



ваши личные финансы

№ 3 (68) март 2016 Томск

деловой вестник

личные
деньги

Андрей ИНОЗЕМЦЕВ

Один эпизод отучил меня от
общения с банками. **Читайте на стр. 6**



Тема номера:

Сезонные работы.
Какие риски быть обманутым?

стр. 10

Проверка ВЛФ:

«Индекс шей»: томские
щи на 40% дороже, чем
белорусские.

стр. 18

Инвестсовет:

Что может быть в
зачатке, кроме валюты?

стр. 26



Читайте в номере:



УРОКИ ФИНГРАМОТНОСТИ КАК ОБЕСПЕЧИТЬ ПОЛНУЮ ЗАЩИТУ НАКОПЛЕНИЯМ?

СТР. 14



СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА НЕСКОРАЯ СТРАХОВАЯ ПОМОЩЬ

СТР. 20



Люди и деньги У КАЖДОЙ ПРИВЫЧКИ СВОЯ ЦЕНА

СТР. 22



ФИНАНСЫ И АВТО ДТП ИЗ-ЗА ПЛОХОЙ ДОРОГИ. ЧТО ДЕЛАТЬ?

СТР. 35

12+

ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ



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

Издается с 2010 года.

Учредитель, издатель ООО «Р-консалт», 634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401
Зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Томской области.

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

Руководитель проекта — главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Редактор Наталия ВОЛКОВА
Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайнер-верстальщик Софья ШАПОВАЛОВА

Редакция Татьяна БОРОВСКАЯ, Юлия СОЛОВЕЙ, Юрий ГОЛИЦЫН, Павел ПАХОМОВ, Андрей ОСТРОВ, Илья АВДЕЕВ, Анна ВЕРЕТЕННИКОВА, Сергей ОЛЕСИН, Варвара СОКОЛОВСКАЯ, Валентина МАЛИНИНА

Фото на обложке Cheshire's Key

Интернет-сайт <http://VLFin.ru>

e-mail: info@VLFin.ru

Адрес редакции:

634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401
тел.: (3822) 716-797, 716-787

По вопросам размещения рекламы:
тел. 716-797

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

Дата выхода в свет: 09.03.2016

Время подписания в печать:

по графику — 23.00, 04.03.2016

фактически — 23.00, 04.03.2016

Подписной индекс 54215 в каталоге
Межрегионального агентства подписки



Минфин России считает передовым опыт Томской области по выпуску облигаций для населения



Минфин РФ поддерживает расширение практики выпуска регионами РФ облигаций для населения с целью финансирования дефицита региональных бюджетов.

В ходе рабочей поездки в Томск заместитель министра финансов РФ Леонид Горнин отметил, что Томская область — единственный регион, вы-

пускающий облигации для населения. «...На уровне субъектов РФ данный источник финансирования дефицита бюджета не используется, но я считаю, что в большинстве регионов эту практику можно использовать», — сказал Горнин журналистам.

По его мнению, население регионов при решении вопроса о покупке облигаций способно трезво оценить возможности местных властей лучше любого рейтингового агентства.

«В Томской области реализация успешно идет на протяжении многих лет. Граждане понимают, что к ресурсам, которые поступили от них, относятся с высокой степенью ответственности, и есть полная уверенность, что возврат этих средств произойдет в срок не только по телу основного долга, но и по начисленным процентам», — отметил Леонид Горнин.

Облигации для населения выпускаются Томской областью с 2002 г., общий объем эмиссии к настоящему времени превышает 5 млрд рублей. Последний раз область размещала облигации для населения в сентябре 2015 года, объем выпуска составил 800 млн рублей.

От навязанной страховки можно будет отказаться

Со 2 марта 2016 года вступило в силу Указание Банка России «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования».

Согласно этому документу в течение 5 рабочих дней со дня заключения договора добровольного страхования частный клиент имеет право расторгнуть его на льготных условиях. Если приобретенный полис не успел вступить в силу, страховая компания обязана вернуть потребителю всю сумму страховки. Если же страховка уже начала действовать, то размер возмещения будет рассчитываться пропорционально сроку действия договора страхования, прошедшему с даты его начала до даты прекращения.

Новые правила затронут самые популярные направления добровольного страхования, в том числе автомобильного (КАСКО) и иных видов транспорта, частного имущества (домов, квартир, обстановки и пр.), гражданско-правовой ответственности (дополнительная «автогражданка», залив соседей или причинение иного ущерба), страхования жизни, от не-

счастливых случаев и болезней, медицинского страхования (ДМС), финансовых и иных рисков.

Поскольку даже крупные страховые компании зачастую не оформляют полис ОСАГО без дополнительной страховки, право отказа позволит потребителям вернуть деньги за навязанные услуги.

Возврат страховой премии будет осуществляться по выбору страхователя — наличными деньгами или в безналичном порядке в срок, не превышающий 10 рабочих дней со дня получения письменного заявления страхователя об отказе от договора добровольного страхования.

Страховщики в свою очередь обязаны привести свою деятельность по вновь заключенным договорам добровольного страхования в соответствие с требованиями настоящего Указания в течение 90 дней со дня вступления его в силу.





7-я выставка-ярмарка «Ваши личные финансы» приглашает гостей!

15-16 АПРЕЛЯ СОСТОИТСЯ ЕЖЕГОДНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ С БОЛЬШИМ ГОРОДСКИМ УЛИЧНЫМ ПРАЗДНИКОМ ДЛЯ ТОМИЧЕЙ ВСЕХ ВОЗРАСТОВ — ОТ ШКОЛЬНИКОВ ДО ПЕНСИОНЕРОВ. КАК НАУЧИТЬСЯ ПРАВИЛЬНО УПРАВЛЯТЬ СВОИМИ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ? КАК НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ ФИНАНСОВЫХ МОШЕННИКОВ? КАК СОХРАНИТЬ СВОИ СБЕРЕЖЕНИЯ? КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СЕБЕ ДОСТОЙНУЮ ПЕНСИЮ? НА ЭТИ И МНОГИЕ ДРУГИЕ ВОПРОСЫ МОЖНО БУДЕТ ПОЛУЧИТЬ ОТВЕТЫ НА ВЫСТАВКЕ-ЯРМАРКЕ.

ЧТО В ПЛАНАХ МЕРОПРИЯТИЯ?

Организаторы ежегодно стараются удивлять посетителей и новыми мероприятиями и совершенствовать уже полюбившиеся и привычные.

Традиционно в рамках выставки уже в третий раз пройдет яркий интересный «Праздник Копейки» — насыщенная концертная программа с ярмарочными рядами, детской площадкой и многообразием спортивных и просто развлекательных

конкурсов по финансовой тематике.

Бесплатные консультации юристов и консультации по вопросам официального трудоустройства и необходимых знаний о нем. Только для посетителей ярмарки — возможность воспользоваться все-российской интерактивной базой вакансий.

Личные консультации представителей государственных органов: Департамента труда и занятости Томской области, Роспотребнадзора,



Федеральной налоговой службы, отделения Пенсионного фонда России, Департамента по культуре и туризму и др.

Присутствие надежных и проверенных финансовых учреждений Томска, специалисты которых помогут подобрать гостям выставки наиболее интересные варианты вложения и сбережения денежных средств, дадут квалифицированные консультации по различным тематикам.

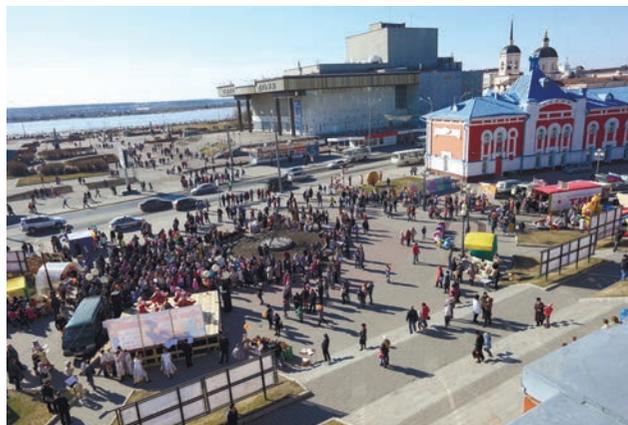
«День пожирателей финансовой рекламы-2» — уникальное мировое киношоу от владельца бренда «Ночь пожирателей рекламы» француза Жана Мари Бурсико. В большом зале состоится трансляция новой коллекции финансовых рекламных роликов, но не в качестве рекламы, а как произведений искусства.

Финансовая пирамида (бланки финансовых пирамид, в разные годы появлявшихся в Томске) со справочной информацией о каждой из этих финансовых организаций.

В прошлом году посетители выставки принесли в коллекцию проекта сотни таких бланков! В этом году пополнение коллекции продолжится! Все желающие расстаться с этими давно ненужными бланками (а по сути — простыми бумажками) смогут принести их на стенд организатора выставки и обменять на памятные подарки!

Интерактивная программа **«Кредитные истории»** — все желающие узнать и получить свою кредитную историю смогут это сделать прямо в дни работы выставки!

Организаторы: Департамент финансов Томской области, проект «Ваши личные финансы», Некоммерческое партнерство по развитию финансовой культуры «Финансы Коммуникации Информация» при содействии регионального отделения «ФинПотребСоюза».



РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ВЫСТАВКИ

«Праздник Копейки» на площади перед Большим концертным залом

Экспозиции

Выставка детских художественных работ и поделок: многообразный мир финансов глазами детей.

Выставка «жемчужин» литературного курса «Я, Финансы, Мир».

Экспозиция от Краеведческого музея.

Экспозиция от Художественного музея.

Развлекательные мероприятия

Выставка «Экономика советской России в плакатах» от проекта «Ваши личные финансы»

Также на выставке будут подведены итоги и названы победители трех конкурсов:

- Областного конкурса литературного творчества «Я, Финансы, Мир»;
- Всероссийского конкурса детского художественного творчества «Страна финансов»;
- Videоконкурса «Азбука финансов».

И еще много интересного! Скучно не будет никому!

А также призы и подарки для посетителей выставки.

Дата проведения: 15 и 16 апреля 2016 г.

Место проведения:

Большой концертный зал, г. Томск, пл. Ленина, 12-а

Время работы: с 11:00 до 18:00

Вход свободный

Для справок: 716-797

Подробная информация: VLFin.ru



Известный томский музыкант, исполнитель старого доброго джаза Андрей Иноземцев обладает не только превосходным музыкальным слухом, но и, как выяснилось во время нашего интервью, тонким финансовым чутьем. По собственному признанию Андрея, он всю жизнь считал себя достаточно взвешенным, разумным, долго думающим и даже финансово трусливым человеком. Не исключено, что именно эти качества и оберегали его от всевозможных финансовых авантюр, встречавшихся на жизненном пути.



фото: Андрей Корнюченко

Андрей Иноземцев: «Один эпизод отучил меня от общения с банками»

ВЛФ: — Вы росли в деревне. Какие-то воспоминания из детства, связанные с деньгами, сохранились?

А. И.: — Помню одну историю. Мне было лет 7. В этом возрасте ребяташки в деревне уже самостоятельные. Мама мне дала рубль и послала за хлебом. Дойдя до магазина, я обнаружил, что рубля в кармане нет. Все пропало! Прибежал домой в расстройстве, начал искать, все обшарил... Ругала ли меня мама, я не помню, но помню, как рубль нашелся — я вышел на крыльцо, а он лежит свернутый прямо на ступеньках. Так и не узнал, выпал ли он у меня или мама потом сама его на крыльцо подложила, ведь ситуация с потерей денег казалась мне катастрофической!

ВЛФ: — Чем зарабатывали на жизнь ваши родители?

А. И.: — У обоих высшее образование, отец был главным инженером в совхозе, а мама главным бухгалтером, и они хорошо зарабатывали по деревенским меркам, с деньгами проблем в семье никогда не было.

ВЛФ: — Родители вам объясняли что-то про деньги?

А. И.: — В то время не было такой культуры. Она и сейчас мало у кого встречается в семьях.

ВЛФ: — В семье копили деньги? На отдых, на

**крупные покупки?**

А. И.: — Родители ездили отдыхать достаточно регулярно и даже в зимний период — в Сочи. Но меня с братом не брали, оставляли на бабушку. Я за это обижаюсь на них до сих пор.

Кстати, еще про деньги помню эпизоды. Когда мне было 10-11 лет, мы переехали жить в Асино. Я с моей теткой, которая старше меня на 5 лет, частенько брали старый дедушкин велосипед, два мешка и шли собирать бутылки на улице и по соседям, а потом сдавали их в пункт приема.

ВЛФ: — На что тратили вырученные деньги?

А. И.: — На конфеты, естественно. Однажды насобирал бутылок аж на 30 рублей! И за 18 рублей купил детский синтезатор «Ионика». Он был небольшой, даже аккордами не играл, но все же это был инструмент! А в то время музыкальные группы были просто вершиной всех жизненных достижений! Если ты участвуешь в группе, то все девчонки — твои поклонницы!

А вот остальные деньги после этой покупки я отдал маме. Совесть мне не позволила потратить все, это я помню отчетливо.

Еще у меня с моей тетей на двоих была обязанность носить нашей прабабушке еду. Мы приходили к ней с приготовленной дома пищей, сидели какое-то время, разговаривали, а она потом выдавала нам рубль или трешку, а в праздничный день даже 5 рублей! Это была фантастическая сумма для нас!

ВЛФ: — А студенческие годы были голодные? Приходилось ли подрабатывать?

А. И.: — Я все время подрабатывал. Учился в нашем томском пединституте на факультете иностранных языков, жил в общежитии, это был 1987 год, и в общем-то есть было особо нечего. Стипендия была обычная — примерно в районе 50 рублей. А подрабатывал я ночным вахтером в главном корпусе института. Это была шикарная работа: во-первых, там можно было спать, был телевизор, а еще был доступ туда, куда обычно студентам доступа нет, — в компьютерный класс! А в то время компьютеры только появились и были мечтой любого студента, особенно мальчишек. А так как я был вахтер и уже что-то значил в этой административной иерархии, мне позволяли ходить в этот класс ночью и сидеть за компьютером, в основном я играл, конечно. Подработка мне приносила примерно такой же доход, что и стипендия.

ВЛФ: — Деньги быстро заканчивались?

А. И.: — Ну, на эти сто рублей я жил вполне даже нормально. Что касается одежды, то ее покупали

родители. Но не могу, конечно, сказать, что они меня очень хорошо обеспечивали, — две пары обуви, двое брюк, всего было по минимуму.

ВЛФ: — А когда началась уже полная финансовая самостоятельность?

А. И.: — Когда я бросил обучение в 1990 году и ушел в академический отпуск, чтобы работать на Томском нефтехимическом комбинате. Там немецкие специалисты вводили 4-й пусковой комплекс, а я работал у них переводчиком. Вот на ТНХК получал уже приличную зарплату — рублей 130-140 точно. За эти полгода я настолько подтянул свои знания немецкого, что когда вернулся в институт, понял, что делать там нечего и ушел оттуда уже навсегда, напрямик в иностранную нефтяную компанию. А с сентября 1992 года освоил наш север. Вот там зарплата была порядка 50 000 рублей. Тогда — просто космические деньги!

ВЛФ: — Как распорядились ими?

А. И.: — Ну, конечно, траты были шальные! А какие еще могут быть мысли в 22 года? О сбережениях? Нет, конечно! Были походы по ресторанам, подарки. Как раз начался период ухаживания за моей будущей женой. Словом, все уходило на развлечения, правда, длилось это недолго... В 1993 году в возрасте 23 лет я женился, и прежняя расточительная жизнь сразу закончилась, все финансы стали уходить на семейные дела.

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

А. И.: — Я был основным добытчиком, приносил все деньги домой. Ситуаций, как в анекдоте, когда деньги в шкафике, а жена выдает их мужу, конечно, не было. Жесткая бухгалтерия никогда не велась, задача копить тоже не стояла. Поступавших в семейный бюджет денег нам хватало на все: на покупку жилья, машину, отдых, то есть суммы были существенно больше, чем просто «от зарплаты до зарплаты». И никогда не было даже мысли: а что мы будем есть завтра?

ВЛФ: — А крупные покупки обсуждались?

А. И.: — Конечно. Я никогда не покупал ничего втихую. В этом вопросе мы всегда с женой были единым целым. Чтобы что-то задумать, откладывать-откладывать, потом купить и поставить перед фактом — никогда! Я в этом смысле, наверное, даже инфантилен.

ВЛФ: — А вклады в банке были?

А. И.: — Был один эпизод, который меня отучил от общения с банками и вообще с любыми финансовыми



учреждениями на долгое время. Была такая контора «Дом Селенга». В то время для обывателя не было особой разницы — финансовая компания это или банк. Для нас это был банк. Когда мы планировали покупку своей первой квартиры в 1993 году за наличность, инфляция была дикая, и деньги где-то на полгода мы как раз и отнесли в этот «Дом Селенга». Он давал хорошие проценты. Жена была дома, в Томске, а я уехал работать на вахту и там что-то где-то услышал... и позволил ей: «Иди, снимай деньги». Она сняла всю сумму и буквально через день-два эта шарашкина контора закрылась и больше никому ничего не выплатила. Второго такого раза я решил больше не допускать и не поддавался на подобные финансовые авантюры, какие бы проценты мне впредь ни обещали.

ВЛФ: — *Кредитами пользуетесь?*

А. И.: — В 2006 году на руках была кредитная сумма, которая бралась для покупки земли. Но так как я эту землю так и не купил, деньги отдал в «надежные руки», и примерно за год они умудрились принести мне какой-то доход. Но снова здравый смысл мне шепнул: стоп, не надо! Я забрал деньги и вернул их в банк.

ВЛФ: — *То есть финансовое чутье у вас постоянно срабатывает?*

А. И.: — Возможно. Кризис 1998 года я, видимо, тоже вовремя почувствовал и даже тещу заставил снять все со вклада, купил ей валюту. Получилась, конечно, не огромная сумма, но свои рубли мы отыграли!

ВЛФ: — *Своим детям карманные деньги давали?*

А. И.: — Первый сын уже взрослый, а второму выдается только сумма на питание в школе. А вообще все покупки они всегда совершали с нами. Обоим нравилось конструировать из «Лего». Мы даже как-то примерно подсчитали, что денег, потраченных на все «Лего», которое находилось в квартире, хватило бы на покупку подержанной машины.

ВЛФ: — *За отметки в школе поощряли детей деньгами?*

А. И.: — Какое-то время так поощрял старшего сына, но это, по моему мнению, путь в никуда. Мотивация к учебе не должна быть завязана на деньгах.

ВЛФ: — *Это правда, что у музыкантов всегда сложно с деньгами?*

А. И.: — В этом вопросе я стою особняком от остальных музыкантов. Я ведь пришел в музыку относительно недавно, а всю свою сознательную жизнь занимался не ею, а тем, что приносило нор-



фото из личного архива А. Иноземцева

мальный доход. Поэтому у меня другое мироощущение и другие подходы. И я в отличие от других музыкантов (и не только томских), придя в музыку, не зарабатывал, а тратил.

ВЛФ: — *То есть приходилось даже личные деньги вкладывать?*

А. И.: — Конечно, я их изрядно потратил за эти два года на развитие своих музыкальных проектов. У меня есть некоторый опыт маркетинга и в других сферах, где экономика важнее, чем эмоциональная составляющая, поэтому, вернувшись в музыку, я примерно понимал, с какими деньгами и за какой период придется распрощаться, чтобы достичь тех целей, которые я себе поставил.

ВЛФ: — *Томские музыканты в основном только музыкой зарабатывают или у них есть и другие «инструменты» для получения дохода?*

А. И.: — Есть несколько категорий музыкантов. Первая — профессиональные, к примеру — наша филармония. Но в филармонии не очень высокая зарплата, поэтому многие музыканты подрабатывают, в основном — в ТГУ. На одном месте хорошо зарабатывать невозможно.

Вторая категория — музыканты, которые организовали музыкальные школы — как альтернативу нашим государственным музыкальным школам. В Томске многие люди хотят научиться петь и играть на инструментах, но без строгого учебного расписания и без получения государственного аттестата. Это, например, школы «Виртуозы» и «Лаборатория джаза».

А еще есть достаточно большая группа музыкантов, которые просто преподают в частном порядке.



ВЛФ: — *А доход ваши проекты сейчас приносят?*

А. И.: — Не приносят. Во мне укоренилось и живет это чисто русское мироощущение, которое постоянно подкидывает идею миссионерства. Мне почему-то кажется, что я должен дать людям возможность услышать то, что мне нравится. И за те деньги, которые они могут заплатить, а не за те, которых эта музыка уже реально стоит.

ВЛФ: — *В вашей личной иерархии ценностей какое место отводится деньгам?*

А. И.: — Я бы сказал, что совсем не первое и даже не второе. Но в пятерку деньги точно входят. Дело в том, что на протяжении всей своей жизни я никогда финансово не нуждался. Правда, богатым тоже не был, но не имел негативного опыта, разве что во время короткого студенческого периода. Как-то с деньгами всегда получалось дружить.

ВЛФ: — *Чем тогда для вас лично являются деньги?*

А. И.: — Ну, вы же знаете, что я скажу, — это свобода прежде всего. С другой стороны, с возрастом свободы хочется все меньше, а больше — покоя и гармонии, которую ищешь всю жизнь. А деньги — средство достижения цели. Когда они есть.

ВЛФ: — *Есть личный финансовый план?*

А. И.: — Никакого. Все только здесь и сейчас. Мне вообще всегда очень сложно что-то планировать, и это касается не только денег.

ВЛФ: — *А к страхованию у вас какое отношение?*

А. И.: — Я никогда не страховался, а вот моя жена это делала и продолжает делать. Например, жизнь страхует. А если бы я был тем прагматиком, который покупает страховки, я бы, наверное, и не пел, и люди бы не приходили меня слушать. Те, кто страхуется, то есть люди практичные, не поют на сцене, мне кажется.

ВЛФ: — *Насчет будущей пенсии уже задумывались?*

А. И.: — Вот то, что заработается, уже куплено или отложено, то и будет пенсией. На государство в этом, да и во многих других вопросах, не надеюсь вообще.

ВЛФ: — *В старости рассчитываете на помощь детей?*

А. И.: — Это сложный вопрос. Но больше склоняюсь к тому, что рассчитывать буду только на себя.

ВЛФ: — *На фондовый рынок не пробовали заходить?*

А. И.: — Пробовал. Но я слишком эмоционален для него. Потери сил при такой деятельности очень большие. Я пробовал этим заниматься в кризис 2008 года, был в теме, но быстро вышел, понимая, что несу большие эмоциональные убытки. Сколько там ни заработай, это прямой путь к инфаркту.

ВЛФ: — *А вы специально обучались работе на бирже?*

А. И.: — Нет, я почти все в жизни познаю через самообучение.

ВЛФ: — *У вас, эмоционального человека, стихийные покупки случались?*

А. И.: — Да, но очень редко. На эмоциях я купил себе фотокамеру полтора года назад. Она стояла... много, но мне ее очень захотелось! Я тогда уже начал заниматься фотографией и у меня была камера, но ниже классом. Помню, что проезжал мимо магазина техники, просто зашел, посмотрел на нее и понял, что я хочу с ней выйти!

Еще была стихийная и самая настоящая эмоциональная поездка 4 года назад, которую я совершенно не планировал, — в Москву на фестиваль «Нашествие», который собирает под 300 тысяч человек!

ВЛФ: — *Никогда не задумывались, сколько вам нужно денег для счастья?*

А. И.: — Я уже думал об этом. Много. В евро. Но мы ведь все понимаем, что не в деньгах счастье. Деньги вообще не делают нас счастливыми. И даже не приближают к счастью. Они — лишь средство к осуществлению целей. Но и не всякие цели могут вести к счастью. Одновременно с этим я умею довольствоваться малым.

ВЛФ: — *А почему евро, а не доллары?*

А. И.: — Потому что евро дороже. А если серьезно, то просто не связываю свои планы с Америкой. Восточная Европа мне ближе. У меня года три назад даже была дилемма: уехать в Болгарию, купить маленький домик и жить там или остаться здесь и реализоваться как музыканту. Пока остался. А вот к пенсии, скорее всего, уеду из Сибири. И мне близок болгарский менталитет. И там звучит почти русская речь, а для меня это важно. И хотя английский язык мне как второй родной, я хочу разговаривать на русском.

Наталья ВОЛКОВА



Сезонные риски

СЕЗОННАЯ РАБОТА УЖЕ ДАВНО СТАЛА ДЛЯ МНОГИХ КАК МИНИМУМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ, А ТО И ОСНОВНЫМ ИСТОЧНИКОМ ДОХОДА. ВОЗМОЖНОСТЬ В КОРОТКИЕ СРОКИ ЗАРАБОТАТЬ ПРИЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЕСТЬ, ТОЛЬКО ПЕРЕД ОТЪЕЗДОМ КУДА БЫ ТО НИ БЫЛО — ХОТЬ НА СЕВЕР ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ, ХОТЬ В КРАСНОДАР ИЛИ ЖЕ ВО ФРАНЦИЮ ИЛИ АМЕРИКУ — НАДО ОЧЕНЬ И ОЧЕНЬ ВНИМАТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С УСЛОВИЯМИ КОНТРАКТА, ЧТОБЫ НЕ ПОПАСТЬ В НЕПРИЯТНУЮ СИТУАЦИЮ. ВПРОЧЕМ, ЭТО КАСАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО СЕЗОННОЙ, НО И ПОСТОЯННОЙ РАБОТЫ. А МЫ ЖЕ ПОСМОТРИМ, КАК, КУДА, НА СКОЛЬКО И ЗА СКОЛЬКО МОЖНО СЪЕЗДИТЬ, ЧТОБЫ ЗА ПАРУ-ТРОЙКУ МЕСЯЦЕВ ПОПРАВИТЬ СВОЕ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ. НАЧНЕМ С ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ.

ШИШКИ ПОД БОКОМ

Основная сезонная работа в нашем регионе — сбор дикоросов: грибов, ягод, шишек и прочих даров природы. Главное здесь — знать заветное место.

— Если год урожайный, то на дикоросах можно заработать несколько десятков тысяч рублей — это если работать в одиночку, без выходных и проходных, — рассказывает Алексей, грибник и ягодник с 20-летним стажем. — Можно работать и в паре, но на сумму заработка это существенно не повлияет. Поэтому лично я собираю грибы-ягоды один.

Сейчас в области действует довольно широкая сеть по приему дикорастущей продукции. Если, к примеру, вы отправились в поисках грибов и ягод на север, то излишки или же весь собранный урожай вы спокойно сможете продать на месте, а не везти назад в Томск. Но такие поездки, условно говоря, можно назвать «туром выходного дня», а у нас речь все же о сезонной работе. Так вот, через кадровое агентство или же через интернет вполне можно найти подходящее предложение о сезонной работе

— сборщиком грибов или ягод. Обычно, работодатель имеет несколько «делян» на всей территории области, а трудовая вахта составляет в среднем две-три недели. Но очень многое зависит от погоды и от урожая.

— Я в прошлом году удачно попала на такую работу, — говорит 45-летняя Ольга. — Грибов было много, а на основной работе отправили в отпуск без содержания. Лес я люблю, комаров не боюсь, в грибах разбираюсь... Сначала поработала грибником, а потом — на сортировке на пункте приема. На сортировке даже выгоднее работать оказалось.

За полтора месяца отпуска без содержания Ольга сумела заработать почти трехмесячную зарплату — порядка 50 тысяч рублей. Но не стоит обольщаться — 2015 год был действительно урожайным.

То же, что о грибах, можно сказать и о ягоде: по области работают заготовительные пункты, где летом требуются и сборщики и сортировщики, а также упаковщики и подсобные рабочие. Но все эти вакансии больше предназначены для местных жителей. Но попытка — не пытка.

Отдельной строкой среди дикоросов можно и нужно выделить кедровый орех — заработать на нем можно гораздо больше: несколько сотен тысяч рублей в удачный сезон. Орех можно сдать в заготовительные пункты в шишках, можно шелушенный. А можно привезти в город на сезонный рынок и продать, условно говоря, не за рубль, а по 5 рублей за шишку. Тут уж вам решать.

Но, как вы понимаете, ключевые моменты в процессе сбора дикоросов — урожайность и погода. Если с этим будет все в порядке, а вам еще и удача улыбнется, показав ягодно-грибные места, то





рабочее лето можно будет считать удачным. И не только лето, но еще и начало осени. И весь рабочий процесс будет проходить относительно недалеко от дома: шишки у нас и вправду под самым боком.



НА ЮГ И НА СЕВЕР!

Южная часть России... Море... Фрукты... Звучит романтично, если говорить об отдыхе. А вот когда это касается работы, то те же самые слова зазвучат уже прагматично. Потому как, собираясь на сезонные работы в Краснодарский край, Сочи, а сейчас еще и в Крым, стоит понимать: до моря вы в итоге можете и не добраться. В смысле — чтобы вдоволь закупаться.

Ассортимент летних вакансий на юге страны весьма широк: это горничные, администраторы, аниматоры и официанты в отели и гостевые дома, это сборщики фруктов, это строители... Перечислять можно долго, но в основном сезонные работы будут касаться сбора урожая и сферы обслуживания.

При этом условия работы, скажем, официантом и соб-



ственно его зарплата могут разительно отличаться даже в двух соседних ресторанах. В одном может быть предложена 6-дневная рабочая неделя с одним выходным днем, в другом — сменный график: два или три дня через день. А зарплата при этом будет одинаково невысокой — в районе 20 тысяч рублей. Ну и плюс чаевые, конечно.

То же самое можно сказать и о других работниках этой сферы: чтобы найти достойное соотношение количества рабочих часов и полученного вознаграждения, придется очень хорошо поискать. И обращать внимание еще на один момент: часто в условия сезонной работы включено проживание и питание. И здесь есть одно «но».

К примеру, вы приехали работать на сбор клубники. Изначально вам сказали, что проживание будет бесплатным, а питание — стоить символических денег. Однако на месте может оказаться, что жить за счет работодателя вы сможете только в случае перевыполнения нормы на 25%. То есть, если ежедневной нормой вам поставят 40 кг клубники, то для бесплатного ночлега вы должны собрать 50 кг. Точно так же и с пропитанием.

На самом деле, заработать гораздо больше, чем в Томске, на таких сезонных работах вряд ли удастся. Если только вы не станете стахановцем на сельскохозяйственных плантациях и не будете собирать по центнеру клубники за смену или же пропалывать по 2-3 километра посадок в день. Большинство сезонщиков едут на юг в надежде поработать и таким образом окупить свой отдых. Стоит ли оно того? Все решают по-своему. Да и вакансий на любой вкус все-таки хватает. К примеру, почему бы не устроиться экскурсоводом на Инкерманский завод марочных вин в Севастополе? Гибкий график работы, сдельная оплата труда... Кстати, вакансия свежая. Ищите в интернете!

Впрочем, одним югом Россия не ограничивается: сезонную работу можно найти и в других регионах. На севере, например, гораздо более высокооплачиваемую. Если на «югах» повар будет получать в районе 25 тысяч рублей, то за пару месяцев на севере он заработает раза в 4 больше. Кстати говоря, если покопаться в «северных» вакансиях, то можно найти сезонную работу и на золотых приисках: участковый маркшейдер (горный инженер) получает от 60 тысяч рублей.

Одним словом, вели-



ка Россия, и места для работы хватит на всех. Главное — найти то, что нужно. Ну, а если не получается, тогда можно посмотреть в сторону Европы. Там тоже рабочие руки нужны.

ГАСТАРБАЙТЕРОМ В ЕВРОПУ

Работы в Европе было навалом, по крайней мере — до последнего времени, пока туда не хлынул поток беженцев. Хотя если судить по новостям, трудиться приезжий народ особенно не желает, предпочитая жить на пособия. Поэтому шансы интегрироваться в рабочее европейское сообщество есть практически у любого россиянина. Правда, для этого все же потребуется хотя бы базовое знание английского языка. Или умение говорить на языке страны, где вы собираетесь работать.

А стран, где можно найти сезонную работу, в Европе хватает. Это Польша, Чехия, Испания, Италия, Голландия, Финляндия, Норвегия... Достаточно заглянуть на сайт <http://eurabota.com/> и станет понятно, что и специалисты, и разнорабочие, и откровенные «сезонщики» при желании вполне могут трудоустроиться практически в любой европейской точке. Но для того чтобы приехать в любую из стран, вам сначала надо тщательно проштудировать местные правила трудоустройства — везде есть свои нюансы. Где-то можно работать при наличии туристической визы, где-то в обязательном порядке требуется именно рабочая. Лучше обо всем этом узнать заранее.

А теперь посмотрим, где и кем чаще всего работают гастарбайтеры в Европе. Начнем со Скандинавии. В Финляндии, например, летом требуются сотни сборщиков клубники — их нанимают владельцы крупных и не очень ферм. Условия работы самые разные: с платным проживанием и без, в палатке или домике, с питанием или с костром у палатки... Но несмотря на то, что официальный минимум по зарплате в Суоми составляет 8 евро в час, некоторые фермеры вполне могут платить меньше — по 5, а то и по 4 евро. Как повезет. И здесь два варианта: в лучшем случае (погода, урожай, 8 евро в час) вы действительно сможете заработать порядка 1 500 евро за месяц, а в худшем... только на обратную дорогу.

Соседи финнов — норвежцы — хорошо платят за работу на рыбном производстве — до 2,5 тысяч евро в месяц. Однако в эту страну преимуществен-



но едут россияне, прописанные в Баренцевом регионе — им гораздо проще получить визу. А вот остальным с разрешением на въезд именно для работы придется очень постараться. И помните, что знание местного языка — это всегда огромный плюс и как правило дополнительные деньги.

В Польше, помимо всевозможной подработки на производстве мебели и прочего ширпотреба, тоже популярен сбор ягоды. Для примера — среднестатистическое объявление: рабочий день с 8.00 до 19.00, оплата от 2,5 злотых (примерно 45 рублей) за килограмм, жилье — 5 злотых (225 рублей) в день, еда за свой счет (продукты в Польше недорогие). В среднем работник собирает 40-70 кг в день (1,8-3,1 тысячи рублей). Если отработать 30 дней без выходных, то теоретически можно заработать 90 тысяч рублей. Но, на мой взгляд, вряд ли это реально.

Что касается Голландии, то здесь наиболее популярны различные сельскохозяйственные работы — в теплицах и парниках с тюльпанами и ягодами, а также на фермах — с коровами и птицей. Рассмотрим обычное объявление: на ферму требуется загрузчик кур в контейнер. Уж не знаю, насколько сложна эта работа, но платят за нее 1,2 тысячи евро уже с вычетом налогов.

ХЭЛЛОУ, АМЕРИКА

Про Америку скажем кратко: страна больших возможностей. Юрий переехал туда уже лет 15 назад и сейчас помогает россиянам с трудоустройством.

— Летом много студентов по программе *Work and travel* приезжают, в сервисе очень многие работают из России и бывшего Советского Союза — официантами, уборщиками, нянями, — рассказывает Юрий. — У меня самого раньше дома делала уборку





семейная пара из Питера: 5-6 месяцев тут работали, а потом возвращались в Питер. Многие по туристической визе приезжают и работают тут. Так, конечно, нельзя, но многие именно так делают. Например, официант может заработать 3-5 тысяч долларов в месяц плюс чаевые. Здесь это немного, а в России для него — целое состояние. Одна уборка в доме стоит от 60 до 200 долларов, за день можно убрать в 2-3 домах, то есть порядка 4 тысяч долларов. Работы в Америке хватает, и приехать сейчас очень легко: за последнее время среди моих знакомых в визе никому не отказывали.

ЭТО ВАЖНО ЗНАТЬ!

Если вы твердо намерены выехать и поработать этим летом за границей, то поиском работы надо заниматься уже сейчас — в марте-апреле. Вы без труда найдете объявления именно от самих работодателей, а не агентств-посредников. И при должном знании языка сами сможете обсудить все подробности вашего сотрудничества.



ПРОЧЕШЬ ПЕРЕД СТАРТОМ

Сезонная работа имеет свою специфику, но если трудовой контракт составлен по всем правилам, то в нем должны быть четко оговорены режим и условия работы, меры безопасности, оплата труда и выходные дни. Если работник заболел, то ему должен оплачиваться и больничный лист.

По мнению экспертов, при выезде на работу за границу надо быть особенно внимательным и обращаться либо в крупные компании, занимающиеся трудоустройством, либо искать работодателя напрямую, чтобы избежать мошенников.

Если вы слабо владеете иностранными языками,

договор необходимо перевести на русский, чтобы не попасть в неприятную ситуацию.

Подводя черту, необходимо еще раз повторить: опасайтесь мошенников в процессе поиска работы — их услуги могут обойтись вам в 50-100 долларов. А когда вы будете подписывать договор — именно с работодателем, а не компанией-посредником — перепроверьте все пункты на 10 раз. За границей да и в России после подписания контракта вы уже ничего не измените. Так что будьте бдительны! Если вас хоть что-то смущает или настораживает в подписываемых документах, лучше откажитесь.



ИЛИ НА БАЛИ?

Команда серфинг-лагеря на Бали ищет ведущего программы лагеря. Обязанности: проведение программы, а именно дневных активаций, вечерних мероприятий, игр и экскурсий по программе лагеря. Разработка и постановка развлекательной программы, доброжелательное общение с участниками серф-лагеря. Нужно уметь растормошить зажатую публику, включить людей в процесс, сплотить их в единую команду, прокладывать путь вперед! Место работы — острова Бали и Шри-Ланка. Минимальная продолжительность контракта — 1 год. Начало контракта — март-апрель 2016 г. Зарплата — 1 000\$ в месяц. Конец объявления. Рискнете?



Как обеспечить полную защиту накоплениям?

Все вклады физических лиц в банках подлежат обязательному страхованию в государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ). Однако и здесь есть исключение.



Не подпадают под действие Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»:

- вклады, удостоверенные сберегательным сертификатом на предъявителя или сберкнижкой на предъявителя;
- средства на счетах физических лиц-предпринимателей без образования юридического лица, если счета открыты в связи с профессиональной деятельностью (для страховых случаев, наступивших до 01.01.2014 г.);
- средства на счетах адвокатов и нотариусов, если счета открыты в связи с профессиональной деятельностью;
- вклады в филиалах российских банков, находящихся за границей;
- средства, переданные банкам в доверительное управление;
- средства, размещенные на обезличенных металлических счетах;
- средства, переведенные в так называемые «электронные кошельки» (электронные денежные средства).

Действие указанного закона распространяется не только на сумму вклада, но и на проценты по вкладу, которые рассчитываются пропорционально фактическому сроку вклада до дня наступления страхового случая.

Для того чтобы под полную защиту попали ваши накопления свыше 1 400 000 руб., их целесообразно разместить в разных банках.

пример

Вкладчик имеет три вклада в одном банке. Сумма первого вклада составляет 200 000 руб., второго — 1 200 000 руб., третьего — 600 000 руб. Рассчитаем, в каком размере вкладчик получит возмещение по каждому вкладу. Общая сумма вкладов — 2 млн руб. Максимальная сумма возмещения — 1 400 000 руб.

Рассчитаем сумму возмещения по формуле:

$X = A * B / S$, где

X — искомая сумма возмещения по вкладу,

A — сумма вклада,

B — максимальная сумма возмещения,

S — сумма всех вкладов.

Итак, вкладчик при наступлении страхового случая получит:

• по 1-му вкладу — 140 000 руб. ($200\,000 * 1\,400\,000 / 2\,000\,000 = 140\,000$);

• по 2-му вкладу — 840 000 руб. ($1\,200\,000 * 1\,400\,000 / 2\,000\,000 = 840\,000$);

• по 3-му вкладу — 420 000 руб. ($600\,000 * 1\,400\,000 / 2\,000\,000 = 420\,000$).

Итого: 1 400 000 руб.

Отдельно по каждому вкладу будут возмещаться денежные средства супругов и близких родственников, если такие вклады открыты в одном банке.

Сумма, не компенсированная страховкой, будет погашаться в ходе ликвидации банка в составе требований кредиторов первой очереди.



пример



Вкладчик имеет два вклада в одном банке. Сумма первого составляет 400 000 руб., второго — 1 200 000 руб. В том же банке открыты вклады на имя супруги вкладчика в размере 1 800 000 руб. и 200 000 руб. Рассчитаем, в каком размере супруги получат возмещение по своим вкладам.

Общая сумма вкладов:

- вкладчика — 1 600 000 руб.;
- супруги — 2 000 000 руб.

Вкладчик при наступлении страхового случая получит:

- по 1-му вкладу — 350 000 руб.
($400\,000 * 1\,400\,000 / 1\,600\,000 = 350\,000$);
- по 2-му вкладу — 1 050 000 руб.
($1\,200\,000 * 1\,400\,000 / 1\,600\,000 = 1\,050\,000$).

Итого: 1 400 000 руб.

Супруга вкладчика при наступлении страхового случая получит:

- по 1-му вкладу — 1 260 000 руб.
($1\,800\,000 * 1\,400\,000 / 2\,000\,000 = 1\,260\,000$);
- по 2-му вкладу — 140 000 руб.
($200\,000 * 1\,400\,000 / 2\,000\,000 = 140\,000$).

Итого: 1 400 000 руб.

Максимальная сумма возмещения составит в данном случае 1 400 000 руб. по всем вкладам каждого из вкладчиков.

СТРАХОВЫМ СЛУЧАЕМ для обращения в АСВ является отзыв (аннулирование) у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности».

ЧТОБЫ РЕАЛИЗОВАТЬ СВОЕ ПРАВО на возмещение, вкладчику через 14 дней после наступления страхового случая необходимо прийти с паспортом в выбранный АСВ банк-агент, где нужно на месте заполнить заявление о выплате страховки.

ДЕНЬГИ БУДУТ ВЫПЛАЧЕНЫ наличными или переведены на указанный вкладчиком счет.

Адреса отделений банков-агентов можно узнать за день до начала выплат на сайте АСВ, по телефонам горячих линий Агентства и банков-агентов или в местной прессе. Выплаты осуществляются не



менее чем в течение двух лет, за страховкой можно обратиться в любое удобное для вкладчика время.

НА ЗАМЕТКУ

Вкладчик, обращаясь с требованием о возмещении вклада, должен предоставить следующие документы:

- заявление по форме, определенной АСВ;
- документ, удостоверяющий личность вкладчика, реквизиты которого указаны в реестре вкладчиков банка. В реестре указываются реквизиты документа, на основании которого вкладчиком были заключены договоры банковского вклада и (или) договоры банковского счета с банком, или реквизиты документа, информация о котором имеется в банке (в случае замены вкладчиком документа, удостоверяющего его личность, и информирования банка о данном факте).

Если вместо самого вкладчика с требованием о выплате обращается его представитель, наряду с вышеуказанными документами потребуются нотариально оформленная доверенность.

В случае обращения наследника вкладчика дополнительно необходимо предоставить документы, подтверждающие право на наследство или право использования денежных средств наследодателя.

Указанные документы могут быть предоставлены вкладчиком, его представителем или наследником по почте, через экспедицию или могут быть вручены непосредственно должностному лицу, уполномоченному рассматривать документы.

НА ЗАМЕТКУ

По вопросам относительно действия системы страхования вкладов рекомендуем обращаться в Агентство по страхованию вкладов по телефону горячей линии 8-800-200-08-05 (бесплатный звонок по России).

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



Доход получен — налог уплачен!

Полтора месяца осталось у налогоплательщиков, чтобы без последствий задекларировать полученные в 2015 году доходы, с которых не был уплачен налог. Декларацию по форме 3-НДФЛ, напомним, необходимо предоставить не позднее 30 апреля. Управление ФНС России по Томской области подготовило ответы на наиболее часто задаваемые вопросы о декларациях, поступившие в службу телефонного информирования.

Получить консультацию и задать вопросы по налоговому законодательству можно по телефону контакт-центра ФНС России: 8-800-222-22-22. Звонок по России бесплатный.

— Я прописан в Томске, а живу сейчас в Москве. Могу ли я подать декларацию в московской инспекции?

Декларация 3-НДФЛ предоставляется в налоговый орган по месту постоянной прописки налогоплательщика. Если постоянной прописки у гражданина нет — по месту временной регистрации. Но отчитаться о своих доходах в налоговую службу можно также через Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц на сайте ФНС России. Для того чтобы зарегистрироваться в нем, нужно обратиться в любую налоговую инспекцию за регистрационной картой, либо воспользоваться для входа в ресурс логином и паролем портала госуслуг. Также направить декларацию 3-НДФЛ в инспекцию можно почтой.

— Как заполнить декларацию в Личном кабинете?

Нужно открыть вкладку «Налог на доходы ФЛ» и перейти по ссылке «3-НДФЛ». Затем в предложенном меню выбрать «Заполнить/отправить декларацию онлайн» и следовать подсказкам сервиса. Подписать документ перед отправкой нужно неквалифицированной электронной подписью. Получить ее можно бесплатно тут же, в Личном кабинете, во вкладке «Профиль».

— Как я могу удостовериться, что инспекция получила мою декларацию через интернет?

Отправленная декларация отразится в разделе Личного кабинета «Документы налогоплательщика». В течение трех рабочих дней там же будут выложены квитанция о приеме (либо отказе в приеме) декларации и извещение о вводе документов в базу данных инспекции (либо уведомление на уточнение сведений).

— Как узнать, есть ли у меня обязанность предоставить декларацию 3-НДФЛ в налоговую службу?

Отчитываться о своих доходах нужно тем, кто занимается частной практикой (адвокаты, нотариусы, репетиторы и т. д.), кто продал имущество, бывшее в собственности менее трех лет, сдает имущество в аренду или получил в прошедшем году иные доходы, с которых НДФЛ не был удержан налоговым агентом. Проверить свои обязательства можно с помощью сервиса «Узнайте, должны ли вы предоставить налоговую декларацию» на сайте nalog.ru. База данных этого сервиса ежемесячно обновляется.

— Купили новую квартиру, старую хотим сдавать в аренду. Должны ли мы отчитываться о доходах, полученных таким образом?

Граждане, сдающие имущество в аренду, по закону предоставляют налоговую декларацию в инспекцию и платят налог на доходы физических лиц. Отчитаться о полученных доходах необходимо не позднее 30 апреля года, следующего за годом, в котором был получен доход. За несвоевременное предоставление сведений начисляется штраф — 5% от суммы налога, подлежащей к уплате, за каждый месяц просрочки, но не менее 1 000 рублей.

— Срок подачи декларации — 30 апреля — в этом году выпадает на субботу. Значит ли это, что инспекция будет работать и можно будет отчитаться?

В связи с тем, что 30 апреля выпадает на субботу, в 2016 году срок переносится на 4 мая. Однако специалисты советуют не откладывать сдачу 3-НДФЛ на последний день. Для удобства налогоплательщиков все налоговые органы России по вторникам и четвергам работают до 20:00, кроме того, рабочими для инспекций являются две субботы в месяц. Так, ИФНС России по г. Томску работает с 10 до 15 часов каждую вторую и четвертую субботу месяца. Расписание работы других налоговых органов можно найти на официальном сайте ФНС России nalog.ru.



Ответы на вопросы читателей



У меня есть долг по кредиту, который банк взыскал через суд. Долг не погашен, и его погашение невозможно в связи с финансовыми затруднениями. И имущества, достаточного для погашения долга, тоже нет. Подскажите, пожалуйста, как долго судебные приставы будут требовать от меня возврата долга, есть ли срок давности у таких долгов, и когда же, наконец, приставы прекратят свое исполнительное производство?

Андрей



Татьяна ИСАКОВА
Эксперт
Регионального центра
финансовой грамотности

После того, как решение суда вступит в законную силу, взыскатель (банк) получит в суде исполнительный лист. Именно этот документ является основанием для возбуждения исполнительного производства.

Сроки

Взыскатель имеет право предъявить свой исполнительный лист к взысканию (направить его в службу судебных приставов) в течение 3 лет со дня вступления судебного акта в законную силу.

Срок исполнения требования взыскателя составляет 2 месяца с даты возбуждения исполнительного производства. Но законодательством предусмотрена возможность отложить, приостановить, а также отсрочить исполнение, что может растянуть исполнительное производство на гораздо более долгий срок.

Под окончанием исполнительного производства подразумевается, что судебный пристав сделал все возможное в рамках работы с должником, выполнил все необходимые процессуальные действия и в итоге вынес постановление об окончании исполнительного производства.

Пристав может окончить исполнительное производство по основаниям, установленным законодательством, их всего восемь. Но к вашему случаю относятся следующие варианты:

1. Фактическое исполнение требований (вы погасили долг перед банком).
2. Направление исполнительного листа (или его копии) в организацию для удержания периодических платежей. В случае официального трудоустройства долж-

ника, либо получения им пенсии пристав направляет исполнительный лист в организацию, в которой должник работает (либо в пенсионный фонд). Эта организация самостоятельно будет перечислять на счет службы судебных приставов часть заработной платы должника вплоть до полного погашения долга.

3. Возвращение исполнительного документа взыскателю (в вашем случае — банку) после возбуждения исполнительного производства. Возвращая банку исполнительный лист, пристав оканчивает исполнительное производство. Это означает, что судебный пристав предпринял все действия, чтобы взыскать долг с заемщика. Для этих целей он проводил розыск имущества должника, проверял наличие расчетных счетов в банках и наличие денежных средств на них, осуществлял выезд по месту жительства должника и многое другое. Основная цель всех этих действий — обнаружение у должника имущества, за счет которого можно погасить задолженность.

Если в ходе указанных действий приставом установлено, что:

1. местонахождение должника неизвестно, отсутствуют сведения о его имуществе, включая движимое и недвижимое, а также деньги (счета, вклады, наличные средства), иные ценности;

2. местонахождение должника известно, но у него отсутствует имущество, на которое пристав может обратиться взыскание, при условии, что были приняты все меры к розыску такого имущества, но они не дали результата, пристав обязан вернуть исполнительный лист в банк, а исполнительное производство окончить в связи с невозможностью его исполнения.

Итог для должника: окончание исполнительного производства влечет за собой снятие всех санкций с должника (аресты, ограничения и т. д.).

Итог для взыскателя (банка): возвращение исполнительного листа не лишает банк права подать приставу этот же исполнительный лист повторно. Правда, банк может делать это только в пределах трехлетнего срока (этот срок исчисляется с даты вступления судебного акта в законную силу).

Следовательно, вся процедура с исполнительным производством может повториться.

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



Мартовский «индекс щей» по-томски

Наступил март, и вновь пришла пора подсчитать, насколько изменилась стоимость кастрюли сибирских щей по сравнению с сентябрем и декабрем прошлого года. Напомним, что первый «индекс щей» мы ввели в обиход в сентябре 2015 года и продолжаем этот международный проект.



По данным Томскстата, индекс потребительских цен в феврале 2016 г. по отношению к январю 2016 г. составил 100,8%, с начала года — 101,4%. Цены на продовольственные товары в феврале 2016 г. выросли в среднем на 0,6%, в феврале 2015 г. — на 3,0%. Применительно к нашему набору продуктов для щей наибольший рост цен, по данным Томскстата, пришелся на две позиции — свежие помидоры (16,9%) и капусту белокочанную (6,9%).

Состав и количество продуктов для расчета

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

Кроме сухих цифр, предоставляемых ежемесячно статистиками, каждый может воспользоваться нашим продуктовым индексом, который показывает, что происходит с ценами в Томске.

Напомним, что каждые 3 месяца мы записываем цены в одном и том же магазине, что делает наш эксперимент абсолютно чистым.

Первый индекс щей мы посчитали в сентябре 2015 года: стоимость 3-литровой кастрюли щей в Томске составила 239 рублей. В декабре цена той же кастрюли щей поднялась до 283,60 рубля.

А ЧТО ЖЕ В МАРТЕ?

По сравнению с декабрем только один компонент щей подорожал значительно — это помидоры. На целых 83 рубля! Со 130 руб./кг в декабре до 213 руб./кг в марте. На 6 рублей выросла цена на капусту. Если 3 месяца назад хозяйки покупали ее по цене 16 руб./кг, то в марте извольте отдать 22 руб./кг.

Почти на 4 рубля стала дороже морковь — 19,55 руб./кг в марте против 16 руб./кг в декабре. А вот остальные четыре ингредиента сегодня можно купить дешевле: картофель — 12,10 руб./кг против 15 руб./кг, лук — 19,80 руб./кг против 20 руб./кг, пучок зелени — 22 рубля против ана-

логичного в декабре за 23 рубля. И, наконец, говядина в нашей торговой точке в марте продается по цене 365 руб./кг, тогда как в декабре ее цена составляла 395 руб./кг.

ЧТО МЫ ИМЕЕМ В ИТОГЕ?

Мартовские мясные щи обойдутся хозяйкам Томска в 296,43 рубля за кастрюлю. В декабре такой же объем традиционного сибирского супа стоил 283,60 рубля, а в сентябре и того меньше — 239 рублей. Получается, что мартовские щи по сравнению с декабрьскими выросли в цене на 4,5%, а по сравнению с сентябрьскими — уже на 24%!

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

ПОЧЕМ ЩИ ЗА ГРАНИЦЕЙ?

Братья-белорусы, как всегда, в лидерах низких цен. И хотя мартовские щи домохозяйки Гомеля сварят на 58,53 рубля дороже (в Томске разница составила всего 12,63 руб.), чем варили в декабре (178,10 руб. — март, 119,57 руб. — декабрь), белорусские щи в нашем международном рейтинге все равно на **1-м месте!** Стоимость кастрюли у них составила 178,10 рубля, что почти на 40% дешевле кастрюли щей в Томске.

Стоимость продуктов наши участники из других стран традиционно присылают в своей местной валюте, а мы на дату расчета переводим все в рубли по текущему курсу (на 1 марта 2016 г.)

Остальные участники рейтинга тоже остались на своих местах: **2-е место** — Украина, **3-е место** — Россия (Томск), **4-е** — Германия и **5-е** — Турция.

Только в Германии цена мартовских щей оказалась ниже, чем декабрьских — 512,85 руб. против 539,65 руб. В остальных странах стоимость выросла. Так, в Украине (в Киеве) разница в стоимости декабрьских и мартовских щей составила 72,83 рубля, а в Турции и того больше — 129,62 рубля!*



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

Стоимость щей с мясом **₽**



Турция



Германия



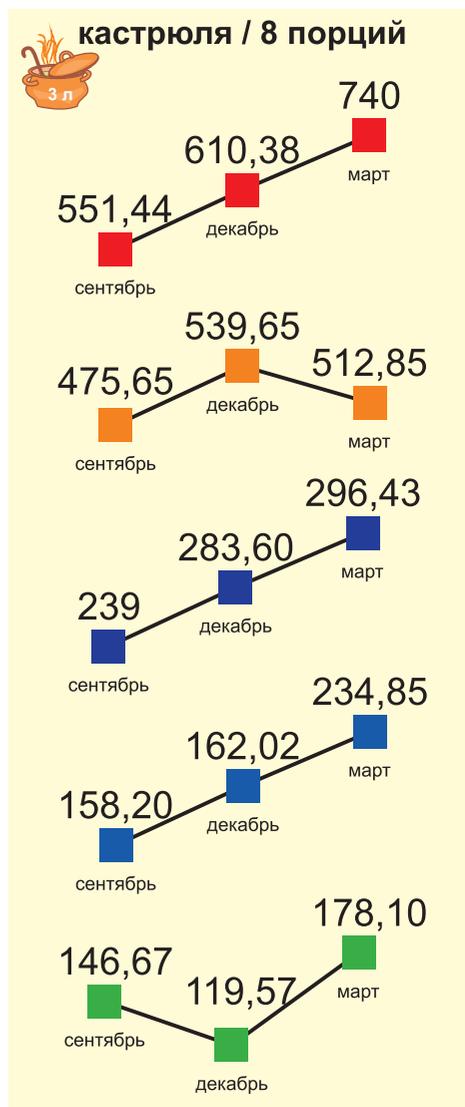
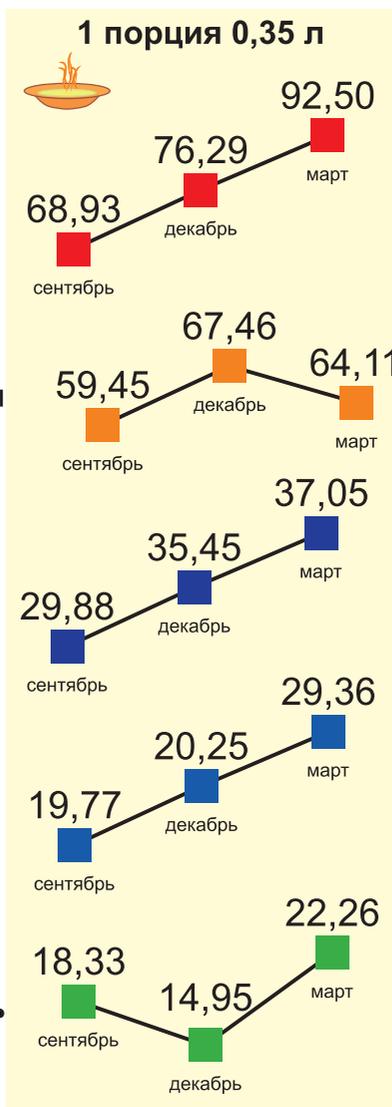
Россия



Украина



Беларусь



ДЛЯ ТЕХ, КТО ПОСТИТСЯ

Напомним, что стоимость щей мы подсчитываем не только с учетом мясного ингредиента, но и без него, что особенно актуально в марте, когда начинается Великий пост. Как же распределились наши места в рейтинге после приготовления мартовских щей без мяса?

1-е место снова у белорусов. Порция «пустых» щей в марте обойдется им в 11,32 рубля. В декабре их цена составляла 9,71 рубля.

2-е место у украинцев с их «пустыми» щами по цене 13,22 рубля. В декабре цифра была приятнее — 9,84 рубля.

Томск и в этом рейтинге на **3-м месте** — 14,24 рубля за порцию щей без мяса. В декабре она стоила 10,76 рубля.

Турция после **5-го места** в рейтинге щей с мясом, исключив этот ингредиент, показывает **4-й результат**

— 15,94 рубля. А вот в декабре такая порция стоила дороже — 16,92 рубля. Вегетарианцев Анталы такая экономия должна обязательно порадовать.

«Золотая порция» и **5-е место** вновь у Германии! В прошлый раз цена супа без мяса для жителей немецкого городка Бад-Мюнстерайфель составляла 36,27 рубля. В марте тарелочка «пустых» щей порождает немцев за 39,17 рубля.

Как видите, подорожало почти все и почти у всех. Теперь интересно будет дожидаться начала лета и подсчитать, в какую цену обойдутся томичам июньские щи. Но при любом раскладе — не пропадем! Июнь — пора цветения крапивы и одуванчиков! Прорвемся!

Наталья ВОЛКОВА
инфографика — Юлия СОЛОВЕЙ

* Полный сводный расчет — в инфографике к этому материалу.



Нескорая страховая помощь

Томичку три дня держали в индийской больнице в заложницах, потому что страховая компания не перечисляла деньги за лечение...

Людмила Петрова в свои 64 года, как настоящая русская женщина с активной жизненной позицией, поехала отдыхать в феврале 2016 года на Гоа. Но в один из дней этого тропического отдыха прямо на пляже у туристки возникло сердечное недомогание: болело за грудиной, резко упало давление, пульс подскочил до 100 ударов. Отдыхавшие на пляже врачи-соотечественники поставили предварительный диагноз: транзиторная ишемическая атака. Лечится валидолом. Но лучше бы сделать кардиограмму. В отель приехала роскошная кардиологическая индийская «Скорая помощь» из Manipal Hospitals. Быстро доехали до клиники, сделали все необходимые манипуляции. Переводила русская девушка Катя, которую приняли в штат больницы, чтобы без проблем общаться с русскими туристами. Один из лучших кардиологов больницы консультировал томичку и счел оптимальным набор кардиопрепаратов, который принимает Людмила Петрова и который ей выписали томские врачи.

Уже на третий день дело шло к выписке. Людмила Петрова, застрахованная известной компанией «Зетта Страхование», ни о чем не беспокоилась. Ведь она отдала за свой страховой полис больше 176 долларов и в случае чего могла рассчитывать на свое законное страховое возмещение в размере до 50 тысяч долларов!

К моменту выписки индийская больница выставила россиянке к оплате всего 840 долларов. Однако Людмиле Петровой пришлось задержаться в лечебном учреждении еще на три дня. Оплата от страховой компании все не поступала...

Как теперь заявляют в «Зетта», «со стороны страховой компании оперативно был проведен стандартный процесс анализа, согласования и размещения гарантии оплаты. В результате временных технических проблем, а именно отсутствия интернета в госпитале на ГОА, сотрудники (больницы) не имели возможности предоставить оперативно ответы на запросы страховой компании, что привело к однодневному увеличению срока согласования счета и продолжению госпитализации застрахованной».

Однако Людмила Петрова уверяет, что из-за этого «стандартного процесса анализа» своей страхо-



вой компании она провела в больнице целых три лишних дня. Ее, конечно, кормили, были холодно вежливы, но из палаты старались не выпускать. А уж погулять на улице или спуститься вниз в кафетерий больницы — об этом не могло быть и речи. В конце концов пациентка была вынуждена включить «повышенную передачу» при общении со своими страховщиками и пообещала пригласить в больницу российского консула.

Эта ли ее решимость помогла или во всемирно известной больнице на оживленном курорте наконец-то починили интернет, но оплата пришла в тот же день и Людмила Петрова отправилась в свой отель.

Теперь, по возвращении на сибирскую землю, она говорит, что в 64 года лучше все-таки отдыхать в Белокурихе, а уж на этот Гоа она больше ни ногой. Что касается страховой компании, то она может радоваться, что от Людмилы Петровой «и ее представителей в ООО «Зетта Страхование» не поступало жалоб или претензий в какой-либо форме».

После таких случаев практически невозможно убедить людей, что страхование — это разумная предусмотрительность, а не пустая трата денег, времени, нервов и того же здоровья.



9 правил поведения застрахованного на отдыхе

① Не пейте на отдыхе. Страховой случай в любой степени опьянения не считается таковым.

② Если отдых и алкоголь для вас неразделимы — можете не тратить зря деньги и не страховаться.

③ Если вам много лет и у вас есть хронические заболевания, проконсультируйтесь с врачом перед поездкой. Нужны вам эти многочасовые перелеты, стыковочные рейсы и долгие акклиматизации?

④ Возьмите весь набор нужных вам лекарственных препаратов с собой. В том числе на случай обострения болезни. Будучи нездоровым, искать в незнакомом месте нужные вам таблетки, которые просто могут иначе называться, — тот еще квест.

⑤ Если с вами ребенок, берите с собой все, что можете, — от подгузников до назального аспиратора. Случись чего, вам некогда будет бегать по местным аптекам.

⑥ Страховые компании очень не любят, когда за их счет пытаются подлечить на отдыхе хронические заболевания. Поэтому если попали на отдыхе в больницу с жалобами на голову, не пытайтесь подлечить заодно давно беспокоящий вас позвоночник.



⑦ Избегайте особенно активного отдыха: «бананы», парапланы и аквапарки способны не только развлечь, но и покалечить. Особенно опасны контактные спортивные игры в отеле, когда собираются национальные команды. Конечно, все россияне очень хотят показать, что в сборную России вошли не самые лучшие футболисты, но хромать на отдыхе — не самый лучший вариант.

⑧ Никакого фанатизма. Многочасовые подъемы в летнюю жару и крутые «дикие» спуски с гор зимой могут закончиться чем угодно.

⑨ Наслаждайтесь отдыхом. Иногда это можно сделать, просто выехав на пригородную дачу. Дорогая страховка в этом случае не требуется.

Андрей ОСТРОВ

Телепрограмма



ваши личные
финансы

19:35

РОССИЯ 24

ВТОРНИК



У каждой привычки своя цена

Человек не может жить без привычек, как ни крути. У кого-то они вредные, у других полезные, третьи кажутся милыми и безобидными, а есть такие, которые буквально берут своего хозяина в кабалу. Мы не станем сейчас рассуждать о правильном образе жизни, каждый сам для себя его давно определил, мы лишь немного посчитаем... насколько затратны наши привычки?

ПРИВЫЧКИ ВКУСНЫЕ

Средний чек в ресторане Томска составляет примерно 1 300 рублей. Вроде, пустяки. Но если рассмотреть привычку томича один раз в неделю — в пятницу после работы — ужинать в приятном местечке... То за год, в котором обычно 52 пятницы, он заплатит за свою привычку 67 600 рублей. А если он к тому же щедр и дает чаевые, составляющие не менее 10% от суммы чека, то прибавляем сверху еще 6 760 рублей.

А если ужин не в одиночку, а со своей второй половинкой? Умножаем эту сумму на 2 и годовая стоимость вкусной привычки превращается в шестизначную — 135 200 рублей. Кому-то этой суммы хватило бы на покупку старенькой иномарки.

А если вы, к примеру, любите кофе и не прочь выпить чашечку в обеденный перерыв, то за 246 рабочих дней в 2016 году за такое удовольствие вам придется раскошелиться на 26 814 рублей — из расчета, что одна чаш-

ка капучино в день стоит в среднем 109 рублей.

А вот самостоятельно сварить себе кофе в турке дома на завтрак обойдется в разы дешевле — 15,8 руб. ежедневно или 5 782,8 руб. за текущий високосный год. Для этого понадобится купить упаковку молотого кофе весом 250 грамм в среднем за 270 рублей, которой должно хватить на 25 порций — по две чайные ложки на турку. А литровой бутылки молока за 50 рублей хватит на 10 кружек (примерно 100 мл на порцию бодрящего напитка).

ПРИВЫЧКИ ВРЕДНЫЕ

Самые вредные во всех отношениях человеческие привычки — алкоголь и сигареты.

Расходы курильщика (имеются в виду только траты на покупку сигарет, не берем в расчет здоровье) составляют от 15 513 рублей в год (если выкуривать пачку по цене 85 рублей за 2 дня) до 31 025 рублей (если выкуривать пачку в день).

Расходы питейные. Если за 2 выходных дня дома человек будет выпивать бутылку водки в среднем за 300 рублей, из его кошелька за 120 выходных дней в 2016 году утечет 36 000 рублей.

Для сравнения: годовой абонемент в фитнес-клуб на 365 дней можно приобрести за 30 000 рублей (дневной) и 35 000 рублей (свободный).

Если же это домашние посиделки с пивом хотя бы раз в неделю по пятницам, то мужчина, опять же в среднем, может выпить четыре бутылочки по 0,5 литра, каждая из которых стоит в среднем 70 рублей. За 53 пятницы в 2016 году такой пивной досуг заберет 14 840 рублей.

Но если пивная привычка собирает друзей в баре, то здесь





совсем другой расход — примерно 150 рублей за бокал объемом 0,5 литра. За 53 пятницы личный бюджет каждого участника посиделок уменьшится в среднем на 31 800 рублей! Но к пиву обычно полагаются рыба, чипсы и прочие закуски. Вот и получается, что эта сумма увеличивается примерно в 1,5-2 раза.

Для контраста: поддержание хорошей физической формы в одном из фитнес-центров Томска при условии покупки клубной карты на 180 дней с неограниченным посещением тренажерного зала и сауны стоит 13 200 рублей.

ПРИВЫЧКИ МИЛЫЕ

Человеку свойственно окружать себя чем-то прекрасным, особенно женщинам. Поэтому они часто просто не могут пройти мимо очаровательной вещицы. Моя коллега по работе почти 5 лет коллекционирует фигурки слоников... вязаных, стеклянных, из металла, фарфоровых... Средняя цена одного изделия — 200 рублей, в год их приобретается не меньше 12 штук. В итоге — минус 2 400 рублей из личного бюджета. Но эту привычку мы не станем относить к вредной, ведь все прекрасное порой требует жертв. Тем более, не таких уж и больших по сравнению с трагедиями на пиво.



ПРИВЫЧКИ КРАСИВЫЕ

Любящая себя женщина, конечно же, не пожертвует красотой ногтей ради стабильности своего личного бюджета. А между тем сделать в салоне обычный маникюр без покрытия лаком стоит минимум 250 рублей. И хватает такого маникюра на пару недель, а потом снова нужно идти в салон. Итого — 500 рублей в месяц, а в год — 6 000 рублей. Но если говорить о маникюре с покрытием гелем, который продержится це-



лым месяц, ценник сразу вырастает в среднем до 1 000 рублей. Зато процедура нужна всего 1 раз в месяц и обходится за год в 12 000 рублей. «Подумаешь!», — фыркнет красавица и в общем-то будет права!

ПРИВЫЧКИ ЧИСТО МУЖСКИЕ

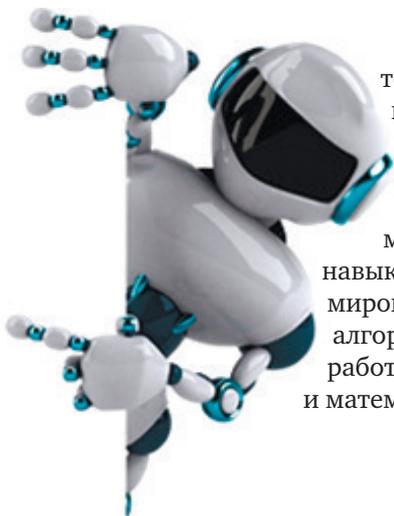
А сейчас самая «больная» для многих тема — это компьютерные игры и расходы, с ними связанные. Наверное, мало сегодня семей, которых не коснулась «война» — онлайн сражаются наши братья, сыновья, мужья и даже отцы. И у них порой, как в реальности, «Все для фронта, все для победы!». Цены на улучшение экипировки, вооружения и прочих нужностей колеблются от 10 копеек до нескольких тысяч рублей!

Онлайн-игра World of Tanks — лидер среди проектов по числу пользователей, которые охотно тратят на игру деньги. Разумеется, игроки большей частью — это работающее население. Судя по информации на форумах, российские «танкисты» тратят на игру от 500 рублей в месяц в среднем. Это самые скромные игроки. Как правило расходы в World of Tanks измеряются тысячами рублей в месяц.

Игры более-менее бюджетного уровня, например, всевозможные стратегии, шутеры (стрелялки), выживание и т. д., в которые играют школьники, в ценовом аспекте выглядят скромнее — в среднем 499-799 рублей за игру. Но даже при покупке одной такой игры в месяц из своих карманных денег школьники за год теряют минимум 5 988 рублей. Интересно, задумываются они об этом?

Но это еще не все траты. Если играющий желает выделиться, он может поменять раскраску или внешний вид оружия, которым воюет. Обычная раскраска на оружие армейского качества составляет приблизительно 10-25 рублей. «Скины», то есть внешний вид темы или программы можно достать из контейнера (кейса), который выпадает нескольким случайным игрокам в конце любого матча. Но чтобы открыть его, нужно купить ключ по текущей цене — 190 рублей.





Для сравнения: занятия в томском клубе робототехники для детей от 9-13 лет стоят 2 400 рублей в месяц! И это плата не за пустое сидение дома перед монитором, а за реальные навыки по сборке и программированию роботов, созданию алгоритмов, а также изучение работы датчиков, физических и математических принципов.

ПРИВЫЧКИ АВТОМОБИЛЬНЫЕ

Не редкость — припаркованный автомобиль с работающим двигателем, хозяин которого кого-то ожидает или просто сидит и слушает в машине музыку. И если в холодное время года работающий двигатель еще можно объяснить обогревом салона авто, то в теплые месяцы это вызывает вопросы... Между тем, такая привычка имеет и экономические последствия. При холостой работе 2-литрового мотора тратится примерно 1,5 л бензина в час. В деньгах это 48 руб./час при использовании бензина АИ-92 по цене 32 руб./л. Это копейки, отмахнутся многие, но если это действительно привычка, а не разовая ситуация, то даже при 3 часах в неделю такой стоянки за год впустую сожжется бензина на 7 488 рублей — а это 6 полных баков на 40 л.



P. S.

В конце февраля Госдума одобрила повышение акцизов на бензин и дизтопливо с 1 апреля. Соответственно в случае повышения акцизов цены на бензин вырастут. По расчетам Минфина, рост составит порядка 7%. Так что смело можете прибавить их к суммам из приведенного выше расчета. Или... заглушите лучше двигатель.

ПРИВЫЧКА «А-ЛЯ АМЕРИКА»

Сколько встречается на улице подростков с

«набором американца» в руках — с чипсами и колой — не сосчитать! А между тем этот набор-привычка в среднем стоит 130 рублей: 70 — пачка чипсов и 60 рублей — литр колы. Невозможно угадать, сколько таких наборов приобретают подростки, так как днем они вне поля нашего зрения. Но пару раз в неделю, думается,



они точно это едят. А так как в году 52 недели, то из родительских кошельков на эту блажь утекает порядка 13 520 рублей! Однако... поговорите с детьми об этом.

НЕСКОЛЬКО СПОСОБОВ СОКРАЩЕНИЯ ИЛИ ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ

- вместо годового абонемента в фитнес-центр можно купить полугодовой абонемент на холодные месяцы, а когда потеплеет, бегать на стадионе близлежащей школы;

- вместо чипсов передайте детям свой опыт приготовления

домашних сухариков

с чесночком или

попробуйте

переформатировать их привычку

есть чипсы на другую

— кушать сухофрукты и орехи

(подкладывайте такой полезный сухой паек в их школьную сумку);

- маникюр можно делать самостоятельно, тем более, что в продаже имеются не только традиционные наборы с пилочками-ножничками, но и недорогие механические версии с разными насадками, работающие от сети или батареек.





ИИС — реальная альтернатива банковскому депозиту

Вернуть налоги да еще и получить доход с минимальными затратами времени на управление — это далеко не все преимущества нового инструмента, который с 2015 года стал доступен каждому жителю России.



Максим КАРАТАЕВ

Директор
представительства
компания
«ФИНАМ» в Томске

ВЛФ: — С 1 января 2015 года у физических лиц, инвестирующих денежные средства на фондовом рынке, появилась возможность получить налоговый вычет. Расскажите подробнее, что это за возможность?

М. К.: — Любой гражданин имеет право открыть индивидуальный инвестиционный счет — брокерский счет, дающий право на налоговую льготу. Фактически это своего рода альтернатива банковскому депозиту. Индивидуальные счета как инструмент давно работают в США, Канаде, Британии и в других странах. Существует два варианта налоговых вычетов (иногда их именуют вычетом типа «А» и вычетом типа «Б»).

Вычет типа «А» позволяет каждый год уменьшать налоговую базу на сумму, внесенную на ИИС. Это дает возможность сэкономить на налогах до 52 000 руб. ежегодно.

ПРИМЕР: Налогоплательщик открыл ИИС и внес на него 400 000 руб. По истечении налогового периода налогоплательщик сможет уменьшить свою налогооблагаемую базу на 400 000 руб. Таким образом, из бюджета ему будет возвращено 52 000 руб. (13% от 400 000 руб.). Выгоднее всего вносить средства ежегодно, тогда и налоговые вычеты будут за каждый год.

Вычет типа «Б» освобождает от налогообложения прибыль по ИИС. В этом случае при закрытии счета налог удержан не будет.

ПРИМЕР: Вы в течение трех лет ежегодно вносили на счет по 400 000 руб., покупая и продавая ценные бумаги и получая прибыль. Допустим, через три года

сумма на счете достигла 1 900 000 руб., т. е. прибыль составила 700 000 руб. При расторжении договора вся сумма прибыли по счету (700 000 руб.) будет освобождена от налогов.

Вариант «Б» больше подходит для активных и опытных инвесторов. А вот вариант «А» подойдет большинству граждан.

ВЛФ: — Получается, что выгоднее положить деньги на ИИС, чем в банк?

М. К.: — ИИС вполне можно рассматривать как более доходную альтернативу банковскому вкладу, особенно если воспользоваться предложением инвестиционных компаний. Понятно, что чем больше счетов открыто в компании, тем лучше ее предложения — ведь инвесторов не проведешь.

Специальный бонус от «ФИНАМ»

При заведении средств на ИИС в компании «ФИНАМ» инвестор получает не только налоговый вычет в размере 13%, но еще и специальный бонус — на остаток суммы на счете начисляется определенный процент, величина которого зависит от размера ключевой ставки Центробанка. Сейчас размер бонуса, начисляемого компанией «ФИНАМ», составляет 5,5% годовых.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

К примеру, инвестор внес на ИИС 250 000 руб. На ежедневный свободный остаток на счете будет начислено 5,5% годовых. По истечении налогового периода инвестор должен будет уплатить с этих 5,5% налог в размере 13%, так что «чистыми» останутся 4,89%. Таким образом, через год его доход в рублях с учетом начисленных процентов составит 12 227 руб., плюс государство вернет ему налоговый вычет на сумму, внесенную на ИИС — 32 500 руб.

В итоге общий доход инвестора за год составит: 12 227 руб. + 32 500 руб. = 44 727 руб. или 4,8% + 13% = 17,8%.

Учитывая, что средняя ставка банковского процента по вкладам физических лиц сейчас составляет порядка 9,9%, ИИС оказывается выгодной альтернативой банковскому депозиту!

Татьяна БОРОВСКАЯ



Золото манит нас

Пока российская экономика с упорством, достойным лучшего применения, ищет дно, обычные люди, имеющие свободные денежные средства, точно так же упорно пытаются найти тихую и надежную гавань для сохранения своих денег от экономических бурь и штормов. Рублевые банковские депозиты хоть и дают 10%-ную доходность, но не спасают ни от 13%-ной инфляции (и это только по официальным данным), ни уж тем более от превысившего 30% обесценивания рубля, произошедшего только за последний год по отношению к основным мировым валютам.



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

А, МОЖЕТ БЫТЬ, ВАЛЮТНЫЙ ВКЛАД?

Здесь меня многие могут поднять на смех. Действительно, на днях перед отъездом на несколько недель в отпуск я решил не оставлять валюту дома и положить ее в более надежное место. А что может быть надежнее, чем крупный и надежный российский банк? Почему бы не положить свои жалкие несколько тысяч евро на валютный депозит на несколько месяцев? Надежно и доходно. А доходно ли? Оказалось, что размер дохода по валютному вкладу за 3 месяца будет в два раза ниже, чем плата за проезд до банка и обратно! Нет, такой «хоккей» нам явно не нужен!

А ведь проблема остается! Как сохранить свои деньги? А тут нам еще из всех телевизоров и даже холодильников говорят, что нынешний кризис затянется надолго — то ли на 3 года, то ли на 5, а кое-кто в правительстве вообще говорит о грядущих тощих десятилетиях. Естественно, в таких условиях как никогда остро стоит вопрос даже не столько об инвестициях, сколько о заначке на черный день. К сожалению, российская история за последние 100 лет говорит нам о том, что такая заначка должна быть. Вот только вопрос — в чем? В рублях? Однозначно — нет! В валюте? Наверное, какая-то часть — да. Но вдруг завтра запретят хождение наличной валюты в России? Вы

не верите? Но сейчас такие времена, что сбываются даже самые невероятные предсказания. А если не валюта, тогда что? Естественно, золото... Вот об этом мы и поговорим.

Когда мы упоминаем золото, то подразумеваем прежде всего золотые слитки и перед глазами у нас вырисовывается картинка из швейцарского банка с толстенными стенками сейфов, в которых рядами уложены золотые «кирпичики». Так-то оно так, но, во-первых, есть еще и другие варианты инвестирования в золото, а, во-вторых, эти самые варианты во многом зависят от вашей конечной цели.

ЦЕЛЬ №1: ЗАНАЧКА НА ЧЕРНЫЙ ДЕНЬ

В этом случае действительно надо покупать слитки. Причем если вы ждете черный день, значит надо заранее предусмотреть, что если таковой наступит, то, возможно, для поддержания достойного уровня жизни придется периодически продавать такие слитки. А значит, они не должны быть большими. Вообще слитки могут быть самые разные по весу — от 1 г до 12 кг. Могут быть также слитки в тройских унциях. Так что вы можете выбрать слиток, который вам «по карману» в прямом и переносном смысле этого слова. Вроде бы это здорово — купить настоящее золото и





держат его в руках. Что может быть надежнее? Однако у этого варианта есть свои минусы.

Первый — уплата НДС. То есть надо прибавить к цене золота еще 18%.

Второй — широкие спреды, с которыми вы столкнетесь при работе с физическим золотом, — они могут достигать иногда 5 и даже 10%. Спред — это разница между ценой покупки и ценой продажи. Так, на 20.02.2016 г. спред в одном из крупнейших российских банков, входящих в топ-5, составлял более 6%: покупка — 2 992 рубля за грамм, а продажа — 3 180 рублей за грамм. По серебру эта разница еще больше — может превышать 10% и достигать даже 15%! Отсюда следует, что даже если цена на золото вырастет на 10%, то еще не факт, что вы получите прибыль, так как продавать придется по цене покупки, а не продажи.

К этому следует добавить, что к купленному слитку золота должны в обязательном порядке прилагаться документы, подтверждающие его происхождение (сертификаты и паспорта завода-изготовителя), а в кассовых документах на купленный слиток должны быть указаны наименование металла, масса, чистота, номер, цена слитка, общее количество слитков золота, а также дата заключения сделки купли золотых слитков и общая сумма, уплаченная покупателем.

Даже если цена на золото вырастет на 10%, то еще не факт, что вы получите прибыль, так как продавать придется по цене покупки, а не продажи.

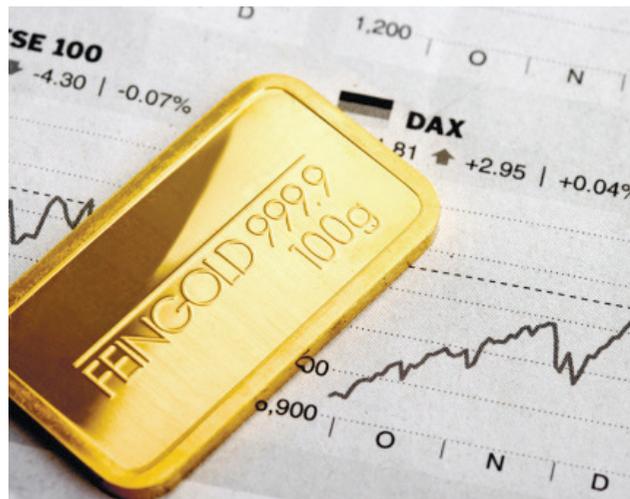
Итак, золото купили и что дальше? Ведь его надо будет еще и где-то хранить. Если храните дома, то при продаже надо будет пройти экспертизу — за нее надо будет платить! Если храните в банке, то за экспертизу платить не надо, но вы будете платить за хранение. То есть в любом случае будете платить. Расходы небольшие, но все же они уменьшают доходность ваших инвестиций в драгоценные металлы.

Поэтому покупка слитков — это действительно инвестиции на черный день, то есть надолго-надолго. И без надобности эти слитки лучше не трогать.

Здесь некоторые могут возразить: но можно еще купить золотые (серебряные, платиновые) инвестиционные монеты. Да, это действительно так, но... Здесь есть некоторые особенности, которые дают и преимущество монетам перед слитками, но и имеют существенные недостатки.

Начнем с плюсов. Золотые инвестиционные монеты обладают всеми признаками слитков. Но при продаже золотых монет, в отличие от слитков, не взимается НДС (18%). Прибыль от сделок с золотыми монетами облагается только обычным подоходным налогом (13%).

Покупка слитков — это действительно инвестиции на черный день, то есть надолго-надолго. И без надобности эти слитки лучше не трогать.



Однако далее начинаются сплошные минусы. Покупая золото в слитках, вы платите исключительно за золото, а покупая инвестиционную монету, вы платите еще и за ее изготовление. Кроме этого, каждая такая монета имеет индивидуальную инвестиционную ценность. Одни монеты выпускаются большими тиражами и имеют незначительную инвестиционную ценность, а другие могут быть уникальны и стоить в десятки, сотни и тысячи раз дороже, чем масса заключенного в них золота. В этом желательно разбираться, что, согласитесь, не каждому дано. Как показывает практика, очень часто или сами сотрудники банков или же по их рекомендациям особо приближенные клиенты скупают наиболее интересные инвестиционные монеты, а рядовым инвесторам достаются так называемые весовые инвестиционные монеты, которые не представляют никакой нумизматической ценности.



Золотые инвестиционные монеты обладают всеми признаками слитков. Но при продаже золотых монет, в отличие от слитков, не взимается НДС (18%).

ЦЕЛЬ №2: ИНВЕСТИЦИИ В ЗОЛОТО, КАК СПОСОБ СОХРАНЕНИЯ КАПИТАЛА ИЛИ СПЕКУЛЯЦИИ

Кроме покупки физического золота (серебра, платины), можно инвестировать средства в обезличенные металлические счета (ОМС). Это наиболее простой вариант работы с драгоценными металлами. Однако простой — не значит самый эффективный.

ОМС — это обезличенный металлический банковский счет, привязанный к какому-либо драгоценному металлу (золото, серебро, платина, палладий). Понятно, что наиболее востребованы ОМС, привязанные к золоту.

ОМС — это наиболее простой вариант работы с драгоценными металлами. Однако простой — не значит самый эффективный.

Фактически ОМС — это аналог вклада и оформляется он аналогично вкладу. Но... если копнуть глубже, то мы увидим существенные различия между денежным вкладом и ОМС.

Во-первых, ОМС не подлежат страхованию в рамках Системы страхования вкладов. И это уже очень плохо! Во-вторых, по обычному вкладу вам гарантирован какой-то процент дохода, а по ОМС вы можете получить доход только в том случае, если рыночная цена драгоценного металла вырастет за время действия ОМС.

Следует отметить, что ОМС все же бывает депозитным, когда банк начисляет небольшие проценты (0,5-2% годовых). Однако депозитный счет не позволяет маневрировать. Так, например, если вдруг цена на золото резко вырастет и клиент захочет зафиксировать прибыль, а срок вклада еще не истек, то проценты по нему получить не удастся. В случае досрочного закрытия ОМС банки как правило проценты не выплачивают.

И все же депозитные ОМС — это редкость. Большинство банков такой услуги не предоставляют и ограничиваются открытием текущих беспроцентных ОМС, когда клиент может забрать деньги в любой момент. В таком случае есть возможность быстро отреагировать на текущую рыночную ситуацию и, например, оперативно избавиться от обесценивающихся металлических активов или зафиксировать прибыль при резком взлете цен, закрыв счет и получив наличные.

пример

В качестве примера рассмотрим ситуацию, которую мы наблюдали на рынке золота в феврале 2016 года, когда котировки золота с 4 по 12 февраля стремительно выросли более чем на 12% — с 1 110 до 1 265 долларов за тройскую унцию, а потом в последующие 3 дня золото столь же стремительно подешевело более чем на 6% — с 1 265 до 1 190 долларов. Понятно, что для того чтобы заработать на этом движении, нужно быть, что называется, «в рынке», то есть внимательно следить за котировками и их изменением.

Минусом вкладов ОМС является их беспроцентность, то есть доход получается только за счет роста курсовой стоимости золота. И поэтому надо понимать, что никто не гарантирует вам доход по ОМС. Более того, если цена снизится, то вы получите убыток.

Теперь еще ряд особенностей ОМС. В рамках открытия счета ОМС вы как бы получаете обезличенное золото (серебро и т. д.). В переводе на простой русский язык это означает, что никакого золота физически на руки вы не получаете и фактически пытаетесь заработать только на разнице в цене драгметалла на начало действия ОМС и на его конец.

Кроме того, у банка есть курс покупки и курс продажи, и спред между ними составляет обычно 3 или 5, а иногда и 10%.





Минус вкладов ОМС — их беспроцентность, то есть доход получается только за счет роста курсовой стоимости золота. Гарантии дохода по ОМС нет.

Подводя итог возможностям инвестировать в ОМС, следует отметить, что эти инвестиции относятся скорее к спекулятивной категории и вряд ли спасут вас и ваши денежные средства при наступлении черного дня. Надо очень хорошо подумать, стоит ли вкладываться в ОМС, который никак не защищен на законодательном уровне, в то время как каждый день в России «умирают» несколько банков?

Если вы все же действительно желаете «спекулировать» золотом, то я бы вам рекомендовал вложиться в структурный продукт на золото со стопроцентной защитой капитала. Сейчас такие продукты предлагают уже многие российские инвестиционные дома (Открытие, БКС, ITинвест и др.) и банки.

Преимущество таких инвестиций в отличие от ОМС состоит в том, что ваш капитал будет защищен от потерь в случае, если цены на золото будут падать, а не расти. И этот вариант инвестирования выглядит явно предпочтительнее.

Для настоящих спекулянтов можно предложить выйти на срочный рынок Московской биржи и начать торговать фьючерсными и опционными контрактами на золото. Эти контракты весьма ликвидны и позволяют профессиональным спекулянтам

зарабатывать как на росте, так и на падении цен на золото. Кроме того, работая с этими контрактами, можно самостоятельно создать свой собственный структурный продукт, который будет на порядок более эффективным и намного более доходным по сравнению с аналогичным, который вы бы открыли у брокера или же в банке.

Как видите, возможностей для работы с золотом достаточно много, но все эти возможности ограничены спецификой их применения. Поэтому прежде чем вы решите что-либо делать на рынке драгоценных металлов, хорошенько обдумайте, с какой целью вы это делаете и какие накладные расходы вы при этом понесете. И не поддавайтесь магии золота! Золото, конечно, манит нас, но очень часто и обманывает! Золото — очень непростой и своенравный финансовый инструмент. Его надо понять и к нему надо привыкнуть. И поэтому пусть блеск этого благородного металла не ослепит вас. Удачных инвестиций!



Прежде чем вы решите что-либо делать на рынке драгоценных металлов, хорошенько обдумайте, с какой целью вы это делаете и какие накладные расходы вы при этом понесете. И не поддавайтесь магии золота! Золото, конечно, манит нас, но очень часто и обманывает! Золото — очень непростой и своенравный финансовый инструмент.



А денежка-то ненастоящая! **Часть 6**

НЕВЕРОЯТНЫЙ ПОДЪЕМ ИЗГОТОВЛЕНИЕ ФАЛЬШИВЫХ ДЕНЕГ ПЕРЕЖИВАЛО С НАЧАЛА 1990-Х ГОДОВ, КОГДА КОМПЬЮТЕРНАЯ И КОПИРОВАЛЬНО-МНОЖИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА УЖЕ ДОСТИГЛА ОПРЕДЕЛЕННОГО СОВЕРШЕНСТВА, ДОСТАТОЧНОГО, ЧТОБЫ ЗА 10-15 МИНУТ ИЗГОТОВИТЬ КОПИЮ ДЕНЕЖНОГО БИЛЕТА, КОТОРАЯ НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД СОВЕРШЕННО НЕ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ОРИГИНАЛА.

В криминальную хронику тех лет то и дело попадали сообщения об «умельцах» — студентах или офисных сотрудниках, проделывающих этот фокус. Но одиночки-дилетанты постепенно покидали этот рынок, им на смену приходили организованные группы, имеющие в арсенале и первоклассное полиграфическое оборудование, и крепкие связи во властных структурах, и налаженные рынки сбыта.

В 2002 году в России было зафиксировано около 23 тысяч преступлений, связанных с изготовлением или сбытом фальшивых денег, задержано чуть более 3 тысяч фальшивомонетчиков, 69% из которых занимались подделкой рублей, остальные пойманные граждане предпочитали делать доллары США.

Рост выявленных преступлений данного вида составил в сравнении с 2001 годом почти 50%. А в 2003-2004 гг. их количество увеличивалось в среднем на 10% в год.

По данным МВД России, нанесенный фальшивомонетчиками ущерб исчислялся десятками миллионов рублей. Из оборота все чаще изымались подделки высокого качества, изготовленные за рубежом — в Прибалтике, Скандинавии, на Ближнем Востоке.

Среди популярных для подделки банкнот однозначно лидировали 100-долларовые купюры, в российской валюте чаще всего подделывали купюры достоинством 1 000 и 500 рублей, а также пятирублевые монеты.

В 2003 году с применением средств цветного копирования и компьютеров было изготовлено 98,9% подделок российских денег и 24,4% — иностранной валюты. Типографским способом — 0,03% поддельных российских рублей и 59% — валюты. При этом почти треть всей рублевой массы шла с территории Северного Кавказа. Оттуда же поступали и фальшивые доллары, некоторые из которых были очень

хорошего качества. При их изготовлении использовалась даже «фактурная» бумага.

ВОКРУГ СМЕХА

В одной глухой российской деревне изнывавшие от недостатка алкоголя местные жители раздобыли копировальный аппарат. Сделали на нем черно-белую копию 100-рублевки, а для пущей похожести слегка раскрасили ее коричневым карандашом. Дождавшись темноты, в известной им «точке» обменяли купюру на 4 литра браги и даже прихватили сдачу. Наутро продавцы подделку обнаружили и сдали участковому... Разумеется, вместе со страдающими от похмелья «фальшивомонетчиками».

НЕХИТРЫЙ НАБОР НАЧИНАЮЩЕГО ФАЛЬШИВОМОНЕТЧИКА

Речь идет о сканере, компьютере и принтере. Все это без труда преступники приобретали в магазине. С помощью этих устройств изготовить поддельные купюры было несложно. Полученное при сканировании изображение «специалисты» чистили от артефактов, появляющихся при сканировании (так называемая грязь). Для обработки изображения использовался графический редактор «Фотопшоп», а печаталась картинка зачастую на обычном струйном принтере и офисной бумаге. Разумеется, такие подделки были самого низкого качества, но и их умудрялись сбывать невнимательным гражданам. Вообще человеческая невнимательность — главный козырь мошенников. Ведь для распознавания большинства подделок не требуется специальная аппаратура. Необходимо лишь присмотреться к купюре, которая попадает в руки. Большинство подделок уже на ощупь значительно отличается от настоящих денег.



это интересно!

Несмотря на то, что советские рубли имели меньшую степень защиты, чем нынешние российские, желающих их подделать было не так уж и много. Одной из причин столь низкой активности преступников являлось отсутствие валюты в стране, поэтому выгода от реализации поддельных рублей была невелика. Да и наказание за подделку было жестче. Пойманный фальшивомонетчик не только получал срок, но и вычеркивался из общественной жизни.

Всплеск изготовления подделок в современной России, по мнению специалистов, был обусловлен доступностью и совершенством оргтехники. Совершенство этих подделок было в том, что читался даже микротекст. В России проблему использования цветных принтеров в целях подделки денег пытались решить законодательно: 7 июня 2002 года в свет вышло постановление правительства, согласно которому все используемые в стране цветные принтеры подлежали регистрации в ОВД. Более того, все принтеры должны были устанавливаться в охраняемых помещениях, а их пользователям нужно было иметь соответствующую медицинскую справку. Но организовать тотальный контроль за всеми этими средствами, включая вторичный рынок, оказалось очень сложно.

СУПЕРПОДДЕЛКИ

Подделки очень высокого качества изготавливались не просто на уровне фальшивомонетчика, а на уровне специалистов, обладающих специальной техникой, которая выпускает и подлинные денежные знаки.

справка

Суперподделка — это 50- и 100-долларовые банкноты различных годов выпуска. Бумагой, качеством и способами воспроизведения изображений они полностью соответствуют подлинным денежным билетам. Распознать их очень сложно, отличия от подлинных долларов США лишь в некоторых мелких графических неточностях. Изготовление суперподделок, как и печатание настоящих денег, — процесс трудоемкий и затратный, поэтому делались они только под заказ: если заказ на 100 000 долларов, то печатают ровно столько и ни долларом больше.

Фальшивые 100 долларов США



Доля суперподделок от общего количества фальшивок составляла более 20%. Слова экспертов шокировали: в оборот могут поступать поддельные доллары, изготовленные на оборудовании федерального резерва США. Как такое может быть? Все просто. Оборудование для производства денег свободно продается на мировом рынке. В некоторых странах даже разрешено продавать такое оборудование, бывшее в употреблении, словом, коммерция есть коммерция. Ведь эти станки стоят миллионы, а отправить их в утиль не поднимается рука.

Работа экспертов с такими суперподделками похожа на игру в кошки-мышки. Как только в купюре обнаруживается малейшая погрешность, фальшивомонетчики исправляют ее в считанные месяцы. А чтобы всегда быть в теме, они регулярно следят за справочной литературой и за телевизионными передачами и исправляют все свои недочеты, которые они сами не увидели.

Современным фальшивомонетчикам высокого класса ничто человеческое не чуждо, не лишены они и творческих амбиций. Каждый серьезный подпольный мастер считает должным оставить на поддельной банкноте свою «подпись», своеобразный знак качества. Известен случай, когда на водяном знаке американского доллара вместо исторического лица «умелец» изобразил человеческий череп.

Чаще всего сбытчиков фальшивых денег в России привлекала Москва. Вокзалы, рынки, обменники, рестораны и транспорт — традиционные точки реализации липовых рублей, долларов и евро.

Особо популярны у сбытчиков обменные пункты, возле которых могут предложить поменять валюту с рук и без очереди. Фальшивомонетчики — хорошие психологи, безошибочно определяющие в толпе свою потенциальную жертву. На их удочку попадают не только наивные обыватели, но и профессионалы.

НОВЫЕ РУССКИЕ «БАРАНОВЫ»

«Суперспециалисты» не обременяют себя сбытом подделок, не ходят по рынкам и не расплачиваются своими шедеврами в такси.

Изготовление подделок приобрело организован-



ные формы с четкой криминальной иерархией, отработанными каналами сбыта, прикрытием и хорошей конспирацией. Фальшивки обычно сбываются далеко от того места, в котором производятся. Рынок сбыта продукции подпольной типографии может простирается от Калининграда до Владивостока.

В современной криминальной структуре, занимающейся этим бизнесом, имеется четкое разделение труда или распределение ролей. Есть группа, занятая непосредственно изготовлением, и другая группа, больше тяготеющая к криминалу, — они и налаживают каналы сбыта фальшивых денег.

Далеко не все находящиеся в обороте качественные фальшивые деньги изготовлены российскими умельцами. В неофициальном рейтинге ведущих импортеров липовой валюты лидируют страны ближнего зарубежья — Латвия, Казахстан, Грузия и Украина. Крупные партии фальшивок приходили и из стран восточной Европы, например, из Болгарии. Страны Ближнего Востока специализировались на фальшивых долларах, в Россию они поступали предположительно из Афганистана, Ирана и Ливана. Встречались фальшивки, изготовленные и в благополучной Скандинавии.



Фрагмент подлинной купюры 100 долларов США



Фрагмент фальшивой купюры 100 долларов США

Поддельный водяной знак нанесен на оборотной стороне банкноты веществом, близким по цвету к веществу бумаги. Очертания поддельного водяного знака очень отдаленно напоминают подлинный водяной знак.

ДОЛЛАР — ФАЛЬШИВКА №1

Современные импортные поддельные рубли — большая редкость. Основная масса фальшивок — доллары США. Причина кроется не только в популярности этой расчетной единицы, но и в низком качестве ее защиты. Как ни странно, но ничего нового не привнесено в защиту доллара, никаких новых защитных характеристик банкнот.

это интересно!



Международные фальшивомонетчики чутко реагируют на колебания рынка. Если курс доллара снижается и валюта теряет свою популярность, из оборота изымается все больше поддельных евро.

Россия, как и все постсоветское пространство, оказалась привлекательным рынком для фальшивомонетчиков. Одна из главных причин такой «популярности» в том, что на руках у населения традиционно сосредоточены огромные суммы наличных, в то время как европейцы и американцы предпочитают безналичные расчеты. По разным подсчетам, эта сумма исчислялась в начале 2000-х годов 50 млрд долларов США. В такой денежной массе фальшивым долларам и евро затеряться было несложно.

Но русские рассматривались не только как потенциальные жертвы криминального бизнеса, российские умельцы пользовались большим спросом на мировом рынке подделок и поддерживали тесные связи со своими иностранными агентами.

В 2000-х годах основные каналы поступления фальшивок на территорию России перекрывались благодаря тесному взаимодействию правоохранительных органов с Интерполом и другими зарубежными спецслужбами.

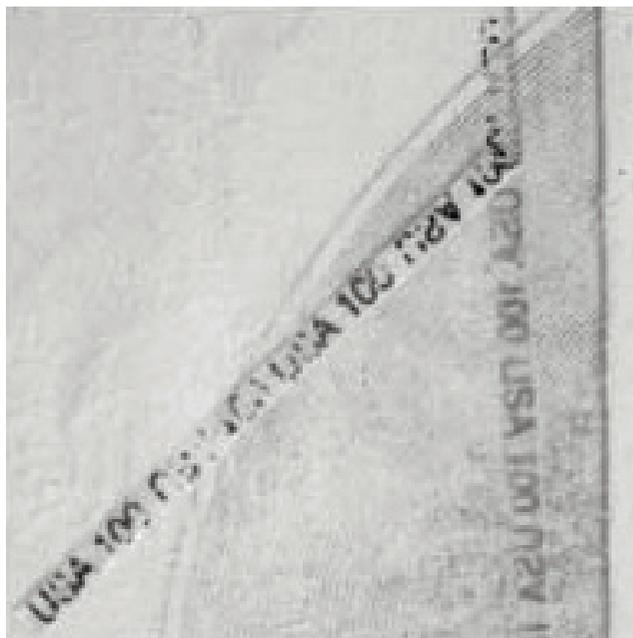
ЧЕЧЕНСКИЕ ДОЛЛАРЫ

В шальных 90-х по статистике более трети всех изымаемых из оборота фальшивок имели чеченское происхождение. На предельную мощность чеченская печатная машина вышла после подписания в 1996 году Хасавюртовских соглашений. Практически каждый полевой командир имел собственную подпольную типографию. Этот бизнес в неподконтрольной федеральным властям Чечне был абсолютно открытым. Фальшивки свободно ходили по республике наряду с настоящими деньгами и стоили от 25 до 50% от номинала в зависимости от качества. Сеть распространителей действовала не только на территории России, но и в некоторых странах ближнего зарубежья. Понятие «чеченские доллары» долго не теряло своей актуальности.

Вообще фальшивые деньги — один из главных финансовых источников подпитки террористов, действующих на территории Северного Кавказа и по всей России. Практически все террористические организации занимаются этим доходным бизнесом, это их так называемая финансовая сфера, в которой они активно работают.



Один из крупнейших каналов финансирования боевиков российские спецслужбы перекрыли осенью 2004 года. В роли главного фигуранта дела выступал представитель власти — депутат народного собрания Дагестана Абдулазиз Азизов. Спецслужбы неоднократно фиксировали его поездки за рубеж, которые совершались с использованием служебного положения. Были установлены его посещения Саудовской Аравии и других стран Персидского залива. Эти вояжи по Ближнему Востоку имели конкретную цель — через него проходили крупные средства финансирования боевиков. Поначалу это были деньги, которые направляли международные и неэкстремистские организации для ведения войны в Чечне. Депутатский статус позволил Азизову обзавестись полезными связями и прикрытием в правоохранительных органах. При задержании у него были обнаружены документы, которые свидетельствовали о его причастности к дагестанским силовым структурам. Но позже Азизов стал заниматься реализацией фальшивок. Это были 100-долларовые банкноты и российские рубли очень высокого качества. Изготавливались подделки далеко за пределами России. Чеченские сепаратисты использовали поддельную валюту не только для ее реализации простым гражданам, фальшивые доллары были основной расчетной единицей с рядовыми боевиками, ими же расплачивались за услуги террористов-смертников.



Элемент изображения с расщепленной поддельной 100-долларовой купюры образца 1996 года. Располагается в левом нижнем углу лицевой стороны банкноты и обозначает ее номинал.

ГОЗНАК — ЭТО СЕРЬЕЗНО

По понятным причинам изготовление современных денег требует соблюдения серьезных мер безопасности. Гознак — один из самых охраняемых объектов в стране. Здесь новейшие системы наблюдения и сигнализации, строгий пропускной режим и собственная служба безопасности. Перед приемом на работу каждого сотрудника проверяют компетентные органы, случайные люди на предприятии не работают. Вынести продукцию или заготовки за пределы фабрики невозможно. Ни один работник не может покинуть цех до конца рабочей смены. В случае пропажи любого компонента для изготовления денег помещение блокируется. Был случай, когда для поиска листа с отпечатанными банкнотами на предприятии даже пришлось разбить систему канализации.

Но на Гознаке охраняется не только продукция. Многие секреты производства отнесены к сведениям, составляющим государственную тайну. В первую очередь это касается элементов защиты банкнот от подделки, о существовании некоторых из них мы даже не догадываемся.

МОЖНО ЛИ ОДЕРЖАТЬ ПОБЕДУ НАД ПОДДЕЛКАМИ?

Борьба с фальшивками становится все жестче, а способы их изготовления все изощреннее. Большинство экспертов склоняется к тому, что победы не одержать никогда! Фальшивомонетничество родилось сразу после появления платежных средств, оно всегда шло параллельно, поэтому искоренение этого явления — к сожалению, лишь утопия. Оптимисты же уверены, что если будет выработана единая стратегическая линия и единая политика с единым законодательством по борьбе с фальшивомонетничеством, то успех возможен.

Очевидно главное — желающие заработать легкие деньги будут всегда и во все времена. В среднем каждый вложенный в этот бизнес доллар приносит три доллара дохода! Поддельные деньги — это проблема мирового масштаба, а для самих фальшивомонетчиков не существует границ, законов и морали.

Работа следственного аппарата и правоохранительных органов по защите интересов государства, экономики и граждан от преступных посягательств ведется постоянно и с большой активностью. Но для ее выполнения необходима и помощь самих граждан — внимательных, бдительных и неравнодушных.



С 1 января 2016 года можно оплачивать 50% штрафа за нарушение ПДД, если:

- нарушение негрубое
- штраф оплачивается в течение 20 дней с даты вынесения постановления



Скидка **не распространяется** на:

повторные нарушения***



Управление ТС, не зарегистрированным в установленном порядке.



Превышение скорости более чем на 40 км/ч.



Проезд «на красный» / на запрещающий сигнал регулировщика.



Выезд на «встречку» (в т. ч. на трамвайные пути встречного направления), движение во встречном направлении на дороге с односторонним движением.

«алкогольные» нарушения



Управление ТС в состоянии алкогольного опьянения.

Передача управления ТС лицу, находящемуся в состоянии алкогольного опьянения.

Отказ от медицинского освидетельствования на состояние алкогольного опьянения.

нарушения, приведшие к ДТП



ДТП с причинением легкого / средней тяжести вреда здоровью.

*Всего на оплату штрафа отводится 60 дней.

** Проверить наличие штрафов можно на сайте госуслуг / на сайте ГИБДД.

*** Повторным считается нарушение, совершенное до истечения 1 года с даты исполнения наказания по предыдущему (даты выплаты штрафа/ даты окончания срока лишения прав).



ДТП из-за плохой дороги. Что делать?

Статистика сурова — каждое пятое дорожно-транспортное происшествие в России происходит из-за ненадлежащего состояния наших улиц и дорог. Что же делать автоводителю и с кого требовать компенсацию вреда, причиненного его автомобилю в результате ДТП, случившегося из-за поврежденного дорожного покрытия?

справка

За январь-декабрь 2015 года в Томской области произошло 393 дорожно-транспортных происшествия с 52 погибшими и 499 ранеными, совершению которых способствовали неудовлетворительные условия содержания и обустройства улично-дорожной сети¹.

КАКИЕ ПРАВА ИМЕЕТ АВТОВЛАДЕЛЕЦ?

Действующее законодательство РФ гарантирует право автоводителя на компенсацию ущерба, причиненного его транспортному средству по причине ненадлежащего состояния дорожного покрытия автомобильной дороги².

ЕСЛИ ВЫ ПОПАЛИ В ДТП

① Остановите транспортное средство, включите аварийную световую сигнализацию и выставьте знак аварийной остановки, сообщите о случившемся в полицию, запишите фамилии и адреса очевидцев и ожидайте прибытия сотрудников полиции (обязанности, предусмотренные п. 2.5 Правил дорожного движения).

② Зафиксируйте с помощью фотоаппарата повреждение автомобиля и дорожного покрытия, тормозной путь автомобиля. Постарайтесь сделать кадры с привязкой к местности. Также необходимо обратить внимание на наличие или отсутствие предупреждающих об опасном препятствии знаков, правильность их установки и читаемость и зафиксировать это.

③ Внимательно изучите после прибытия сотрудников ГИБДД правильность и объективность оформления ими документов — справки о ДТП, схемы, протокола и др.

Для того чтобы виновная организация выплатила компенсацию пострадавшему в ДТП водителю, необходимо доказать факт причинения ущерба автомобилю, грузу или иному имуществу, а также факт возможного вреда здоровью

физических лиц. При этом факт причинения вреда должен быть непосредственно связан с ДТП. Для этого требуется соответствующее указание в протоколе, составленном работниками ГАИ, и (или) в экспертном заключении независимой экспертной организации.

④ Обратите внимание, что в протоколе осмотра места происшествия (схеме ДТП) должны быть указаны размеры просадки проезжей части (выбоины, иных повреждений) и ее расположение относительно границ проезжей части (с привязкой к обочине), следы юза или торможения, расположение транспортного средства относительно границ проезжей части.

это надо знать!

Предельные размеры отдельных просадок, выбоин и т. п. определяет ГОСТ Р 50597-93 «Автомобильные дороги и улицы. Требования к эксплуатационному состоянию, допустимому по условиям обеспечения безопасности дорожного движения», утвержденный постановлением Госстандарта РФ от 11.10.1993 №221.

⑤ Обоснуйте величину ущерба. Для этого рекомендуется получить заключение независимого эксперта. Собрав все необходимые документы, определив виновника, который компенсирует ущерб, обратитесь в суд с иском о возмещении ущерба, причиненного ДТП.

Кроме того, за защитой нарушенных прав вы вправе обратиться в прокуратуру.

Валентина МАЛИНИНА

¹ Данные с официального сайта ГИБДД.

² Положения ст. 11, 12 ФЗ «О безопасности дорожного движения» говорят о том, что ответственность за соответствие дорог установленным требованиям в части обеспечения безопасности дорожного движения возлагается: — на этапе проектирования — на исполнителя проекта; — на этапе реконструкции и строительства — на исполнителя работ. Ст. 1064 ГК РФ закрепляет, что вред, причиненный личности или имуществу гражданина, а также вред, причиненный имуществу юридического лица, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред. Кроме того, ст. 151 ГК РФ предусмотрено право гражданина на компенсацию морального вреда.



Незаконные банковские операции в России в XIX веке

Начало 1860-х годов было переломным периодом в развитии финансового рынка Российской империи. Социально-экономические реформы, атмосфера либеральных преобразований, изменившееся отношение к кредиту, появление коммерческих банков, выпуск внутренних государственных займов, отмирание института придворных банкиров, появление новых банковских домов и контор — все эти явления способствовали оживлению финансовых отношений в Российской империи. Финансовая реформа и отказ от существовавшей системы казенных банков рассматривались современниками как «раскрепощение капитала».



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

«РАСКРЕПОЩЕННЫЕ» БАНКИРЫ

Откуда появились деньги на открытие новых банковских контор? Одним из важных источников накопления капиталов была система винных откупов, отмененная в 1863 г. Не менее важным было железнодорожное грюндерство, из которого выросла целая группа так называемых «железнодорожных королей». Среди них были Поляковы, Гинцбурги, В. Кокорев, И. Блюх, К. Ф. фон Мекк, П. Г. фон Дервиз и другие. Бывшие откупщики и железнодорожные грюндеры, накопив капиталы, стали заниматься банковскими операциями. Многие из них сыграли значительную роль в создании в России новой финансовой системы, выступили учредителями основных столичных и провинциальных акционерных и земельных (ипотечных) банков.

Одной из важнейших сторон деятельности банковских домов были операции с железнодорожными ценными бумагами. Иногда эти операции осуществлялись в значительной степени за счет казны. Например, С. Поляков получал многомиллионные

ссуды в Государственном банке на железнодорожное строительство. В период русско-турецкой войны 1877-1878 гг. Военное министерство было готово платить «бешеные» деньги за срочное строительство железнодорожных путей для военных нужд. Полякову разрешили даже приобретать за казенный счет паровозы и подвижной состав за границей, ввозить рельсы и другие необходимые для строительства материалы беспощадно.

Одной из самых популярных финансовых операций, осуществлявшихся банковскими заведениями, была продажа выигрышных билетов мелким клиентам в рассрочку. Эта банковская операция возникла почти сразу после выпуска билетов (облигаций) I и II внутренних выигрышных займов 1864 и 1866 годов, которые представляли собой некую смесь облигаций и лотерей, дававших инвесторам не только возможность получения 5% годовых, но и участие в тиражах выигрышей, главный из которых составлял 200 000 руб. Так как номинал облигации составлял 100 руб. (это было сделано специально, чтобы отсечь от игры на фондовом рынке людей с невысокими доходами), а биржевая стоимость была еще выше, многие желающие выиграть обращались к банкирам. В свою очередь банковские заведения, продавая выигрышный билет, разбивали платеж по желанию покупателя на срок от 6 до 36 месяцев. Условия рассрочки были следующими: со времени внесения задатка всякий выигрыш, который выпадал на обозначенный в специальной квитанции билет, принадлежал покупателю, как будто билет был им полностью оплачен, и должен был быть выдан ему из Государственного банка. Каждый билет



при продаже страховался, и если во время оплаты гасился («вышел в тираж»), то заменялся другим, непогашенным билетом того же займа.

нее покрывала все расходы, но при всей доходности эта операция требовала особого внимания. Любая, даже случайная ошибка могла привести к серьезным последствиям. В большинстве случаев проданные в рассрочку билеты закладывались банковской конторой, и номерам находящихся в залоге билетов велась специальная опись. На каждом проданном билете делалась отметка, что этот билет записан в такую-то квитанцию. Но были случаи, что конторщик «забывал» сделать такую отметку и билет продавался вторично. Таким образом, один и тот же билет мог числиться в двух квитанциях. В случае крупного выигрыша банковская контора или теряла прибыль вследствие своей неосмотрительности, или оказывалась несостоятельной в платежах и тогда терял клиент.

Операция по продаже выигрышных билетов могла иметь негативные последствия и в другом случае. Несчастье могло случиться, если банкир расширял объемы операции, не оставляя достаточных средств в резерве. При сильном падении цены на займы коммерческие банки могли потребовать добавочного обеспечения, тогда как банковская контора не имела такой возможности требовать от своих покупателей и должна была держать бумаги. Из-за невнесения дополнительного обеспечения банк мог продать билеты, из-за чего конторе грозил неминуемый крах.

Не менее выгодной операцией для банковских заведений было страхование выигрышных займов от тиражей погашения. Это было связано с тем, что во время розыгрышей часть билетов объявлялась «вышедшими в тираж» и выплата процентов по ним прекращалась. Такую облигацию следовало сдать в Государственный банк и получить установленную погасительную сумму, которая была на 20-50 руб. выше номинала, но значительно ниже биржевого курса. В результате владельцы погашаемых билетов несли убытки. Чтобы оградить себя от возможных потерь, инвесторы страховали облигации от погашения, внося определенную сумму в банковских домах, которые брали на себя обязательство заменить погашенную бумагу новой или выдать деньгами ее курсовую стоимость.

Постепенно эта операция стала чисто спекулятивной. Некоторые банковские конторы стали страховать номера билетов, хотя самого билета у страхующих не было. В случае выхода его в тираж банкиры выдавали разницу, поэтому многие страховали несколько раз один и тот же билет и предъявляли его туда, где выдавали разницу без предъявления самого погашенного билета. Существовала и практика, когда небольшие конторы перестраховывали



Билет внутреннего выигрышного займа 1864 года.

«КОРОЛИ ВЫИГРЫШНЫХ БИЛЕТОВ»

Одним из первых начал осуществлять операции по продаже билетов выигрышных займов в рассрочку И. Блюх, который в Москве запустил рекламную кампанию по продаже облигаций со взносом задатка в 10 руб. Появление сообщения о том, что в первый же тираж один из проданных в рассрочку билетов выиграл 200 000 руб., привлекло очень многих — от чиновников до прислуги. Очень многие понесли деньги в банковские дома, надеясь на выигрыш. Это вполне объяснимо, если учесть, что заработная плата квалифицированного рабочего составляла во второй половине XIX в. около 20 руб. в месяц. Никто из покупателей не обращал внимания на то, что зачастую эта операция была для них финансово невыгодна, но приманка в виде незначительного первого взноса срабатывала.

Эта операция была настоящей «кормилицей» для небольших банковских заведений. Прибыль от



вали все свои уже застрахованные билеты в крупных банкирских домах или акционерных банках, довольствуясь разницей между ценой, взятой ими и с них. Там, где эта операция была развита, она приносила хороший доход.

Газета «Петербургский листок» так писала о механизме работы банкирского дома Г. Блокка: «Он берет себе выигрышные билеты от мелкой мошкеры и за ее счет играет на бирже. Выигрыш принадлежит банкиру, проигрыш — покупателю. Ново и остроумно.

*Коли молва о нем не врет,
Банкир не любит проволочку,
И сразу то себе берет,
Что продает другим в рассрочку».*

В 1889 г. произошел крах банкирских контор Кана в Петербурге и Мусатова в Москве, занимавшихся торговлей в рассрочку билетами выигрышных займов. Это вызвало большой общественный резонанс, так как в обоих случаях владельцы контор скрылись, прихватив деньги, собранные с многочисленных игроков. Крах конторы Кана, снимавшей помещение в центре столицы, на Невском проспекте, особенно широко освещался в печати. Газета «Новое время» поместила большую статью под символическим названием «Грабители», в ко-

торой рассказала о предприимчивых дельцах, неизвестно каким образом попавших в столицу, открывших здесь банкирские конторы на средства, достаточные разве что для размещения объявлений о найме агентов. Именно эти агенты, снабженные «печатными бланками и рекламами о баснословно выгодной покупке» в рассрочку выигрышных билетов внутренних займов, разъезжали по провинции, убеждая доверчивых клиентов внести 15-рублевый задаток и получить право на определенную часть выигрыша от записанного на них билета.

Уплачивая ежемесячно небольшие суммы, клиент в дальнейшем мог полностью выкупить билет, а вместе с тем и возможность, правда, весьма призрачную, выиграть на него до 200 000 руб. Реальный же доход от сделки получали агенты, которым полагалось 9 руб. с каждого задатка в 15 руб., и контора, совершенно не заботившаяся о честном ведении дела и об окончательном расчете с клиентами. При такой организации процесса неудивительно, что всего через год после открытия контора Кана имела в обороте около 1,2 млн руб. Когда случилось неожиданное банкротство и потребовалось произвести опись имущества, выяснилось, что в конторе оказались всего 300 руб. и один выигрышный билет, хотя контора успела распродать их около 1,5 тысяч штук.

Банкирский дом, XIX век





Ставки на весну

С начала 2016 г. доходность рублевых депозитов продолжает снижаться. Банки связывают такое положение дел со снижением прогноза по инфляции на конец года до 10%, а также со словесными интервенциями Центрального банка: сохраняя ключевую ставку на уровне 11%, регулятор сообщает о ее возможном снижении в будущем при условии отсутствия резких изменений экономической ситуации.

Кроме того, на фактор снижения ставок по депозитам работает сегодняшняя тенденция населения не тратить деньги, а сберегать: по данным Центробанка, объем банковских вкладов россиян за прошлый год вырос на 25%, что говорит о переходе населения на сберегательную модель поведения.

Поэтому крупные банки, которые в прошлом году привлекли большой объем сбережений населения под высокие проценты, в текущих условиях не так заинтересованы в привлечении средств и поддерживают нисходящий тренд по депозитным ставкам.

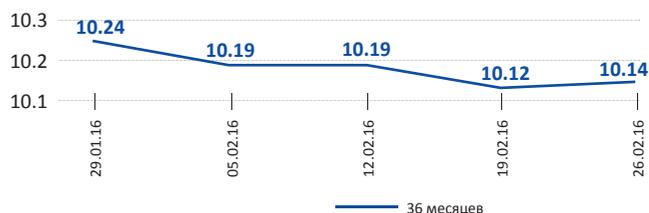
Вопреки общей тенденции, некоторые средние банки, которым сложно конкурировать с самыми крупными, могут начать привлекать клиентов повышенными ставками. Однако учитывая то, что в последнее время Центральный банк лишил лицензий множество средних и мелких коммерческих банков (в феврале лицензии лишились 10 банков), при выборе банка следует руководствоваться не только привлекательными условиями, но и обращать внимание на рейтинги банка и отзывы клиентов (на сайте финпрестиж.рф), а также на наличие действующей лицензии на осуществление банковских операций.

Общая тенденция снижения ставок по рублевым вкладам наблюдалась и в прошлом месяце, о чем говорят данные регулярного мониторинга динамики процентных ставок по депозитам на банковском

рынке Томской области по десяти депозитным продуктам с максимальной доходностью.

Так, в феврале 2016 г. средние значения процентных ставок по вкладам сроком на 6 месяцев снизились с 11,84% до 11,23% (на 0,61 п. п.), по вкладам сроком на 12 месяцев — с 11,88% до 11,4% (на 0,48 п. п.).

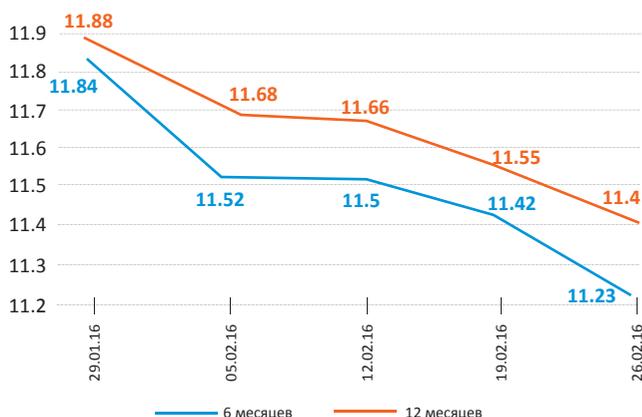
Одновременно с этим средние значения процентных ставок по вкладам сроком на 36 месяцев снизились с 10,24% до 10,14% (на 0,1 п. п.).



Учитывая текущий уровень ставок по банковским вкладам, вероятность продолжения снижения доходности по краткосрочным вкладам остается. Наиболее вероятно, что снижение будет проходить плавно, без резких скачков, в отличие от прошлого года.

На сегодняшний день самые высокие ставки по вкладам в Томской области предлагают в МДМ Банке, Бинбанке, Роспромбанке и Банке Авангард — по 12% годовых для вкладов на 6 и 12 месяцев. Депозиты с доходностью 11,5% предлагают в банках Русский Стандарт, Траст и Инвестторгбанк. В МТС Банке и Промсвязьбанке можно разместить денежные средства под 11,25% и 11,2% годовых соответственно.

Банк	Продукт	Ставка, %	Срок депозита, мес.
Банк Авангард	«Сберкнижка»	12	12
Бинбанк	«Вклад в будущее»	12	6
МДМ Банк	«Вклад в будущее»	12	6
Роспромбанк	«Оптимальный»	12	12
Инвестторгбанк	«Оптимальный+»	11,5	12
Русский Стандарт	«Максимальный доход»	11,5	12
Траст	«Свои люди»	11,5	12
МТС Банк	«Горячий плюс»	11,25	12
Промсвязьбанк	«Моя выгода»	11,2	12





7-я выставка-ярмарка «Ваши личные финансы»

2016 | 15-16
апреля | БКЗ



VLFin.ru / 71-67-97