и Европе с участием страховых компаний обусловили достаточно жесткие условия допущения американских страховых обществ к операциям в России. «Окончательные» условия предусматривали три вида гарантий: внесение в Государственный банк залога в 500 тыс. руб. для каждого общества, образование резервного фонда в виде депонированного в Государственном банке пакета облигаций, достаточного для покрытия 30% сумм всех полисов в России и страхового капитала, образуемого для дополнительного обеспечения операций из отчислений 10% прибыли.

Тем не менее, в конце XIX в. в России по объему своих операций «Нью-Йорк» уступал только крупнейшему страховому обществу «Россия». В 1911 г. держатели полисов «Нью-Йорка» получили из кассы общества больше, чем клиенты всех российских страховых компаний вместе взятых.

Несмотря на большой размах своих операций, американские страховые компании не стали ведущей силой на страховом рынке России. И хотя размеры обязательных резервов увеличивались год от года, это было лишь выполнением необходимых условий и частью организации самого процесса функци-



онирования, а не «сознательными» инвестициями. Напротив, все свободные средства поскорее вывозились из страны и инвестировались в США и Канаде.

В начале XX в. на страховом рынке появился новый игрок — государственные страховые кассы. В отличие от частных компаний, которые стремились получить клиентов среди обеспеченных слоев, сберкассы должны были обеспечивать мелкое, так называемое «народное» страхование. Это стало возможным благодаря принятию в 1905 г. закона «О страховании доходов и капиталов через посредство сберегательных касс». Данный закон позволил сберкассам заниматься страхованием жизни.

По мнению министра финансов С.Ю. Витте, эта операция была призвана «во-первых, открытием общедоступного страхования отдельных лиц на небольшие суммы облегчить людям мало достатка возможность обеспечить себя на старость или на случай преждевременной смерти и, во-вторых, содействовать служащим и участникам различных правительственных, общественных и частных установлений, обществ и товариществ при их объединении на началах взаимопомощи для обеспечения сих лиц на случай смерти или на старость путем заключения совокупных страхований».

Сберкассы начали страховые операции в феврале 1906 г. И если в 1907 г. через них было заключено всего 742 договора на сумму около 1,4 млн руб., то к 1914 г. показатели возросли до 44,6 тысяч полисов на 42,5 млн руб. Основными клиентами сберегательных касс по данной операции были преимущественно люди, по тогдашнему выражению, «умственного» труда — интеллигенты, духовенство, мелкие и средние предприниматели.

Декретом Совета народных комиссаров РСФСР в 1918 г. страховые предприятия были национализированы и объявлены государственной монополией. В октябре 1921 г. это было подтверждено. Окончательно государственная страховая монополия была утверждена положением о государственном страховании СССР от 18 сентября 1925 г. Страховые операции на всей территории страны стала осуществлять одна организация — Госстрах СССР.



Денежные реформы в России XVI – начала XX в.

Наши читатели, продолжающие путешествие по пути приключения денег, на страницах декабрьского номера делового вестника «Ваши личные финансы» смогут узнать о том, какие денежные реформы проводились в России в XVI – начале XX в. Напомним, что в прошлом номере повествование шло о формировании монетной системы Русского государства в XIV – начале XVIII в.

Первую централизованную денежную реформу в России провела Елена Глинская — вдовствующая великая княгиня московская, жена Василия III и мать малолетнего Ивана IV Васильевича «Грозного». Главной причиной реформы послужило разнообразие монет, использовавшихся на Руси, из-за чего возникали большие сложности с денежным обращением и заключением торговых сделок. Процветали обрез и подмесь монет. Целью реформы был запрет всех старых русских и иностранных монет (обрезанных и необрезанных) и замена их новой монетой. По реформе Елены Глинской 1534 г., продолженной Иваном IV, началась чеканка общегосударственной монеты — **копейки**. Ее

основой стала новгородка с изображением всадника с копьём. Она равнялась двум денгам-московкам с изображением всадника с саблей. Был выработан единый вес и тип монеты, по которому рубль (1/3 гривны) равнялся 100 копейкам, полтина (1/2 рубля) — 50 копейкам, алтын — 3 копейкам, копейка — 2 денгам, денга — 2 полушкам.

По следующей реформе царя Алексея Михайловича 1654 г. в обращении оставались серебряные копейки, и выпускались серебряные **рубли**, перечеканенные из закупаемых у иностранных купцов немецких талеров, называемых в России **ефимками** (от нем. «Иоахимсталер» — по месту чеканки). На оборотной стороне монеты помещалось изображение двуглавого орла, даты и надпись «Рубль».

Новый рубль равнялся 64 копейкам, полуполтина — 16 копейкам, половинные ефимки (обрубки) — 32 копейкам. Чеканились **медные монеты** — полтинники (50 копеек), алтыны (3 копейки), гроши (2 копейки).

Реформа имела цель унифицировать денежную систему России и Украины.



В связи с быстрым выходом из обращения золотых и серебряных монет стали чеканить **копейки из меди**, приравненные по цене к серебряным, что вызвало великое негодование широких масс народа, вылившееся в медные бунты.

Финансовая реформа Петра I 1700–1718 гг. была направлена на введение российской монетной системы в круг монетных систем Запада. Основой денежной системы стал русский денежный счет в **100 копеек на рубль**.

Необходима была развитая монетная система во главе с крупной единицей и с разменной серебряной и мелкой медной монетой маленьких достоинств. За основу системы были приняты **медная копейка и серебряный рубль**. Медная чеканка удовлетворяла острую потребность в мелкой разменной монете, высвобождая из





обращения часть серебра для чеканки более крупной монеты.

Сложилась система, в которую входили монеты следующих номиналов: рубль – полтина – четвертак – гривенник – пятак – грош – копейка – денга – полушка – полуполушка.

Выпускалась золотая монета — червонец без обозначения цены (соответствовал золотому дукату — 3,4 г.), а затем — двухрублевик (близкий к золотнику — около 4 г.).

При Петре I золотые монеты утратили наградное значение, был налажен выпуск наградных золотых и серебряных медалей.

После 1725 г. возобновилось обращение серебряных копеек, чеканка которых была отменена в 1718 г.

В 1768 г. в правление Екатерины II был издан манифест, по которому в России вводились первые бумажные деньги — **ассигнации**. В государстве в большом количестве чеканилась медная монета. Введение ассигнаций обосновывалось тем, что необходимый для обозначения ценности вес медной монеты делает ее неудобной для обращения и перевозки на большие расстояния. В Москве и Санкт-Петербурге были образованы банки, объединенные общим санкт-петербургским правлением для выпуска в обращение ассигнаций и размена их на звонкую монету, сначала на медную, а затем и на золотую и серебряную.

Расширение чеканки медных монет вызвало к жизни новые монетные дворы. Один из них был открыт в 1763 г. в Сибири в Нижнем Сузуне — это Кольванский монетный двор. Он чеканил монеты номиналом 1, 2, 5 и 10 копеек, деньги и полушки. На лицевой

стороне монет размещалась монограмма Екатерины II, а на оборотной — коронованный щит, поддерживаемый двумя соболями. В 1764 г. двором чеканились и серебряные монеты номиналом 20, 15 и 10 копеек.

При Елизавете Петровне и Екатерине II выпускались золотые монеты для внутриворцового обихода — полтины и рубли, 10-рублевые имперIALы и 5-рублевые полуимперIALы.



На золотых монетах Павла I был девиз Ордена тамплиеров «Не нам, Господи, не нам, но имени твоему дай славу». При Павле изменился тип монет: вместо всадника на лицевой стороне помещался вензель императора, а на оборотной — достоинство, дата, место чеканки.

По денежной реформе министра финансов Е.Ф. Канкрин (правительство Николая I) с 1 января 1840 г. все сделки должны были исчисляться в серебре, главным средством платежа становился **серебряный рубль**. Проводилась девальвация ассигнационного рубля, который приравнивался к 1/3 серебряного рубля. Учреждалась Депозитная Касса серебряной монеты при Государственном Коммерческом Банке. Она принимала на хранение вклады серебряной монетой и выдавала взамен **депозитные билеты** на соответствующи-

щие суммы. Эти билеты объявлялись законным платежным средством и могли обращаться по всей России наравне с серебряной монетой. В стране устанавливалась система **серебряного монометаллизма**. Билеты имели достоинства 3, 5, 10, 25, 50, 100 рублей.

По денежной реформе министра финансов С.Ю. Витте (правительство Николая II) в 1895–1897 гг. предполагалось введение системы **золотого монометаллизма**, введение в обращение золотой монеты. 1 рубль 50 копеек кредитными билетами равнялся 1 рублю золотом.

Для полуимперIALа (5-рублевой золотой монеты) устанавливалась цена 7 рублей 50 копеек кредитными билетами, для имперIALа (10-рублевой золотой монеты) — 15 рублей. Учреждения Государственного банка разрешалось покупать и продавать золотую монету по данному курсу, устанавливался размен **кредитных билетов** на золото. Основой денежной системы России стал **золотой рубль**.

Участие России в первой мировой войне требовало больших денежных расходов. Временное правительство направило усилия на разработку мероприятий по сдерживанию темпов инфляции и мобилизации денежных ресурсов для ведения войны. Был выпущен «Заем свободы» на 49 лет из расчета 5% годовых. Надежды власти он не оправдал, т.к. широкие массы трудящихся не могли и не хотели в нем участвовать, а буржуазия предпочитала вкладывать средства в более прибыльное дело. Была расширена эмиссия бумажных денег. Выпускались денежные знаки дореволюционных образцов, государственные кредитные билеты достоинством 250 и 1 000 рублей (с изображением Таврического дворца, где заседала Государственная дума). Кредитные билеты назывались «думскими деньгами». Эмиссия для нужд войны особенно возросла при председателе правительства А.Ф. Керенском. Выпускались казначейские знаки достоинством 20 и 40 рублей. Они назывались «керенками». Выпускались в обращение марки-деньги достоинством 1, 2 и 3 копейки. Допускались к обращению ценные бумаги — краткосрочные обязательства государственного казначейства, купоны ценных бумаг, облигации военного займа и «Займа свободы».

Недостаток денежных знаков привел к появлению местных средств обращения — бон, чеков, марок, выпускаемых местными органами власти.





Томский характер зимних каникул

На пороге очередные каникулы — зимние. И пока ребенок находится в их томительном ожидании, родители усиленно думают, как организовать детский отдых без компьютера и телевизора, но с яркими впечатлениями и по возможности на свежем воздухе. Куда же отправить ребенка на этот период?



Детский туризм занимает наиболее благородный сектор рынка туристической индустрии. Программы отдыха, призванные расширить детский кругозор, укрепить здоровье или раскрыть таланты, нацелены в конечном итоге на развитие молодого поколения — в ближайшем будущем потенциально наиболее активного в российском обществе.

Здесь располагается в экологически чистом Томском районе близ села Ярское в 42 км от Томска. Детский досуг здесь — это насыщенная событиями, играми и мероприятиями программа. Лагерь располагает профессиональным световым и звуковым оборудованием. Есть бассейн, банный комплекс, стадион, футбольная, волейбольная и баскетбольная площадки. Условия проживания — двухэтажные спальные корпуса с комнатами на 2–3 человека со всеми удобствами.

Не менее популярным местом отдыха является санаторий-профилакторий «Прометей». Он располагается в сосновом бору на возвышенном берегу реки Томи в экологически чистой лесопарковой зоне в 27 км к югу от Томска. Живописный сосновый бор, прекрасный воздух, насыщенный озоном, отличные бытовые условия, культурно-массовые мероприятия, забота и внимательность обслуживающего персонала — все это и многое другое способствует полноценному отдыху школьников во время зимних каникул. Санаторий работает круглосуточно, и может одновременно принять до 250 человек.

Для тех, кому необходимо находиться в непосредственной близости к своему ребенку, буквально в черте города существует областное государственное автономное учреждение «Комплексный центр социального обслуживания населения Томской области». Ежегодно на его базе в каникулярное время организуется детский оздоровительный лагерь «Парус». Опытные врачи-педиатры, неврологи осуществляют динамичное наблюдение за детьми. Все ребята получают физиотерапевтическое лечение: соляные пещеры, лазеротерапия, массаж ручной и механической на массажном кресле с эластичным псевдокипящим слоем.

Ежедневное оздоровление проводится фиточаем, кислородными коктейлями и поливитаминными комплексами.

Существуют и учреждения, направленные на поддержание хорошего состояния здоровья и лечение. Одно из них — Томский НИИ курортологии и физиотерапии.

Жителям города Томска и Томской области предоставляется уникальная возможность воспользоваться действительно качественной медицинской услугой наравне с жителями других регионов России, где в санаторно-курортных учреждениях и реабилитационных центрах применяются разработки Томского института курортологии. Детское отделение, рассчитанное на 40 мест, функционирует круглогодично. Ежегодно здесь получают лечение более 500 детей в возрасте от 7 до 16 лет. В свободное от процедур время дети посещают выставки, музеи, ходят на экскурсии, проводят тематические вечера и концерты. Дети совершают прогулки вместе с воспитателями, занимаются с педагогами по программе средней общеобразовательной школы.

Детский туризм в Томске активно поддерживается туроператорами внутреннего туризма. Компании «Парк-Тур» и «Аэротур» предоставляют услуги по проведению экскурсий для организованных детских групп. «Спейс-трелл» занимается организацией детского отдыха в лагерях на Мальте, в Турции и Анапе. Туроператор «Томсктурист» организует поездки на зимние каникулы в Москву, Санкт-Петербург и Париж. Компания «Полярис» предоставляет полный комплекс услуг для детского туризма.

**Департамент по культуре
и туризму Томской области**

В зимние каникулы 2013 года на территории Томской области будут функционировать учреждения:

- Центр детского и семейного отдыха «Здоровье»;
- Центр отдыха «Волна»;
- Детский оздоровительный лагерь «Зеленый мыс»;
- Детский оздоровительный лагерь «Восход» (пос. Восход);
- Санаторий «Синий утес»;
- Санаторий-профилакторий «Прометей»;
- Детский оздоровительно-образовательный лагерь санаторного типа «Космонавт»;
- Комплексный центр социального обслуживания населения Томской области;
- Детский санаторно-оздоровительный лагерь Томского НИИ курортологии и физиотерапии;
- Санаторий «Энергетик»;
- Санаторий-профилакторий № 1;
- Детский санаторно-оздоровительный лагерь «Санаторий-профилакторий № 2».

Всего на территории Томска и области имеется около тридцати детских лагерей. К примеру, детский оздоровительный лагерь «Зеленый мыс», кото-



Зачем нужны деньги?*

Очень многое в нашей материальной жизни основано на деньгах, и даже если в школе и семье с детьми специально не говорят о них, практически не учат обращаться с ними, дети самостоятельно формируют свои суждения о том, для чего нужны деньги. Детский взгляд на извечную тему мы выясняли, задавая участникам следующий вопрос: «**Все взрослые ходят на работу зарабатывать деньги, но при этом часто говорят, что деньги — это не главное. Так зачем все-таки нужны деньги?**».



Андрей Федин,
7 лет

Взрослые ничего не хотят, кроме как работать. Деньги нужны, чтобы покупать еду, а детям — конфеты. Еще чтобы копить на ремонт и на подарки детям, потому что мы им дороги, как деньги.



Аристарх Мурадов,
9 лет

Чтобы покупать дом и машину, компьютер, холодильник и еще билеты в разные города и страны, посуду и инструменты, лыжи, сноуборды и далее для спорта, одежду для взрослых и детей, игрушки для младенцев. Оплачивать электричество и воду. А еще деньги нужны для науки.



Сережа Деревинский,
10 лет

Деньги не могут создать жизнь — они ведь не создают человека. Но в жизни без денег не обойтись: на них можно купить дом, одежду, подарки. Самое главное в жизни это семья, дружба, любовь, а это те ценности, которые не продаются. Мои родители учат меня тому, что мужчина должен уметь зарабатывать деньги, чтобы обеспечить свою семью, исполнять мечты и желания свои и близких людей. Деньги помогают получить хорошее образование, заниматься спортом, путешествовать. Но зарабатывать деньги только ради того чтобы накопить их как можно больше, нельзя. Деньги приносят радость, когда помогают исполнять мечты и делать кого-то счастливее.



Никита Ксеньев,
9 лет

Деньги нужны, чтобы поесть и попробовать редкую пищу, покупать одежду, купить квартиру, оказаться в любой точке нашей планеты на отдыхе. Чтобы когда заболел, можно было купить лекарства. И ... просто на мелкие безделушки. И наконец, чтобы жить!



Даша Овчинникова,
неполных 5 лет

Чтобы другим помогать. Еще на море поехать, мороженое покупать.



Маша Фролова,
9 лет

Деньги нужны для того, чтобы купить хлеб или сок какой-нибудь. Еще мне кажется, что деньги нужны, чтобы ходить в разные кружки развиваться, петь или танцевать.



Саша Исаков,
11 лет

Да, деньги это не главное. Они нужны для того, чтобы обеспечивать себя и других едой, водой и т.д. Когда ты покупаешь что-то за деньги, то главное — вещь, а не деньги. Иногда деньги портят людей, из-за них даже дерутся и делают другие плохие вещи. Конкретно мне нужны деньги для того, чтобы покупать еду в школе, принадлежности, чтобы делать жизнь легче и интереснее.

Заполняй анкеты, участвуй в народном голосовании премии «Финансовый престиж 2013» и получай призы от портала финансовой грамотности «Ваши личные финансы»! Все анкеты буду участвовать в розыгрыше призов — уютных пледов, термосов, футболок и других полезных вещей, поэтому не забудь указать свои контактные данные.



**Финансовый
престиж**

Деловой вестник
«Ваши личные финансы» № 10 (39), октябрь 2013
Премия «Финансовый престиж 2013» ФинПрестиж.рф

БАНКИ

ФИО: _____

Контактный тел: _____

Банк, о котором я хочу оставить свой отзыв: _____

Моя оценка банку (по 5-балльной шкале):

1. Простота и доступность интернет-обслуживания

1 2 3 4 5

2. Прозрачность условий по предлагаемым продуктам при заключении договора с клиентами

1 2 3 4 5

3. Оперативность, доступность, грамотность консультаций специалистов

1 2 3 4 5

4. Шаговая доступность офисов/банкоматов

1 2 3 4 5

5. Удобство работы с пластиковой картой банка

1 2 3 4 5

ФинПрестиж.рф



**Финансовый
престиж**

Деловой вестник
«Ваши личные финансы» № 10 (39), октябрь 2013
Премия «Финансовый престиж 2013» ФинПрестиж.рф

НПФ

ФИО: _____

Контактный тел: _____

Негосударственный пенсионный фонд,
о котором я хочу оставить свой отзыв: _____

Моя оценка НПФу (по 5-балльной шкале):

1. Прозрачность, понятность работы

1 2 3 4 5

2. Финансовый результат.

Насколько устраивает доходность?

1 2 3 4 5

3. Удобство работы с данным НПФ

1 2 3 4 5

ФинПрестиж.рф



**Финансовый
престиж**

Деловой вестник
«Ваши личные финансы» № 10 (39), октябрь 2013
Премия «Финансовый престиж 2013» ФинПрестиж.рф

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

ФИО: _____

Контактный тел: _____

Страховая компания, о которой я хочу оставить свой отзыв: _____

Моя оценка страховой компании (по 5-балльной шкале):

1. Легкость получения страховых выплат

1 2 3 4 5

2. Доступность, честность, качество работы агентов

1 2 3 4 5

3. Сколько лет пользуетесь услугами этой страховой компании?

до года 1-2 года 2-3 года 3-4 года более 4 лет

ФинПрестиж.рф



**Финансовый
престиж**

Деловой вестник
«Ваши личные финансы» № 10 (39), октябрь 2013
Премия «Финансовый престиж 2013» ФинПрестиж.рф

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ

ФИО: _____

Контактный тел: _____

Инвестиционная компания,
о которой я хочу оставить свой отзыв: _____

Моя оценка инвестиционной компании (по 5-балльной шкале):

1. Удобство, комфортность работы с компанией

1 2 3 4 5

2. Насколько устраивает стоимость услуг, комиссионные?

1 2 3 4 5

3. Оцените аналитическое покрытие компании

1 2 3 4 5

ФинПрестиж.рф

Заполненные анкеты присылайте по адресу:

634069, г. Томск, пр. Ленина, д. 111 (Департамент финансов Томской области), каб. 25

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

Редактор **Наталья Волкова**
Интернет-сайт газеты <http://VLFin.ru>
e-mail: info@VLFin.ru
Адрес редакции: 634050, г. Томск,
пл. Батенькова, 2, тел.: (3822) 710-898, 710-990
По вопросам размещения рекламы: тел. 710-898
Розничная цена — 25 руб. Адресная и
персональная доставка — бесплатно.

Дата выхода в свет: 16.12.2013
Время подписания в печать:
по графику — 23.00, 13.12.2013
фактически — 23.00, 13.12.2013
Тираж 20 000 экз.

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

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

ваши личные
финансы 12+