



«Пластиковые» нюансы заграничного отдыха

Многие из нас уже настолько привыкли расплачиваться пластиковыми картами, что порой забывают, есть ли в их кошельке сколько-нибудь наличных денег. Стоит ли отказываться от привычки к «пластику» при поездке в зарубежный отпуск и какие нюансы следует учесть владельцам рублевых банковских карт, отправляющимся в заморские страны, — вот вопросы, в которых решил разобраться Деловой вестник «Ваши личные финансы». Читайте на **стр. 6**



Читайте в июньском номере:



ТЕРРИТОРИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ЗАСТРАХОВАНО! ОТДЫ- ХАЙТЕ СПОКОЙНО!

СТР. 16



БУДЬ В КУРСЕ КАК ИЗБЕЖАТЬ МЕЛКИХ АФЕР ЗА ГРАНИЦЕЙ

СТР. 18



БИЗНЕС-СТАРТ «ПЯТЬ КОШЕЛЬКОВ» ИЛИ ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИ- МАТЕЛЬСТВА

СТР. 22



НАЛОГОВЫЙ КОМПАС ИНФОГРАФИКА

СТР. 25

ЦИТАТА НОМЕРА:

СВОБОДА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ — ДВЕ СТОРОНЫ ОДНОЙ И ТОЙ ЖЕ МОНЕТЫ, БЕЗ ВТОРОЙ НЕТ ПЕРВОЙ. ВЛАДИМИР ПОЗНЕР

ваши | личные финансы



Деловой вестник «Ваши личные финансы» — ежемесячная газета о финансовой грамотности
Издается с 2010 года

Учредитель, издатель ЗАО «Р-консалт», 634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15
Зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Томской области.
Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 70-00154 от 23 июля 2010 г.

Руководитель проекта Михаил СЕРГЕЙЧИК

Редактор Наталия ВОЛКОВА

Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайнер-верстальщик Наталья ПЕСКОВИЧ

Редакция: Татьяна БОРОВСКАЯ, Александр КОЗЛОВ, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Владимир КОЗЛОВСКИХ, Юрий ГОЛИЦЫН, Варвара СОКОЛОВСКАЯ, Марина БАКУНИНА, Сергей КИПКО, Ольга КОВАЛЕВСКАЯ

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

e-mail: info@VLFin.ru

Адрес редакции:

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

По вопросам размещения рекламы:

тел. 716-797

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

Отпечатано в типографии

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

Тираж 20 000 экз.

Дата выхода в свет: 2.06.2014

Время подписания в печать:

по графику — 23.00, 30.05.2014

фактически — 23.00, 30.05.2014

Подписной индекс 54215 в каталоге Межрегионального агентства подписки



6-7 июня состоится

«Томская школа финансовой журналистики»

6-7 июня 2014 года будет работать «Томская школа финансовой журналистики». Целями мероприятия являются:

1. Популяризация тем финансово-экономического направления в СМИ Томской области.
2. Повышение профессионального уровня журналистов, пишущих статьи финансово-экономической тематики.
3. Определение путей взаимодействия СМИ, учебных заведений и работников финансовой сферы.

В работе Школы примут участие представители СМИ Томской области, преподаватели и студенты учебных заведений г. Томска, представители органов власти Томской области, а также приглашенные эксперты:

Алексей Сергеевич Бобровский, ведущий журналист ВГТРК, начальник службы экономических новостей, экономический обозреватель телеканала «Россия 24» (г. Москва);

Григорий Томасович Бегларян, экономический обозреватель телеканала «Россия 24», биржевой аналитик радиостанции Business FM (г. Москва).

Организаторы мероприятия: Департамент финансов Томской области, проект «Ваши личные финансы» при участии ГТРК «Томск», факультета журналистики НИ ТГУ, Департамента информационной политики и общественных связей Администрации Томской области.

Прием заявок на участие проводится до 4 июня 2014 года. Участие бесплатно. Телефон — 716-797.



МДМ Банк



Реклама

Высокая ставка. Надолго

Вклад «МДМ-Выгодный»

www.mdm.ru 8 800 2003 700 8 800 333 95 00



* Привлечение срочных вкладов на условиях продукта «МДМ-Выгодный» осуществляется с 15.05.2014 г. Минимальная сумма вклада — 30 000 руб. / 1 000 долларов США / 1 000 евро. Срок размещения — 540 дней. Максимальная сумма вклада в течение срока действия договора с учетом всех пополнений — 30 млн. руб. / 1 000 000 долларов США / 1 000 000 евро. Процентная ставка по вкладу в рублях: от 10,00 до 10,50% годовых; в долларах США — 4,25% годовых; в евро — 3,75% годовых. Частичное снятие со счета вклада не предусмотрено. Выплата процентов ежемесячно, путем причисления к сумме вклада (капитализация) или выплаты на счет. Пополнение по вкладу предусмотрено за исключением последних 181 дня до момента окончания срока действия договора вклада. Вклад может быть продлен на тот же или иной максимально приближенный к нему срок на условиях данного либо иного вида вклада, действующих на момент продления вклада. В рамках вклада в целях выплаты процентов клиенту может быть открыт банковский счет для расчетов с использованием международных банковских карт Visa Classic / MasterCard Standard / Visa Gold / MasterCard Gold / Visa Platinum / Visa Infinite, в соответствии с действующими тарифами ОАО «МДМ Банк». Процентная ставка при досрочном расторжении вклада от 0,01% до 9,00% годовых в зависимости от срока нахождения денежных средств на вкладе и валюты вклада. Для вкладов, которые предусматривают капитализацию в течение срока действия договора, при досрочном расторжении договора вклада условие о капитализации не применяется. Комиссия за выдачу наличных денежных средств, поступивших безналичным путем, определяется тарифами ОАО «МДМ Банк». Информация действительна на 20.05.2014 г. ОАО «МДМ Банк». Ген. лицензия ЦБ РФ №323 от 05.12.2012г.

Под подробная информация по тел. 716-797 и на сайте VLFin.ru.



Пенсия в вопросах и ответах

Продолжаем отвечать на вопросы, касающиеся будущей пенсии, способов увеличения ее размера, уплаты пенсионных взносов и многие другие. Вопросы можно задать по телефону редакции 716-797 либо на сайте VLFIN.RU в специальном разделе «ЗАДАЙТЕ СВОЙ ВОПРОС ЭКСПЕРТУ», тематика «О ПЕНСИИ». На вопросы отвечает управляющий Отделением Пенсионного фонда России по Томской области Дмитрий Мальцев.

— Слышал, что те, кто платит в ПФР страховые взносы, могут теперь сдавать отчетность одним документом или по одной форме. О чем идет речь?

Д. М.: — С 1 января 2014 года изменился порядок перечисления страховых взносов в Пенсионный фонд РФ. Теперь плательщики страховых взносов будут перечислять их на обязательное пенсионное страхование единым платежом, т. е. единым расчетным документом (одним платежным поручением/квитанцией) без разделения на страховую и накопительную части трудовой пенсии.

В расчетном документе теперь указывается КБК (код бюджетной классификации), предназначенный для учета страховых взносов на выплату страховой части трудовой пенсии:

- 392 1 02 02010 06 1000 160 — для работодателей;
- 392 1 02 02140 06 1000 160 — для плательщиков, уплачивающих страховые взносы за себя (ИП, главы КФХ, адвокаты, нотариусы и т.д.).

Отметим, что коды бюджетной классификации для страховых взносов и банковские реквизиты для их перечисления в 2014 году остались прежними. Подробнее о КБК можно узнать на томской странице сайта ПФР: раздел «Работодателям региона», подраздел «Администрирование страховых взносов».

Порядок уплаты страховых взносов на обязательное медицинское страхование не изменен. В платежном поручении указывается КБК 392 1 02 02101 08 1011 160.

Кроме того, страхователи-работодатели ежеквартально представляют в органы Пенсионного фонда по месту своего учета единую отчетность — расчет по начисленным и уплаченным страховым взносам на обязательное пенсионное страхование в ПФР РФ и обязательное медицинское страхование в Федеральный фонд обязательного медицинского

страхования. Сведения, необходимые для осуществления персонифицированного учета в отношении застрахованных лиц, являются его неотъемлемой частью и включены в раздел 6 Расчета.

— Как будут получать пенсию индивидуальные предприниматели после 2015 года? Точнее те ИП, которые выйдут на пенсию в 2015 году и позже.

Д. М.: — Вступающий в действие с 1 января 2015 г. закон «О страховых пенсиях» предусматривает единый для всех порядок пенсионного обеспечения. Каких-либо особых норм для ИП новым законом не предусмотрено.

Напоминаю, что со следующего года право на пенсию по старости граждане приобретают при наличии одновременно трех условий:

- достижение возраста 55 лет — для женщин, 60 лет — для мужчин;
- страховой стаж не менее 6 календарных лет (ежегодно продолжительность требуемого стажа будет увеличиваться на 1 год и к 2024 г. достигнет 15 лет);
- индивидуальный пенсионный коэффициент не менее 6,6 (с последующим ежегодным повышением на 2,4 до достижения 30).

Что касается размера, то с 2015 г. размер пенсии по старости будет состоять из 2 частей — фиксированной выплаты и страховой пенсии. Фиксированная выплата, как и сейчас, будет устанавливаться в твердом размере (с 1.01.2015 — 3935 руб.) с повышением для 80-летних, инвалидов 1 группы, на иждивенцев и за проживание или длительный стаж работы на Севере. В новом законе предусмотрено повышение этой части пенсии за более позднее (т.е. после достижения пенсионного возраста) назначение пенсии.



«Пластиковые» нюансы заграничного отдыха



Многие из нас уже настолько привыкли расплачиваться пластиковыми картами, что порой забывают, есть ли в их кошельке сколько-нибудь наличных денег. Стоит ли отказываться от привычки к «пластику» при поездке в зарубежный отпуск и какие нюансы следует учесть владель-

цам рублевых банковских карт, отправляющимся в заморские страны, — вот вопросы, в которых решил разобраться Деловой вестник «Ваши личные финансы».

Крупнейшими и наиболее распространенными платежными операторами в мире, обслуживающими банковские пластиковые карты, являются Visa и MasterCard. Так, на долю Visa приходится более 50% всех выпущенных в мире пластиковых карт, на долю MasterCard — более 20%. Несмотря на то, что обе системы американские, используют они разные валюты: платежной единицей Visa является доллар США, MasterCard — евро. Именно это различие и является главным критерием выбора пластиковой карты, наиболее выгодной для осуществления платежей за границей. Разберемся, почему.

Visa — крупнейшая международная платежная система, охватывает более 200 стран по всему миру. В зону обслуживания компании входят: Европа, Ближний и Средний Восток, Азия, Африка, Канада, США, Карибский регион и Латинская Америка. В России Visa впервые появилась в 1988 году, когда советским спортсменам, отправлявшимся на XXIV летние Олимпийские игры в Сеул, выдали банковские карты Visa.

MasterCard — вторая по масштабам (после Visa) международная платежная система, охватывающая более 210 стран мира. Регионы обслуживания: Азиатско-Тихоокеанский регион, Северная Америка, Европа, Ближний Восток, Африканский регион, Латинская Америка, Карибский бассейн.

VISA ИЛИ MASTERCARD?

Рассмотрим простой пример. Вы планируете провести отпуск в Европе и в качестве платежного средства будете использовать рублевую банковскую карту:

Visa: при оплате покупки средства на карте претерпят двойную конвертацию: сумма в валюте покупки (в евро) будет конвертирована в валюту расчетов банка с системой Visa — то есть в доллары — по курсу платежной системы. Получившаяся сумма в долларах будет конвертирована в валюту счета карты — рубли — по курсу банка-эмитента карты, действующему на дату обработки платежа. Дата расчета картой может не совпадать с датой обработки платежа банком, следовательно, если на момент обработки платежа курс доллара, установленный банком для пластиковых карт, будет выше,



чем курс на момент расчета картой в магазине, то сумма списания будет больше.

Комментирует начальник отдела развития банковских карт ОАО «Томскпромстройбанк» Сергей Вымятнин: «Комиссии за международные операции по картам международных платежных систем на клиента не перекадываются. При оплате за границей производится конвертация суммы валюты операции в валюту, в которой ведется счет карты. Есть банки-эмитенты, которые в своих тарифах предусматривают комиссию за конвертацию по международным операциям, совершенным с использованием банковских карт. Таким образом, сумма, которая спишется со счета клиента при совершении операции по рублевой карте за границей, зависит только от комиссии (если она есть — прим. автора) и курсов конвертации».

По аналогичной схеме будет работать и банкомат, если вы захотите снять наличные в евро, но при этом придется заплатить банку комиссию за снятие денег в заграничном банкомате, которая составляет как правило 1–5% от суммы, но не может быть меньше установленной банком суммы.

Пример

Допустим, комиссия банка за снятие наличных в банкомате стороннего банка составляет 1% от суммы, но не менее 7 долларов. Даже если клиент снимает 100 долларов (1% от этой суммы составляет 1\$), он все равно платит комиссию 7 долларов. Таким образом, дешевле снимать более крупные суммы денег.

MasterCard: потребуется всего одна конвертация — из рублей в евро, поскольку именно он является платежной единицей в системе.* При снятии наличных, как и в первом случае, придется заплатить комиссию за пользование «чужим» банкоматом.



Таким образом, становится очевидно: на отдыхе в Европе выгоднее расплачиваться **MasterCard**, карты же системы **Visa** лучше брать с собой в те страны, где к оплате принимается доллар.

Что касается расчетов рублевой картой, производимых в валютах, отличных от доллара и евро, то здесь всегда происходит двойная конвертация:

1. из местной валюты — в валюту расчета платежной системы (доллар у Visa и евро у MasterCard) по курсу платежной системы;
2. из валюты платежной системы — в рубли.

Например, если вы находитесь в Китае и хотите снять в банкомате юани с рублевой карты Visa, то юани сначала конвертируются по курсу Visa в доллары, а из долларов по курсу банка — в рубли. Со счета списываются рубли, а банкомат выдает юани. При этом банк-эмитент возьмет с вас комиссию за операцию в валюте, отличной от доллара и евро, а также за снятие наличных в банкомате стороннего банка.

Какую карту предпочесть в данном случае — Visa или MasterCard? По словам начальника отдела развития банковских карт ОАО «Томскпромстройбанк» Сергея Вымятнина, «принципиальной разницы нет, в Китае обслуживаются как карты МПС MasterCard, так и карты Visa. Разница зависит от типа карты, ее наполняемости с точки зрения дополнительных услуг (при использовании карт премиального сегмента). Конвертация евро и долларов США в местную валюту проходит одинаково, как по картам МПС Visa, так и по картам МПС MasterCard».

Естественно, что перед тем как взять с собой в отпуск банковскую карту, необходимо выяснить, какие комиссии и в каком размере вам придется платить за совершение платежных операций с валютами, отличными от доллара США и евро, и за снятие денег в банкоматах. Эти комиссии устанавливает не платежная система, а банк, выпустивший карту. Поэтому перед поездкой необходимо уточнить эту информацию в вашем банке.

Конвертация валют в системе Visa

Курс обмена валют в системе Visa устанавливается ежедневно и зависит от курса валют на валютных рынках или курсов, одобренных госорганами. При совершении платежа или обналичивании средств в банкомате валюты обмениваются по курсу, действовавшему за 1 день до обработки транзакции. Таким образом, курс, по которому произойдет конвертация, будет зависеть от того, когда транзакция поступит в систему Visa из торгово-сервисной точки.

**А МОЖЕТ БЫТЬ ВСЕ ЖЕ
НАЛИЧНЫЕ...?**

Ответить на этот вопрос однозначно, пожалуй, нельзя. С одной стороны, проще сразу обменять рубли на валюту той страны, куда вы едете в отпуск, и взять с собой наличные. С другой стороны, после покупки валюты в банке ее курс может упасть и выгоднее будет пользоваться картой — ведь конвертация происходит с учетом текущего курса. Однако даже в этом случае экономия вряд ли будет существенной, поскольку курс конвертации валют, устанавливаемый банками для пластиковых карт, сам по себе невыгоден для клиента.

Взять ли с собой наличные или пластиковую карту — это вопрос предпочтений каждого конкретного человека. Но даже если вы выбираете первый вариант, то иметь при себе еще и «пластиковые деньги» не помешает: карта будет вашей страховкой на случай, если вам не хватит наличных денег. Имея карту, всегда можно будет снять деньги в банкомате или расплатиться за покупку. К тому же наличные деньги, как и любую материальную вещь, можно потерять. Риск потери пластиковой карты тоже есть, однако если ее вовремя заблокировать, то средства останутся в



сохранности, а саму карту всегда можно восстановить. Потерянные же наличные вам вряд ли кто-то вернет.

В идеале в поездку лучше брать не основную карту, на которой хранятся все ваши средства, а завести отдельную. На эту карту можно положить определенную сумму денег, которую вы планируете потратить в отпуске. Во-первых, лимит средств помогает удержаться от лишних трат, а во-вторых в последнее время нередки случаи мошенничества и «светить» за границу свою основную банковскую карту небезопасно.

Советы по использованию пластиковой карты за границей

- Заведите для поездки отдельную карту и положите на нее ровно столько денег, сколько планируете потратить в поездке. Лучше, если это будет карта с чипом, так как она более безопасна;
- Выберите более выгодную платежную систему для той страны, куда вы едете: MasterCard — для Европы, Visa — для «долларовых» стран;
- Заранее уточните в банке тарифы обслуживания вашей карты за рубежом: лимиты обналичивания денег в банкоматах и комиссии за пользование банкоматами сторонних банков, комиссии за конвертацию валют (есть в некоторых банках);
- Выпишите номер вашей карты и телефоны службы поддержки владельцев карт: если вы вдруг потеряете карту, вся необходимая информация для ее блокировки будет у вас под рукой;
- При обналичивании средств в банкоматах не снимайте слишком маленькие суммы, так как это невыгодно.

Многие банки включают в перечень опций карт Visa и MasterCard класса Platinum и Gold услугу по экстренной выдаче наличных платежной системой или восстановлению карты в случае ее порчи, утери или неисправности. Чтобы воспользоваться этой опцией, клиенту нужно обратиться в свой банк и сделать заявку. Размер суммы, которую владелец карты может получить в экстренном порядке, лимитируется банком (например, в Сбербанке и Альфа-Банке сумма одной операции экстренной выдачи наличных денег ограничена 5 000 \$ или эквивалентной суммой в другой валюте).

Юлия СОЛОВЕЙ

* Как пояснили «ВЛФ» в Томском отделении Промсвязьбанка, торговые и сервисные точки за границей, принимающие к оплате карты, отличаются настройками, и некоторые из них проводят платежи в евро (в этом случае будет иметь место одна конвертация — из евро в рубли по курсу банка-эмитента), а некоторые ведут расчеты в долларах (в этом случае будет две конвертации: евро — в доллары по курсу платежной системы, а из долларов — в рубли по курсу банка). Поэтому перед тем как расплатиться картой MasterCard, лучше уточнить, в какой валюте организация ведет расчеты.



СБЕРБАНК

Всегда рядом



Как поехать в отпуск
за 2 500 рублей*
в месяц

ОФОРМИТЕ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ
КРЕДИТ



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ



8 800 555 55 50

(звонки по России – бесплатно)



www.sberbank.ru

* 2 500 рублей в месяц – сумма ежемесячного платежа при выполнении следующих условий: категория заемщика – клиент, получающий заработную плату в Сбербанке; программа кредитования – «Потребительский кредит без обеспечения»; срок кредитования – 60 месяцев (включительно); сумма кредита – 97 404,33 рублей; ставка – 18,5%; ежемесячный платеж – 2 500 рублей.

Акция проводится с 16.05.2014 г. по 31.08.2014 г. включительно во всех кредитующих подразделениях ОАО «Сбербанк России», за исключением регионов, участвующих в акции по потребительским кредитам, проводимой в период с 01.06.2014 по 31.08.2014 (г. Ростов-на-Дону, Ростовская область, г. Н. Новгород, Нижегородская область, Республика Татарстан). В рамках акции по программам кредитования «Потребительский кредит под поручительство физических лиц» и «Потребительский кредит без обеспечения» устанавливается процентная ставка от 14,5% до 25,5% годовых для кредитов в рублях на срок от 3 до 60 месяцев включительно. В рамках указанных диапазонов процентная ставка устанавливается индивидуально в зависимости от надежности, платежеспособности и категории клиента. Комиссии по кредиту отсутствуют. Минимальная сумма кредита от 15 000 рублей. Для отделений банка в г. Москве минимальная сумма кредита – 45 000 рублей. Максимальная сумма кредита 1 500 000 рублей для «Потребительского кредита без обеспечения» и 3 000 000 рублей для «Потребительского кредита под поручительство физических лиц». Подробная информация – по телефону справочной службы или на сайте Банка www.sberbank.ru. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012, тел. 8 800 555 55 50 (звонки по России бесплатны). Изменение условий производится Банком в одностороннем порядке. Информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой. Реклама.

«Безвизовый» режим: каковы перспективы?



Представители международных платежных систем Visa и MasterCard пришли к выводу, что ряд положений о национальной платежной системе, принятых недавно Госдумой, будет иметь негативные последствия для их работы в России. Ранее Visa и MasterCard приостановили обслуживание карт некоторых российских банков. Корреспондент Делового вестника «Ваши личные финансы» решил провести экспертный опрос и узнать, чем рискуют томищи-держатели карт Visa и MasterCard в случае, если эти компании все же решат уйти с российского рынка. Как населению обезопасить себя от возможных рисков, и есть ли альтернативы этим платежным системам (учитывая, что НПС еще не создана)?

РИСКИ

Сергей Вымятнин, начальник отдела развития банковских карт ОАО «Томскпромстройбанк»:

— Если Visa и MasterCard все же решат уйти с российского рынка, держатели карт рискуют только удобством: не будет возможности рассчитывать по банковским картам за рубежом.

Андрей Лахтин, начальник отдела пластиковых карт ООО «Промрегионбанк»:

— Риски для держателей банковских карт Visa или MasterCard не настолько велики, насколько говорят СМИ. Сейчас между банками созданы или ак-

тивно создаются каналы межбанковского взаимодействия, позволяющие в случае непредвиденных ситуаций замкнуть проведение операций по картам на Россию и несмотря ни на что проводить операции по картам международных платежных систем. То есть операции внутри банковской инфраструктуры будут проходить как обычно, единственное — нельзя будет рассчитаться в чужих устройствах и снять деньги в чужих банкоматах.

Как бы ни обыгрывалась информация о том, что деятельность Visa и MasterCard в России будет для них убыточна при принятии поправок*, все это лишь риторика. Бизнес есть бизнес. Вряд ли пла-

* Согласно поправкам к закону «О национальной платежной системе» международные платежные системы будут обязаны разместить на спецсчетах в ЦБ РФ обеспечительный взнос в размере двухдневного оборота системы.



тежные системы с легкостью упустят крупный и обладающий хорошим потенциалом рынок. По данным Банка России, на сегодняшний день выпущено 217 миллионов карт, причем из них около 95% приходится на Visa и MasterCard. Международные платежные системы развивают электронные платежи в нашей стране уже около четверти века, и сейчас, когда ярко выражен ежегодный рост объемов транзакций, наивно полагать, что они так просто уйдут из России.

Евгений Гусев, директор Томского филиала ООО «Компания Брокеркредитсервис»:

— Если VISA и MasterCard решат уйти с российского рынка (что мы считаем маловероятным), подавляющее большинство держателей карт этого не заметит. Они по-прежнему будут снимать наличные в банкоматах и оплачивать товары и услуги на территории России. Пострадают только те держатели карт, которые использовали банковские карты за пределами РФ во время поездок (им придется перейти на наличные) или оплаты товаров и услуг в зарубежных интернет-магазинах.

КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ?

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

— На текущий момент нет никакой информации о прекращении работы Visa и MasterCard в России, населению не стоит поддаваться панике, снимать деньги. Сбербанк продолжает сотрудничество с международными платежными системами в полном объеме. Единственное, что я бы рекомендовал россиянам, — выбирать карточные продукты крупных надежных банков. Как показывает практика, санкции имели место в небольших банках и носили точечный характер. Нарушение интересов серьезных игроков на рынке банковских услуг практически невозможно.

Евгений Гусев («БКС»):

— Тем, кто активно использует карты во время поездок за рубежом, желательно иметь с собой еще и наличные, чтобы в случае «отключения» российских банков от Visa/MasterCard не остаться без средств. Других рисков я для российских держателей карт не вижу.

Андрей Лахтин («Промрегионбанк»):

— В любом случае не стоит отказываться от использования ставших для всех нас уже привычными банковских карт. Вероятность прекращения работы

международных платежных систем с российским рынком минимальна. Даже при худшем исходе сложившейся ситуации все российские банки под руководством Центрального Банка РФ проводят комплекс мер, для того чтобы внутрирегиональные транзакции продолжали обрабатываться. Денежные средства клиентов в этом случае никуда не денутся, операции внутри страны все так же будут проводиться. При возможной остановке расчетов Visa и MasterCard по картам российских клиентов последним нужно будет просто по мере надобности ходить в банк и снимать наличные денежные средства, если они находятся в России.

Сергей Вымятнин («Томскпромстройбанк»):

— Деньги держателей карт международных платежных систем не пропадут, так как денежные средства находятся не на карте, а на их банковских счетах. Их можно будет снять наличными со счета, либо перевести на свой рублевый вклад.

АЛЬТЕРНАТИВЫ ЕСТЬ

Михаил Хазин, экономист, президент консалтинговой компании «НЕОКОН»:

— Есть платежные системы отдельных крупных банков, есть «Золотая корона», есть, наконец, ОРС (объединенная расчетная система), которая объединяет больше 100 банков. При этом последние две построены на чисто российском программном обеспечении. Проблема в том, что руководство Минфина и Центробанка ориентировано на «дружбу» с Западом (в лице МВФ и близких к нему структур) и делает все, чтобы соответствующие технологии, конкурентные Visa и MasterCard, не были реализованы (можно тут вспомнить принятие первого варианта закона о платежной системе, в процессе которого Минфин фактически выступил лоббистом интересов этих компаний против интересов страны). Принятие соответствующего закона несколько сдвинуло ситуацию к лучшему, однако теперь Центробанк и Минфин занимаются стратегическим саботажем, так что сказать, когда заработает российская национальная платежная система, достаточно сложно. Но после того, как она заработает, никаких особых последствий ухода Visa и MasterCard с нашего рынка не будет — в конце концов, мы можем выходить на мировые рынки через китайскую карточную систему.

Валентина Кузьмина, директор департамента платежных карт ОАО «Промсвязьбанк»:

— Национальный клиринг необходим в первую очередь для минимизации рисков перерыва в рабо-



те сервисов. Учитывая, что прецедент, связанный с отключением некоторых банков, негативно повлиял на развитие международных карт в России, реализация национального клиринга и создание собственной платежной системы является важнейшей задачей для национального карточного бизнеса. Мы заинтересованы в продолжении отношений с международными платежными системами. Но также нам важно обеспечивать бесперебойное обслуживание карт клиентов на национальном уровне. Сейчас ведется работа по минимизации рисков, и Промсвязьбанк принимает в ней активное участие.

Евгений Гусев («БКС»):

— Первая и главная альтернатива международным платежным системам — это межбанковские объединения (например, ОРС), а также каналы межбанковского взаимодействия, которые позволят выпускать и обслуживать карты без участия международных платежных систем. Даже уже выпущенные карты с логотипами Visa или MasterCard смогут работать фактически как карты национальной платежной системы. Для работы этих карт за рубежом необходимо участие международных платежных систем, либо иностранных национальных платежных систем (JCB, China UnionPay и др.). С учетом тех репутационных потерь, которые уже понесли международные платежные системы в связи с санкциями против российских банков, перспективы межбанковских объединений представляются весьма хорошими. Развитие национальной платежной системы (а, возможно, и международной платежной системы) на основе межбанковских объединений позволит повторить опыт международных платежных систем с использованием более передовых технологий и с меньшими рисками для ее участников.

Сергей Вымятнин («Томскпромстройбанк»):

— На территории Российской Федерации в настоящее время функционируют российские платежные системы, крупнейшие из которых — ПРО100, UnionCard, «Золотая Корона». «Томскпромстройбанк» является участником платежной системы «Золотая Корона» с 1995 года. В этой системе используются микропроцессорные карты, которые устойчивы к магнитным, электростатическим и другим воздействиям и имеют срок службы до 10 лет. Карты надежно защищены, за все годы работы платежной системы не зафиксировано ни одного случая мошенничества с микропроцессорными пластиковыми картами «Золотая Корона». Обслу-



живаются карты «Золотая Корона» на всей территории Российской Федерации в банкоматах и торговых точках. В Томске, кроме точек обслуживания ОАО «Томскпромстройбанк» (более 30 банкоматов и 200 торговых точек), карты «Золотая Корона» обслуживают Промрегионбанк, Банк Левобережный, МДМ Банк и другие.

Андрей Лахтин («Промрегионбанк»):

— Есть и другие альтернативные международные платежные системы — такие, как Japan Credit Bureau, China UnionPay и т.д. Во-первых, область их присутствия не настолько велика, как у Visa и MasterCard, во-вторых, никто не может дать стопроцентной гарантии, что они не поведут себя так же, как потенциально могут повести себя Visa и MasterCard. Есть также российская платежная система «Золотая Корона», ООО «Промрегионбанк» плодотворно сотрудничает с ней уже почти семь лет, и все эти годы данная платежная система активно совершенствуется и развивается. РПС «Золотая Корона» широко распространена по всей России и конечно, не может соперничать с международными платежными системами на мировой арене в той мере, как нам бы всем хотелось, но на внутрيريональном рынке она вполне может это сделать. Что касается национальной платежной системы, вероятность ее превращения в конкурентную Visa и MasterCard систему как по качеству и спектру услуг, так и по надежности и удобству для клиентов очень низка, и нет надежды на ее международное развитие. НПС будет принадлежать ЦБ и работать изначально только в двух странах, поэтому путешествующим за границу гражданам в любом случае придется обращаться к картам международных платежных систем Visa и MasterCard.

Анна ЯРОСЛАВЦЕВА



РоссельхозБанк



Кредит на любые цели

Московский тракт, 8 Б, тел. 20-22-24
Иркутский тракт, 32, тел. 75-55-67

Всю информацию об условиях предоставления продуктов ОАО "Россельхозбанк" вы можете получить по телефону 8 800 200-02-90, на официальном сайте www.rshb.ru и в офисах ОАО "Россельхозбанк".
Генеральная лицензия Банка России № 3349 (бессрочная). Реклама

Звонок по России бесплатный

8 800 200-02-90 | www.rshb.ru



Инвестиции на каникулах



Лето — традиционная пора отпусков, время, когда хочется отдохнуть от городской суеты и набраться сил. Уезжая в отпуск, мы стремимся закончить все текущие дела и с чистой совестью сесть в самолет. Но что делать с инвестициями? Как защитить свои вложения на период отпуска, тем более, когда ситуация в мире столь нестабильна, рассказывает независимый финансовый советник Роман Романович.

Лето — это период низкой активности на фондовых рынках, а в условиях нестабильной экономической и политической ситуации могут происходить резкие движения. В связи с этим не рекомендуется на время отпуска оставаться в акциях, поскольку в период нестабильности именно акции особенно остро реагируют на происходящие события. Так, например, заявления глав государств по украинскому вопросу в разное время приводили как к росту российских акций на 5%, так и к их падению на 5% за один день. Чтобы защитить себя от непредвиденных убытков в связи с резким изменением цен и невозможностью оперативного реагирования в отпуске, рекомендуется на это время сформировать пассивный портфель из инструментов с фиксированной доходностью. Такими инструментами могут быть облигации или структурные продукты.

Составляя портфель из облигаций, в первую очередь следует обратить внимание на их эмитента. По государственным облигациям вы можете рассчитывать на получение доходности на уровне 7–7,5% годовых. По облигациям Томской области — от 9,2%. При этом начисление купонного дохода происходит ежедневно, и, если по возвращении из отпуска вы решите продать эти бумаги, то не потеряете накопленного за время вашей поездки дохода. Важно обратить внимание на сроки погашения этих облигаций. Так, облигации с дальними сроками погашения имеют большую чувствительность относительно облигаций с близкими сроками погашения. Например, в разгар политического кризиса в Украине и введения санкций со стороны стран Запада российские ОФЗ с разными сроками погашения вели себя по-разному. Так, облигации с погашением в этом году практиче-

ски не изменились в цене, а бумаги с погашением в 2028 году снижались более чем на 15%, что очень существенно для государственных бумаг. На время отпуска рекомендуется перекладываться в облигации со сроками погашения через 1–2 года.

Что касается структурных продуктов, то в них вы можете заработать до 18% годовых при отсутствии риска или до 25% при риске в 2,5%. И вместе с тем структурные продукты имеют ряд особенностей. Во-первых, это жесткий срок действия — 3,6 или 12 месяцев, в течение которого расторгнуть договор без потерь невозможно. Во-вторых, доходность достигается в результате движения базового актива. Если базовый актив останется без движения или снизится, то вы просто вернете назад вложенные средства без дополнительного дохода. В текущих условиях, когда многие акции упали в цене, этот вариант можно рассматривать с перспективой 3-6 месяцев. Это позволит при отсутствии риска получить хорошую доходность с высокой вероятностью.

Многие задаются вопросом перевода портфеля в доверительное управление на время отпуска, но, на мой взгляд, это нецелесообразно. Во-первых, теряется контроль над портфелем, и результат будет зависеть от опыта и честности управляющего. Во-вторых, в доверительном управлении как правило используются долгосрочные стратегии, которые не всегда способны показать результат на коротких промежутках времени. Кроме того, очень важно перед отъездом согласовать со своим финансовым советником возможные каналы связи в случае форс-мажорных ситуаций.

От того, насколько эффективно вы организуете процесс управления личными финансами перед отпуском, будет зависеть их состояние после вашего возвращения.



Вы заболели в отпуске?



Болезни могут застать везде, неважно, находится ли человек в родной стране или за рубежом. Что будет с «потерянными» отпускными днями? Какие документы необходимо предоставить работодателю для оформления «больничного»? Разъяснить ситуацию любезно согласились специалисты Томского территориального органа Фонда социального страхования РФ.

Если вы заболели во время очередного оплачиваемого отпуска, находясь на территории страны или за ее пределами, то согласно ст. 124 ТК РФ работодатель должен продлить отпуск или по согласованию с работником перенести его на другой срок. А для произведения соответствующих расчетов, выплат и получения компенсации необходим больничный лист, оформленный в соответствии с российским законодательством.

При этом оформлять дополнительное заявление от сотрудника о продлении отпуска и новый приказ о его предоставлении не требуется.

Но так как согласно ТК РФ у сотрудника есть выбор — продлевать отпуск или переносить его, то во избежание недоразумений сотруднику следует написать заявление, в котором и отразится принятое им решение. В случае, когда заболевание длилось и после окончания отпуска, отпуск продлевается только на количество дней временной нетрудоспособности, совпавших с днями очередного отпуска.

Кроме того, сотруднику полагается пособие по временной нетрудоспособности* в соответствии с ТК РФ.

ЗА РУБЕЖОМ

Если работник заболел на отдыхе за рубежом, он должен получить по месту нахождения документы, которые подтверждают его временную нетрудоспособность. Документ, полученный в иностранной клинике, должен быть не только правильно оформлен, но и заверен. После того как гражданин получил легализованный и переведенный иностранный больничный лист и вернулся на Родину, ему необ-

ходимо обратиться за обменом на отечественный листок нетрудоспособности в медучреждение по месту жительства или в частную клинику.

Здесь есть ряд тонкостей. Так, упрощенный способ легализации больничного листа принят в странах, присоединившихся к Гаагской конвенции (Болгария, Германия, Греция, Италия, Израиль, Франция, Хорватия и еще более 100). Заболевшему гражданину должен быть выдан листок нетрудоспособности образца, утвержденного в этом государстве, удостоверенный штампом «апостиль» компетентным органом иностранного государства. Этот документ по возвращении в Россию подлежит замене на листок нетрудоспособности установленного в РФ образца без какой-либо легализации или иного заверения. Если иностранный больничный выдан в стране, которая не является участником Гаагской конвенции, то необходимо будет пройти процедуру консульской легализации**. Легализация для документов из стран СНГ не требуется.

Работодатель может продлить отпуск, опираясь на иностранный больничный, но оплачивать его за счет средств ФСС не имеет права.

В случаях, когда сотрудник, находясь в оплачиваемом отпуске, ухаживает за больным ребенком или близким родственником, листок нетрудоспособности не выдается и отпуск не продлевается.

Отпуск заболевшему сотруднику не продлевается, если он находится в отпуске с условием последующего увольнения. В данном случае сотруднику выплачивается пособие по временной нетрудоспособности за календарные дни болезни.

* Пособие по временной нетрудоспособности выплачивается застрахованному лицу за все календарные дни, включая выходные и праздничные дни, приходящиеся на период временной нетрудоспособности.

** Консульская легализация заключается в установлении и засвидетельствовании подлинности подписей на документах и актах и соответствии их законам страны пребывания с целью использования их в другом государстве.



Застраховано! Отдыхайте спокойно!

СКОЛЬКО НИ ГОВОРИ О ПЛЮСАХ ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ, ОБРАЩЕНИЕ К ЭТОМУ ВИДУ СОБСТВЕННОЙ ЗАЩИТЫ СРЕДИ НАСЕЛЕНИЯ ВСЕ ЕЩЕ НОСИТ НЕОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР. ВСЕ ПОНИМАЮТ, ВСЕ СОГЛАШАЮТСЯ, НО ПРИМЕНЯТЬ НЕ ТОРОПЯТСЯ. НО КОГДА РЕЧЬ ИДЕТ О РЕАЛЬНЫХ РИСКАХ, КОТОРЫЕ МОГУТ УГРОЖАТЬ ЖИЗНИ, ЗДОРОВЬЮ ИЛИ ИМУЩЕСТВУ ЧЕЛОВЕКА, К ПРИМЕРУ, В ПЕРИОД ОТПУСКА, НЕЛЬЗЯ НЕДООЦЕНИВАТЬ ПОЛЬЗУ ТАКОЙ СТРАХОВКИ.



РАЗУМНАЯ ПЛАТА ЗА СПОКОЙСТВИЕ?

Если вы уезжаете в отпуск или в командировку и некому приглядеть за вашей квартирой, то для собственного спокойствия стоит рассмотреть вариант краткосрочного страхования. Под это определение подходят страховые договоры, заключаемые на срок менее 12 месяцев. Насколько оно удобно и выгодно, каковы особенности страхования квартир на период отпусков, попробуем разобраться.

Как правило актуальными рисками для квартиры граждане считают кражу и затопление, а вот остальные риски, и в особенности ответственность перед соседями, игнорируются.

«Причинение ущерба имуществу соседей может произойти как в присутствии хозяев, так и во время их отсутствия. Только последствия будут разными, ведь доступ в помещение во время отпуска закрыт. Поэтому такое страхование все-таки имеет смысл, — комментирует Юлия Серова, андеррайтер по страхованию ответственности страховой корпорации «Коместра-Томь». Лимит ответственности можно определить, познакомившись с соседями и примерно посчитав, в какую сумму может «вылиться» ремонт данных помещений. Например, при стоимости ремонта, равной 5 000 руб./м² в помещении площадью 50 м² лимит ответственности составит 250 000 рублей».

Практически в каждой страховой компании сейчас могут предложить страховой продукт на непродолжительный период. Приобретая такую страховку, реально можно сэкономить на страховании, но так как понятие об экономии у всех разное, для начала попробуем немного посчитать.

«В качестве примера, — рассказывает Ирина Айрапетян, андеррайтер по страхованию имущества страховой корпорации «Коместра-Томь», — возьмем квартиру в кирпичном/панельном доме на третьем этаже. Тогда при страховой сумме 500 000 рублей на отделку и 500 000 на домашнее имущество стоимость классического страхования в год составит 6 000 рублей. Обращаем ваше внимание и на то, что цена будет зависеть от этажности (первые и последние этажи дороже), наличия охранной или охранно-пожарной сигнализации, а также технического состояния коммуникаций в квартире. Если эту же квартиру застраховать только на время отсутствия хозяев (отпуск, вахта, долгосрочная командировка и т.п.), то при тех же страховых суммах стоимость страхования составит:

- до 31 дня — 2 500 руб.;
- до 61 дня — 3 500 руб.



Кстати, в течение года можно оформить несколько таких страховок».

«Если же говорить об ответственности перед соседями, — продолжает Юлия Серова, — то при страховой сумме 500 000 рублей годовая стоимость страхования составит 3 500 руб., а при краткосрочном страховании на срок до 31 дня — 1 000 руб.; до 61 дня — 1 500 руб.

То есть тариф по этому виду страхования за 1 месяц составляет порядка 0,2 % от выбранной страховой суммы — при страховой защите ответственности на 100 000 рублей платеж составит 200 рублей, на 300 000 — 600 рублей и т.д.».

Выгодно ли это? Если хочется сэкономить здесь и сейчас, то, безусловно, да. Получите существенную экономию средств по сравнению с заключением долгосрочного договора при соблюдении всех условий страхования как при обычном его варианте. Но если посчитать в абсолютном выражении, взяв стоимость годового полиса, то цена вопроса за 1 месяц будет значительно отличаться от суммы, получающейся при краткосрочном страховании за тот же период.

Что бы вы ни выбрали в итоге, главное помнить, что вовремя подстеленная «соломка» еще никому не помешала.

ЗА РУБЕЖ БЕЗ СТРАХА

Краткосрочное страхование не менее актуально и в туристической области. Да, при покупке стандартного турпакета прилагается медицинская страховка, но достаточно ли будет ее минимально установленной суммы, на которую застрахован турист, при наступлении страхового случая?

Стандартный полис страхования для выезжающих за рубеж обычно покрывает минимальный набор рисков. За остальное придется платить из собственного кармана, а ведь может понадобиться и юридическая помощь и визит третьего лица в чрезвычайной ситуации и т.д. По большому счету, неприятности за границей случаются с людьми такие же, как и у них на родине: отравление, болезнь, травмы, ДТП, потеря документов, возникновение неприятных юридических вопросов. Есть, правда, существенное отличие — решать все эти проблемы за границей сложнее в десятки раз, а стоимость оказания медицинских услуг там существенно выше.

Для желающих обезопасить себя целиком и полностью страховые компании могут предложить страховку с расширенным набором опций. Существенно ли она отличается от стандартной? «Отличия есть, — рассказывает Наталья Бездворных, директор филиала страховой компании



«Цюрих» в г. Томске, — и более того, страховка, которая идет в пакете туроператора, включает также франшизу 30 долларов/евро. Что значит эта франшиза? Эту сумму вам нужно будет оплатить при обращении за медицинской помощью в стране пребывания. Мы своим клиентам всегда рекомендуем покупать дополнительную страховку, по которой можно выбрать значительно большую страховую сумму, чем предложено в пакете, и в которой уже не будет франшизы, а перечень услуг, предоставляемых по такому полису, гораздо шире. Например, помощь при потере документов, юридическая. Если вы планируете заниматься спортом — дайвингом, серфингом и т.д., вам будет предложена страховка с учетом вашего занятия. Вы можете обсудить также включение в полис страхование от несчастных случаев».

«Стоимость страхового полиса с расширенным покрытием увеличивается на 30% и более (зависит от набора рисков, страны, страховой суммы), — уточняет Светлана Дубровина, андеррайтер по личным видам страхования страховой корпорации «Коместра-Томь». Дополнительно по такому полису обеспечивается, например, оплата и организация досрочного возвращения в случае внезапной смерти близкого родственника застрахованного, оплата прямого и обратного билета близкому родственнику застрахованного в случае тяжелого заболевания. Также такая страховка всегда поможет при невозможности совершения поездки по разным независящим от человека причинам».

«Спрос на такие страховки всегда есть, — подтверждает Наталья Бездворных. В основном у тех людей, которые хотят отдыхать с комфортом, быть уверенными, что их страховой полис поможет в трудной ситуации, у тех, кто хочет, чтобы неожиданными были впечатления, а не расходы».

Наталья ВОЛКОВА



Кошелек...кошелек...

Какой кошелек?



Или как избежать мелких АФЕР ЗА ГРАНИЦЕЙ

Часто путешествующие за границу уже знакомы с нюансами поведения местного населения и обычаями в той или иной стране. Новичкам же ориентироваться в этом вопросе сложнее, поэтому они чаще оказываются легкой «добычей» заграничных аферистов. Подходите к предстоящей поездке рационально, на отдыхе расслабляйтесь, но будьте внимательны, дабы не расстраиваться из-за историй с мошенниками, претендующими на содержимое вашего отпускного кошелька. Вот несколько примеров...



АФЕРА ПЕРВАЯ. ТРАНСПОРТНАЯ

Речь пойдет о таксистах, имеющих в своем арсенале достаточно способов, казалось бы, даже вполне честных, для отъема денег. Неопытных туристов легко могут и обсчитать и заставить заплатить больше в самых разных ситуациях.

Как поступать?

1. Если вам требуются услуги такси, не берите машину прямо у вокзалов и в других местах сосредоточения туристов. Отойдите от этих мест чуть дальше — и цена за поездку может снизиться в разы.

2. Если вы видите в машине счетчик, потребуйте его включить. Фразу «By meter» (в переводе с

англ. яз. — «по счетчику») поймут таксисты в любой точке мира.

3. В отсутствие счетчика договаривайтесь о цене до момента, как сядете в машину. Сколько примерно будет стоить поездка, несложно быстро прикинуть в уме. С помощью приложения для смартфона или на Google Maps оцените километраж, разделите его на 10 и умножьте на цену литра бензина в стране.

4. Не отказывайте себе в возможности торговаться! Смело делите озвученную таксистом цену на два, а в азиатских странах и вовсе на три!

5. Не платите никаких комиссионных. Если водитель посоветовал вам отель, то скорее всего автоматически заработал на вас. Во многих туристических странах существует схема, когда гостиница выплачивает комиссионные таксисту, доставив-



шему клиента. Эти деньги автоматом включаются в ваш счет за номер.

6. Где возможно, не платите вперед, когда договариваетесь на месте. Любая предоплата лишит вас в последующем аргументов.

Интересное про такси

В Италии никогда не пользуйтесь услугами такси без лицензии, иначе рискуете поплатиться за это штрафом в размере 500–800 €.



АФЕРА ВТОРАЯ. ДЕНЕЖНАЯ

Теперь стоит поговорить о банкнотах разного достоинства и фальшивых купюрах. Это касается случаев, когда туристов пытаются убедить, что они рас-

платились, к примеру, не соткой, а десяткой или вручают им фальшивые банкноты.

КАК ИЗБЕЖАТЬ?

1. Дома, еще до отъезда в путешествие поинтересуйтесь в интернете, как выглядят местные купюры.

Возьмите за правило: никогда не покупать валюту «с рук», ведь, как известно, поддельные деньги чаще всего распространяются как раз посредством уличных «менял». Лучше это делать в банке либо в другом стационарном пункте обмена. Почти в каждом отеле на ресепшене вам тоже обменяют деньги. По возможности пользуйтесь банкоматом для получения местной валюты (о нюансах пользования пластиковой картой за границей читайте в статье «Пластиковые» нюансы заграничного отдыха» на стр. 6).

2. Включайте свою внимательность на максимум, рассчитываясь наличными в туристических местах.



АФЕРА ТРЕТЬЯ. КАРТОЧНАЯ

В продолжение темы денег не забудем о правилах безопасности при использовании банкоматов и платежных карт. Эти правила мало чем отличаются от тех, которыми мы руковод-

ствуемся в своей стране, и помогают избежать ситуации, когда волей или неволей постороннему лицу становятся известны данные вашей кредитной карты и ваш счет опустошается.

КАК ЗАЩИТИТЬСЯ?

1. Пользуйтесь банкоматами в отделениях банков или в лобби отелей. Не расплачивайтесь банковской картой в сомнительных магазинах в туристических местах.

2. Перед снятием денег осмотрите банкомат. Считывающее устройство, так называемый скиммер, может заметить и неспециалист. Не лишним будет и прикрыть рукой клавиатуру при наборе пин-кода.

3. Для поездок за границу оформляйте отдельную карту и кладите на ее счет ограниченную сумму, такую, с которой в крайнем случае не критично будет расстаться. Пополнять эту карту по мере необходимости можно будет с другого своего счета посредством интернет-банкинга. Снимайте деньги в банкоматах, рассчитывайтесь в кафе и совершайте покупки в магазинах и других местах исключительно с этой карты.



АФЕРА ЧЕТВЕРТАЯ. ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНАЯ

Если вы самостоятельно посещаете развлекательные и экскурсионные места за границей, то вполне можете попасть в ситуацию, когда вам встретится улыбчивый местный житель и сообщит, что место, куда вы направляетесь, временно закрыто. Но так как он живет здесь всю жизнь и знает все интересные места в округе, то готов отвести вас туда немедленно, если не возражаете. А вы и не возражаете. По пути к обещанному знаковому месту вас заведут в несколько лавок и магазинчиков, где ваш провожатый работает за комиссионные. Мало того, что вы вероятнее всего потратитесь на различные сувениры, которые вам скорее всего не нужны, так еще и умилитесь таким вниманием к своей персоне и захотите отблагодарить человека за потраченное на вас время. И отблагодарите деньгами.

КАК БОРОТЬСЯ?

Такая ситуация типична для стран Азии. Местные жители бывают весьма навязчивы в своих попытках пообщаться с туристами, поэтому, если вы чувствуете, что диалог или внимание к вам переходит в стадию «слишком», воспринимайте это как сигнал к прекращению разговора. Чем настойчивее человек оказывает вам знаки внимания, тем вероятнее, что он жулик. В такой ситуации лучше вежливо сказать, что спешите и попрощаться.



«Вот моя деревня, вот мой дом родной»



Из «суеты городов и потока машин» все больше стремятся наши современники к неспешному сельскому отдыху, в котором, безусловно, есть свои привлекательные стороны и неповторимые особенности.

Почему же может быть привлекательным сельский туризм в то время, когда большому количеству наших сограждан доступны поездки в различные экзотические места, дальние теплые страны? Да и для многих людей времяпрепровождение в деревне скорее ассоциируется с тяжелым «огородным» трудом. А принудительные выезды на посадку-прополку картошки-морковки и прочих овощей...? Однако, как оказалось, это вовсе не главные ассоциации. Есть и другие: деревенская тишина, свежий воздух, общение с животными, рыбалка, банька и прочие приятные для уставшего горожанина простые удовольствия, с одной стороны, приближающие к природе и традициям, с другой — не совсем оторванные от цивилизации. Да и в конце концов, в прежние времена русские аристократы не все по Баден-Баденам разъезжали! А на летнюю пору отправлялись семьями в загородные имения, где в удовольствие и по вольным полям на лошадях скакали и на охоту ходили и варенье варили. Вот и в Европе сельский туризм серьезно развит, по популярности он занимает второе место после пляжного.

Сельский туризм привлекает представителей разных слоев населения: те, кто постарше, порой ностальгируют по труду «на земле» (конечно же, в

посильном варианте), а совсем юные, оказывается, порой не имеют представления, «откуда молоко берется». Для них сельский туризм несет очень большую познавательную функцию.

В Томской области для развития сельского туризма предстоит сделать еще очень многое. Прежде всего — создать туристическую инфраструктуру в районах, обеспечить это направление деятельности подготовленными специалистами. Поскольку спрос на сельский туризм есть, жители региона по своей инициативе организуют места для приема гостей. Так, в с. Зоркальцево Томского района есть несколько гостевых домов, готовых принимать туристов. Радушные хозяева предлагают с головой окунуться в сельскую жизнь: лично выгулять коз и барашков, собрать яйца в курятнике, покормить крупный рогатый скот. После трудового дня хозяева предлагают гостям русскую баню с березовыми вениками и вкусный ужин на свежем воздухе.

В Томской области создано также достаточно много заимок, куда могут приезжать желающие порыбачить-поохотиться. Причем приехать можно и с семьей: пока «добытчик» охотится, другие члены семьи могут провести незабываемое время на природе. Этот вид отдыха активно развивается сразу в нескольких районах области: Парабельском, Шегарском, Томском, Кривошеинском, Первомайском и Асиновском.

Для обеспечения массовости сельского туризма необходима, конечно, организационная помощь со стороны властей. Кстати, департамент по культуре и туризму Томской области уже выпустил методическое пособие для муниципалитетов по организации сельского туризма.

Нужно отметить, что этот вид туризма не только нацелен на сохранение традиций (или знакомство с ними), не только несет большую познавательную функцию, но и способен решить еще один вопрос — экономический. Ведь это по сути — добровольные инвестиции в жизнь села.

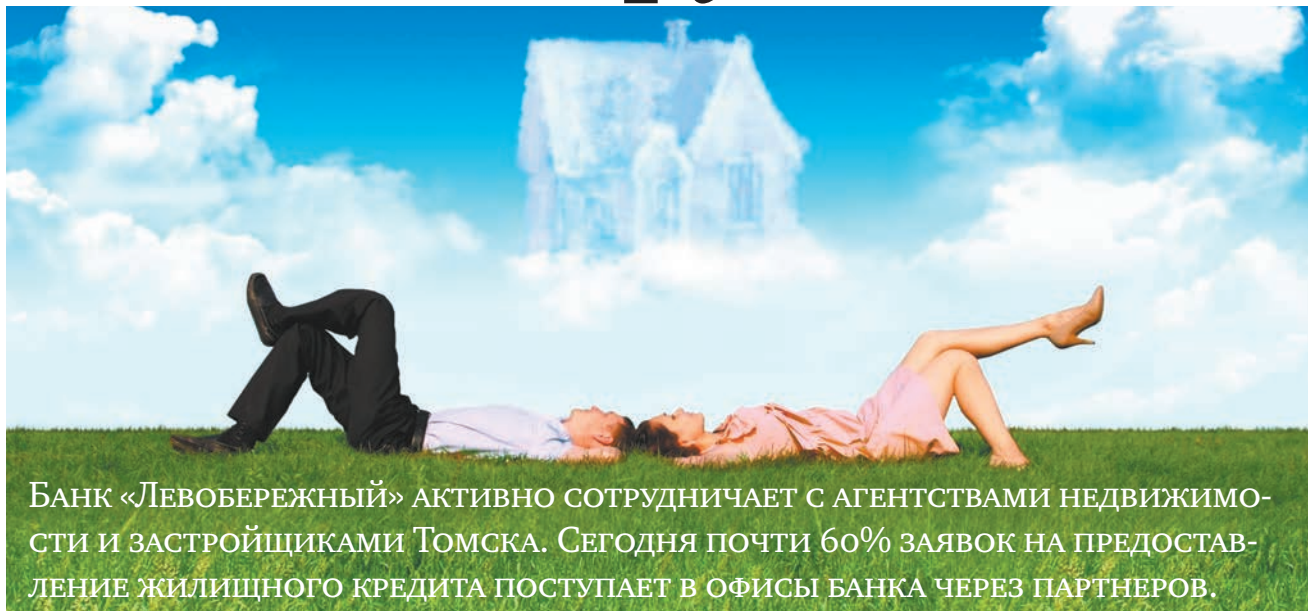
Ольга КОВАЛЕВСКАЯ

Администрация Томской области уделяет большое внимание развитию сельского туризма. Ученые, управленцы, руководители сельхозпредприятий, фермеры и владельцы личных подворий в 2013 г. начали участвовать в «Сельском сходе», где обсуждаются различные вопросы, связанные с этим видом туризма.

Во II Сельском сходе весной 2014 г. в Томске приняли участие делегаты из Новосибирской области, Алтайского и Красноярского краев, а экспертами выступили топ-менеджеры крупных российских и зарубежных сельскохозяйственных компаний.



Ипотека с выгодой до 200 000 рублей!



Банк «Левобережный» активно сотрудничает с агентствами недвижимости и застройщиками Томска. Сегодня почти 60% заявок на предоставление жилищного кредита поступает в офисы банка через партнеров.

Благодаря такому сотрудничеству горожане получают качественный сервис, возможность выбора лучшего варианта решения квартирного вопроса, а также гарантии безопасности совершения сделки. Активное развитие направления ипотечного кредитования в Томске Банк «Левобережный» начал в июне 2013 года, открыв в городе специализированный ипотечный центр.

«Мы делаем все для того, чтобы обеспечить клиентам максимально комфортные условия получения кредита в нашем ипотечном центре, а благодаря технологиям, которые мы внедрили в 2013 году, специалисты по недвижимости могут самостоятельно через интернет подавать заявки на ипотеку от своих клиентов и контролировать статус их обработки. Это значит, что процесс подачи заявки проходит оперативно», — комментирует Татьяна Никифорова, начальник ОО «Томский» Банка «Левобережный».

В банке действует партнерская программа, по которой клиенты могут получить скидку, при этом экономия за весь срок кредита составит до 200 000 рублей. Если у вас возникла потребность в приобретении жилой недвижимости и вы обратились в агентство недвижимости города Томска, обязательно уточните, какую скидку оно может вам предо-

ставить, если ипотечный кредит будет оформлен в Банке «Левобережный».

Сегодня в числе партнеров Банка «Левобережный» ведущие организации рынка недвижимости и ипотечного кредитования Томска — «РИАТО», «Лига профессиональных риэлторов», агентства недвижимости «Гелиус» и «Ликвид максимум».

«Участником партнерской программы может стать любое агентство недвижимости, которое проведет с банком всего 5 сделок в месяц. Подведение итогов и присвоение статусов проводится на ежеквартальной основе», — говорит Татьяна Никифорова.

За 2013 год с помощью кредитных средств Банка «Левобережный» свои жилищные условия улучшили 2133 сибирских семьи. Всего в 2013 году Банк «Левобережный» в городах Сибири выдал ипотечных кредитов на сумму 3 млрд рублей.



БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ
ОСНОВА ВАШИХ РЕШЕНИЙ

г. Томск, Совпартшкольный пер., 13
тел.: 8-800-3333-555 (единая справочная служба)
www.nskbl.ru

«Пять кошельков» или экономика предпринимательства на человеческом языке

В Томской области уже давно успешно действует Фонд поддержки предпринимательства, с которым активно сотрудничают бизнес-эксперты в самых различных областях и направлениях: маркетологи, экономисты, психологи, управленцы и пр. Но и этого пока еще недостаточно, чтобы предпринимательство стало массовым явлением, как в странах с устойчивой экономикой. В Деловом вестнике «Ваши личные финансы» открывается новая регулярная рубрика, в которой будет говориться о том, как изначально оценивать реалистичность предпринимательской идеи, планировать и анализировать, рассчитывать и принимать решения. Для обратной связи с читателями работает почта info@VLFIN.RU и телефон редакции 71-67-97, принимающие все вопросы и предложения читателей. Наиболее актуальные и полезные из них будут выбраны в качестве тем для последующих бесед.



Евгений ДЯДИЧКО,
руководитель
лаборатории
стратегического
планирования
«ИнтеллФинанс»

У КАЖДОГО СВОЙ ПУТЬ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

За последние годы мне много раз задавали вопросы:

- Можно ли научиться предпринимательству или с этим нужно родиться?
- Зачем и как люди «заражаются» предпринимательством?
- Что необходимо для того, чтобы стать предпринимателем?

Все эти вопросы из разряда риторических, ибо каждый спрашивающий уже имел свое личное мнение по этому поводу и, задавая вопрос, либо хотел утвердиться в своей правоте, либо подиску-

тировать, если моя точка зрения, что называется, шла вразрез.

У каждого свой путь, свои мотивы и свои врожденные или приобретенные способности. Но есть и много общего, повторяющегося, как говорят экономисты, закономерного. Об этом я и предлагаю поговорить сегодня.

Первая причина, почему люди приходят в предпринимательство, как и многое в нашем мире, довольно банальна — деньги, точнее их количество. Ни один работодатель, будь то частный бизнес или госслужба, не способен обеспечить уровень дохода своим работникам, адекватный их потребностям (и уж тем более запросам). И в самом деле, представим, что вы — наемный работник с ежемесячным доходом (на руки) в 1 000 долларов. Если допустить, что ваш доход и цены растут одинаково (такой метод расчетов экономисты называют «в действующих ценах»), то за 20 лет вы заработаете целых 240 тысяч долларов или около 8,5 миллионов рублей. Сможете купить 120 квадратных метров жилплощади в центре какой-нибудь российской областной столицы. При условии, что не будете ни есть, ни пить, ни одеваться и не заведете семью.



Можете возразить мне, что вы более ценный работник и ваш доход со временем составит 3 000 долларов (или уже составляет). Бывают и такие зарплаты, но... Здесь как раз скрывается вторая и более важная причина ухода в предпринимательство. Дело в том, что при такой зарплате вы перестаете принадлежать самому себе и становитесь «собственностью» работодателя. Условно, конечно, но приятного в этом мало. Я не раз слышал фразу от работников одной солидной корпорации: «Мы — их рабы... Причем с зарплатой даже менее 2 000 долларов!» Если сложить две вышеназванные причины (поиск денег и поиск свободы), то в сумме получим самый главный жизненный приз предпринимателя — независимость. Понятно, что не все люди готовы (способны) на такой серьезный и рискованный шаг — бросить тихую спокойную гавань (синицу в руках) и отправиться на поиски журавля. Ученые даже определили максимальную долю потенциально возможных предпринимателей от общего числа работоспособного населения — не более 10–12%. Не буду оспаривать эти цифры, замечу только, что все мы в Сибири — потомки переселенцев, тех, кто когда-то давно уже сделал этот серьезный и рискованный шаг. Причем наши деды и прадеды не только переселились, но и устроились и построили все то, чем мы сегодня пользуемся. Возможно, они не были предпринимателями, но уж людьми предприимчивыми были точно! И, разумеется, часть «предприимчивых» генов досталась и нам. В Сибири, на мой взгляд, каждый пятый (если не больше) имеет склонности к предпринимательской деятельности. Убеждаюсь в этом постоянно, так как по одному из направлений своей деятельности сотрудничаю и с фондами поддержки предпринимательства, и с ВУ-Зами, и просто (на семинарах и тренингах) с большим количеством сибиряков.

Многие убеждены, что предпринимателем нужно родиться, что необходимо иметь какие-то особые качества — предпринимательские «нюх» и «чуйку», а приобрести их с помощью обучения невозможно. Но мы попробуем!

В БИЗНЕСЕ КАК В ЖИЗНИ

Оглянувшись вокруг, вы заметите, что в природе все подчиняется каким-то правилам, все закономерно. Природа всегда находит такие нормы подачи ресурсов, чтобы было ровно столько, сколько требуется для роста и развития.

В бизнесе (да и просто в жизни) есть те же самые грани, когда нельзя ни больше, ни меньше. Нельзя брать больше кредитов, нельзя платить меньше за



рабочей платы, да и больше тоже нельзя. Вот только откуда узнать эти пропорции, эти самые грани. Вы, наверное, будете удивлены, но это все уже давно известно!

Кто не слышал о знаменитом правиле «20/80»? Его еще называют «Правилем Парето» — по имени автора. Если не слышали, наберите в поисковике и почитайте, ему уже больше ста лет! Никто не смог его ни доказать, ни опровергнуть. Но пользуются все — предприниматели, маркетологи, экономисты, социологи, политики. Или о другом — что цена стакана воды в пустыне или, например, на берегу Байкала «немножко» отличается. Или о том, что все доходы от созданной стоимости (заработанных денег) расходятся по «пяти кошелькам».

Я за 10 лет практики бизнес-тренера убедился, что самое существенное, что останавливает (пугает) людей на дороге в предпринимательство, так это незнание этих элементарных правил и закономерностей, этой «таблицы умножения» бизнеса. И большинство ошибок в предпринимательстве совершается по этой же причине.

Так давайте воспользуемся возможностями для диалога в данной рубрике и начнем узнавать друг для друга что-то новое и полезное. Вы будете подсказывать мне наиболее интересные и полезные темы для наших бесед, а я — делиться с вами опытом. Более того, у меня есть возможность подключить к нашим беседам успешных сибирских предпринимателей — пусть и они делятся секретами своих правил и закономерностей.

Продолжение следует...



Позитивное начало лета для тех, кто хочет открыть свой бизнес



В мае вступили в силу изменения в законодательстве, которые оптимизируют процедуру регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. О том, как меняются механизмы взаимодействия заявителей с налоговой службой в связи с этим, Деловому вестнику «Ваши личные финансы» рассказывает начальник отдела регистрации и учета налогоплательщиков Управления Федеральной налоговой службы по Томской области Анна Аверченко.

ВЛФ: — Анна Владимировна, в чем суть последних федеральных законов, которые, как мы говорим, облегчают процедуру создания бизнеса?

А. А. — Самое приятное для тех, кто задумал открыть собственное дело, заключается в том, что теперь не требуется нотариально заверенной подписи заявителя при регистрации индивидуального предпринимателя или при создании юридического лица. Однако эта норма, прописанная в Федеральном законе от 5 мая 2014 года № 107-ФЗ, действует только при двух условиях: если заявитель лично обратился в регистрирующий орган и предъявил паспорт, либо если документы, подписанные усиленной квалифицированной подписью, направляются в регистрирующий орган в электронной форме.

Тем самым сокращаются временные и финансовые затраты малого бизнеса, так называемых «стартапов», в которых собственник зачастую является одновременно и руководителем предприятия.

ВЛФ: — И альтернативы этим двум условиям нет?

А. А. — Почему же?! Документы может подать и представитель заявителя на основании нотариально оформленной доверенности, которая должна прилагаться к документам. Если же это копия доверенности, то ее верность должна быть также засвидетельствована нотариально. То есть доставка документов в регистрирующий орган представителем

заявителя по доверенности, выданной в простой письменной форме, или курьером исключается.

ВЛФ: — Данное нововведение скорее относится к крупному бизнесу?

А. А. — Конечно. Зато следующий шаг касается уже не только хозяйствующих субъектов, но и занимающихся частной практикой нотариусов и адвокатов, инвестиционных товариществ и физических лиц в том числе. Все эти категории налогоплательщиков теперь освобождены от обязанности уведомлять налоговые органы об открытии или закрытии счетов в банке.

Ранее они должны были в семидневный срок сообщать об этом, при нарушении данного условия применялись штрафные санкции.

Согласно вступившим в силу изменениям в Налоговый кодекс Российской Федерации данная обязанность по информированию налоговых органов возлагается на банки.

ВЛФ: — Как, по-вашему, будут восприняты новые федеральные законы предпринимательством?

А. А. — Учитывая, что изменения, о которых мы сегодня говорим, стали воплощением высказываемых предложений и пожеланий со стороны бизнес-сообщества, думаю — положительно. Поэтому отряд томских предпринимателей должен пополниться новыми амбициозными личностями, которые станут инициаторами создания новых фирм, предприятий и организаций. Тем более, что законодательная система становится гибче и прозрачнее, а действующие специальные налоговые режимы значительно облегчают налоговое бремя и ведение отчетности малым и средним бизнесом.

Марина БАКУЛИНА

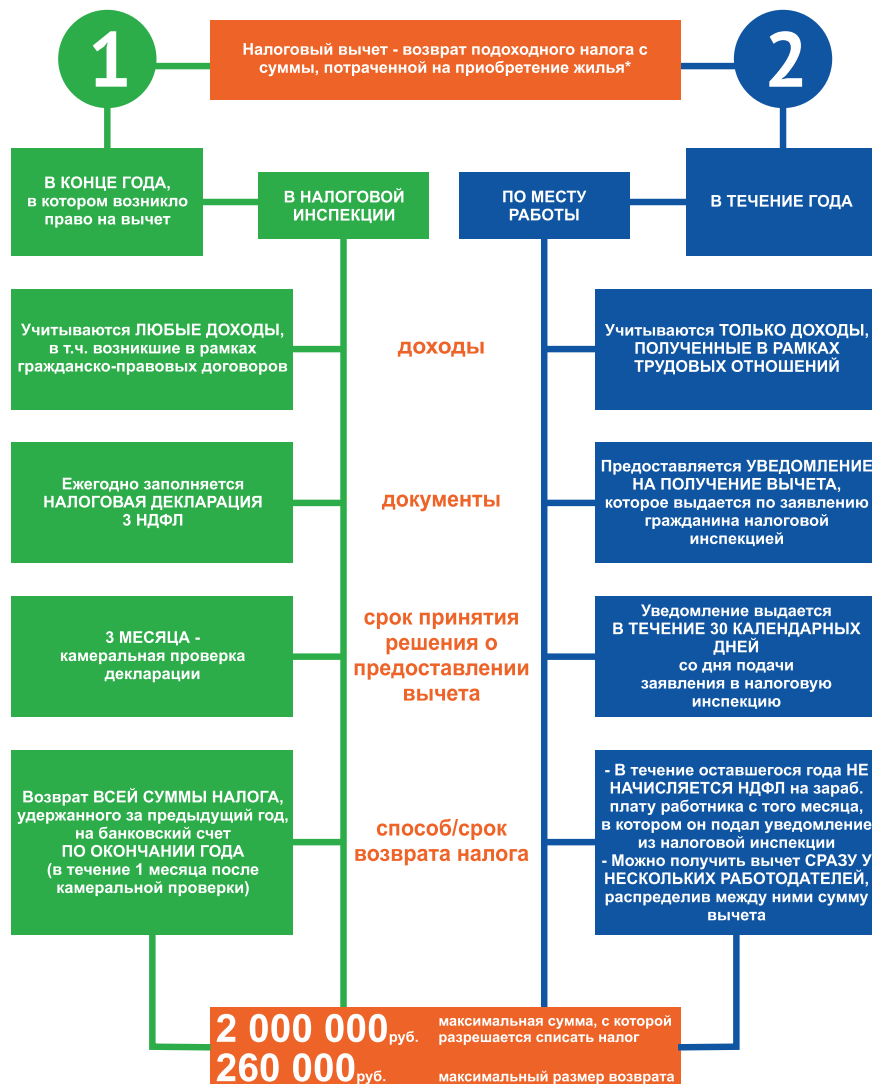
Кстати

По состоянию на 1 апреля 2014 года в Томской области состоят на налоговом учете 37 562 юридических лица, 24 961 индивидуальный предприниматель.



Какой способ получения имущественного налогового вычета при покупке жилья удобнее?

В АПРЕЛЬСКОМ НОМЕРЕ ДЕЛОВОГО ВЕСТНИКА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ БЫЛА ПРЕДСТАВЛЕНА ИНФОГРАФИКА НА ТЕМУ ПОЛУЧЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА ПРИ ПОКУПКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. В ЭТОМ НОМЕРЕ МЫ РЕШИЛИ СРАВНИТЬ СПОСОБЫ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫЧЕТА И ПОКАЗАТЬ ИХ ОСОБЕННОСТИ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ КАЖДЫЙ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИК МОГ ВЫБРАТЬ ДЛЯ СЕБЯ НАИБОЛЕЕ ОПТИМАЛЬНЫЙ.



ВМЕСТО РЕЗЮМЕ:

Получение вычета через налоговую инспекцию более удобно тем налогоплательщикам, которые имеют доходы не только в рамках трудовых отношений, но и в рамках гражданско-правовых договоров, а также тем, кто не хочет получать сумму вычета частями. Если же гражданин официально трудится сразу у нескольких работодателей и (или) готов к постепенному возврату удержанного налога в течение года, то для него будет более удобен второй способ получения вычета — по месту работы.



* Необходимо иметь доходы в налоговом периоде, в котором приобретено жилье, облагаемые налогом по ставке 13%.



Как набить финансовую подушку к пенсии?



В идеале пенсия российского гражданина должна состоять из 3 частей: государственной (страховой и (или) накопительной), корпоративной и личной. Государственная и корпоративная части — дело социально ответственных государства и работодателей. Частное пенсионное обеспечение — это сфера сугубо индивидуальных интересов, суть лишь в выборе инструментов.

БАНКОВСКАЯ РЕНТА

Одним из самых простых способов обеспечить свою старость является банковский депозит с ежемесячной выплатой процентов. Помимо простоты, этот способ отличается безопасностью, которую гарантирует государство через систему страхования вкладов. В качестве примера приведу расчет: для депозита суммой в 700 000 рублей сроком на 5 лет при ставке 8% годовых ежемесячная прибавка к пенсии составит 4 602 рубля:
$$(700\,000 * 8 / 100 * 30 / 365 = 4602,73).$$

К сожалению, российские банки не заключают договоров пожизненной ренты, как это делают

некоторые их зарубежные коллеги, хотя Глава 33 Гражданского кодекса РФ «Рента и пожизненное содержание с иждивением» допускает передачу имущества (накоплений на депозите) в собственность плательщику (т.е. банку) в обмен на обязательство периодической выплаты денежной суммы (ренты), в том числе на срок жизни получателя. При таком варианте прибавка к пенсии могла бы быть больше за счет распределения всей суммы вклада на период дожития и за счет инвестиционного дохода.



ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ ПЛЮС СТРАХОВЩИКИ ЖИЗНИ

Личную пенсию можно сформировать с помощью продуктов пенсионных фондов и страховых компаний, которые предлагают схожие услуги. В обоих случаях необходимо регулярно совершать взносы. В договоре негосударственного пенсионного обеспечения прописывается только порядок внесения, периодичность и размер взносов, а также варианты выплаты пенсии — срочный, пожизненный или до истечения срока, размер пенсии будет зависеть от накопленной суммы. Страхование жизни исключает подобные неопределенности, в условиях полиса страхования жизни или пенсионного страхования точно устанавливаются гарантированные размеры пожизненной пенсии или страховой суммы. Кроме того, страховщики жизни предлагают следующие преимущества: возможность получения пенсии ранее пенсионного возраста, покрытие рисков получения инвалидности и ухода из жизни в результате несчастного случая, освобождение от уплаты взносов. К сожалению, томские представительства пенсионных фондов не балуют клиентов разнообразием личных пенсионных планов, фонды сейчас больше озабочены предстоящим акционированием и вступлением в систему гарантирования пенсионных накоплений.

ГАРАНТИИ НАДЕЖНОСТИ — СКУЧНО РАЗБИРАТЬСЯ, НО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Гарантия в финансовом мире — очень ответственное слово, финансисты произносят его с крайней осторожностью. Государственные гарантии банковских депозитов — вещь общеизвестная и понятная, в этой сфере перестраховщиком выступает Агентство по страхованию вкладов (АСВ). Гарантии страховщиков жизни и пенсионных фондов лежат в области юридической техники, в умении читать законы. В Законе № 4015 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» прописана норма: «гарантиями обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика являются экономически обоснованные страховые тарифы; страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, со страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию; собственные средства (капитал); перестрахование». То есть гарантией являются сама безубыточная бизнес-модель страховщика, основанная на статистике, капи-

тал и резервы компании. В Законе 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» акцент сделан на гарантировании возврата средств пенсионных накоплений, но есть норма, общая для пенсионных накоплений и резервов: «для обеспечения устойчивости исполнения обязательств перед участниками фонд создает страховой резерв, который подлежит обособленному учету». В обоих случаях законодательные гарантии сводятся к качеству контроля за капиталами и резервами фондов и страховщиков со стороны регулятора (ЦБ РФ). Подтверждением уровня гарантий могут служить оценки надежности от рейтинговых агентств. Так, рейтинговое агентство «Эксперт РА» оценивает надежность фондов НПФ «Газфонд», НПФ «Благосостояние» и других как надежность наивысшего уровня (А++)¹. Международные рейтинговые агентства (Standart&Poor's, Fitch, Moody's) ставят высокие оценки в основном только страховщикам жизни — российским дочкам иностранных компаний². Разный уровень обеспечения гарантий обуславливает разницу в доходности страховщиков и пенсионных фондов. В периоды хорошей рыночной конъюнктуры (2005–2007 гг. и 2009–2010 гг.) доходность фондов покрывает уровень инфляции, страховщики же стабильно и надежно показывают доходность 7–9% (2011–2013 гг.), что сопоставимо с процентной ставкой по вкладу в надежном банке.

АЖУРНЫЕ ТОНКОСТИ БУХУЧЕТА³

Интерес к частным пенсионным системам могут вызвать нестандартные представления о собственной выгоде. Так, возврат 13% расходов по пенсионному страхованию и негосударственному пенсионному обеспечению (социальный налоговый вычет по 4 п. 1 ст. 219 Налогового кодекса РФ) можно воспринимать как государственную премию за равнодушное отношение к своей собственной старости. У тех, кто занимается бюджетированием своего семейного домохозяйства, интерес может вызвать возможность записать в резерв на непредвиденные расходы всю страховую сумму по договору страхования жизни. При этом сальдо по всем активам и текущим пассивам может оказаться в пользу застрахованного. Это маленькая хитрость соответствует 37-му международному стандарту финансовой отчетности (МСФО 37) «Резервы, условные обязательства и условные активы».

Сергей КИПКО

¹ <http://raexpert.ru/ratings/npf/> — рейтинги надежности негосударственных пенсионных фондов.

² <http://www.insur-info.ru/ratings/> — рейтинги страховых компаний.

³ Филологи утверждают, что распространенное выражение «Все в ажуре» означает превосходное состояние бухучета, при котором все проводки делаются в день совершения хозяйственных операций.



Все, что вы хотели спросить о полисе ОМС

Деловой вестник «Ваши личные финансы» совместно с Территориальным фондом обязательного медицинского страхования Томской области продолжает отвечать на вопросы томичей в рамках постоянной рубрики «Здорово живем». Вы можете задать свой вопрос по телефону редакции 716-797, либо на сайте VLFIN.RU в специальном разделе «Задайте свой вопрос эксперту», тематика «Обязательное медицинское страхование». Ответы специалистов Фонда можно будет прочитать на страницах Делового вестника.

Вопрос: — Я фактически проживаю и работаю в г. Томске, а прописана в Томской области. Имею полис ОМС. Как получать медицинскую помощь в поликлинике по месту жительства?

Ответ: — В соответствии со статьей 16 Федерального закона от 29.11.10 №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» каждый застрахованный гражданин имеет право на выбор медицинской организации из числа участвующих в реализации территориальной программы ОМС. Это означает, что выбор лечебного учреждения осуществляет сам гражданин (за несовершеннолетних — их представители).^{*} Для прикрепления вам необходимо обратиться в выбранную медицинскую организацию с письменным заявлением.

Обращаем ваше внимание, что если вы фактически проживаете на территории обслуживания другой медицинской организации, то медицинскую помощь на дому вам будет оказывать врач из поликлиники по месту проживания.

Вопрос: — Что делать, если в поликлинике, к которой я прикреплен по ОМС, нет специалиста нужного профиля?

Ответ: — В этом случае лечащий врач, назначивший вам по медицинским показаниям консультацию узкого специалиста (лабораторное или инструментальное исследование), обязан выдать направление установленной формы №057/у-04 в другую медицинскую организацию, работающую в системе ОМС, где вам бесплатно будет предоставлена необходимая медицинская услуга.

Вопрос: — Лечащий врач рекомендовал консультацию невролога. В регистратуре мне предложили талон на прием через неделю. Правильно ли это?

Ответ: — Да. Сроки ожидания предоставления медицинской помощи установлены областной Программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам Российской Федерации медицинской помощи на территории Томской области на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов, согласно которой прием врачей-специалистов в плановой форме осуществляется в срок не более 10 рабочих дней с момента обращения.

Вопрос: — В апрельском номере прочитала статью про диспансеризацию и возможность для определенных возрастов обследоваться в этом году бесплатно при наличии полиса ОМС. В каких именно медицинских учреждениях можно будет это сделать и что нужно будет сказать, придя в одно из этих учреждений?

Ответ: — В соответствии с порядком, установленным Минздравом России, гражданин проходит диспансеризацию в медицинской организации, в которой он получает первичную медико-санитарную помощь, то есть по месту прикрепления. Диспансеризация проводится 1 раз в 3 года в возрастные периоды (21 год, 24 года, 27 лет и т.д.), которые предусмотрены в Приложении № 1 к приказу Минздрава России от 03.12.2012 № 1006н «Об утверждении порядка проведения диспансеризации определенных групп взрослого населения». В каждой медицинской организации, имеющей прикрепленное население, определены ответственные за проведение диспансеризации. Если ваш возраст соответствует возрасту прохождения диспансеризации, вам необходимо обратиться в регистратуру медицинской организации по месту прикрепления и озвучить свое желание. Сотрудник регистратуры направит вас к ответственному специалисту для оформления необходимых для диспансеризации документов.

^{*} С перечнем медицинских организаций можно ознакомиться на сайте ТФОМС Томской области www.ttfoms.tomsk.ru в разделе «Реестр МО ТО» или на сайте страховой медицинской организации, выдавшей вам полис ОМС.



«Мы не заметили доброй воли»

(из истории российско-украинских отношений в 1918 г.)



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

БЕГОМ В ЕВРОПУ

В конце 1917 г., используя декларирование советским правительством права наций на самоопределение и опасливо наблюдая за необычными действиями новой революционной власти, в тяжелых условиях продолжавшейся Первой мировой войны национальные окраины бывшей Российской империи стали провозглашать себя независимыми государствами. Не осталась в стороне от этого процесса и Украина. Тем более, что большевистское правительство в этот момент начало в Брест-Литовске (так тогда назывался г. Брест — Ю.Г.) переговоры с Германией о заключении сепаратного мира.

24 декабря 1917 г. Центральная Рада в Киеве провозгласила независимость своей страны. В тот момент украинские националисты прекрасно понимали, от кого и куда они бегут. И когда через два дня представители Рады получили из Берлина приглашение в Брест-Литовск, они первыми прибыли туда после новогодних праздников, надеясь заключить с Германией свой собственный мир без России.

Интересно, что Германия подписала мирный договор с Украиной почти на месяц раньше (9 февраля 1918 г.), чем с Россией, хотя Центральная Рада в Киеве к этому моменту была свергнута

украинскими большевиками и ее представители в Брест-Литовске уже никого не представляли. Тем не менее, в соответствии с договором признанная де-факто Рада согласилась на военную помощь Германии против советской России и на оккупацию Украины немцами. Для Германии было неважно, чьи подписи стоят под документом, главное — Украина была оторвана от России. Кайзер Вильгельм в марте 1918 г. заявил, что «обязанностью Германии является играть роль полицейского на Украине, в Ливонии, Эстонии, Литве и Финляндии». Так, убежав от одной «угнетательницы», Украина немедленно попала под влияние другой.

Россия сохранила свою независимость, но заплатила за это очень высокую цену. 3 марта 1918 г. был подписан мирный договор между советской Россией и странами австро-германского блока. По условиям Брестского мира Украина, Прибалтика, часть Белоруссии и Закавказья подлежали оккупации Германией и ее союзниками. Советская Россия должна была вывести войска из Финляндии. Все эти огромные территориальные уступки советское правительство несмотря на острую критику даже в рядах собственной партии делало, возлагая надежды на мировую революцию. В. Ленин и Л. Троцкий не скрывали в то время, что советская власть в России нужна только для того, чтобы способствовать восстанию пролетариата в более развитых странах, прежде всего — в Германии.

Страны Антанты в первые месяцы после Октябрьской революции, надеясь восстановить Восточный фронт, пытались договориться об этом с новым революционным правительством. Нигде в заявлениях руководителей Великобритании, Франции и США нет слов о признании независимости Украины, Финляндии, Прибалтики и Закавказья. Первоначально они считали все эти вопросы внутренним делом России. И если кай-



зеровская Германия не скрывала планов расчленения России, то страны Антанты оставались в определенной степени ее защитниками, так как лишь «единая» Россия могла противостоять Германии.

Лишь после заключения советской Россией сепаратного Брестского мира бывшие союзники стали рассматривать территорию развалившейся Российской империи как своеобразное «поле чудес» для компенсации своих убытков.

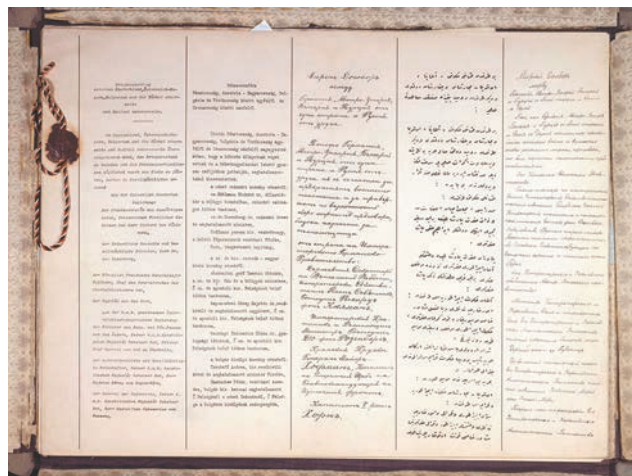


В отношении российско-украинских отношений в ст. 6 Брест-Литовского договора говорилось: «Россия обязывается немедленно заключить мир с Украинской Народной Республикой и признать мирный договор между этим государством и державами Четверного союза. Территория Украины незамедлительно очищается от русских войск и русской красной гвардии. Россия прекращает всякую агитацию и пропаганду против правительства и общественных учреждений Украинской Народной республики» (УНР). Под правительством УНР понималась Центральная Рада, которая была восстановлена в результате немецкого наступления.

НЕФТЬ НА САХАР

Но несмотря на раздел Украины и России многовековые экономические связи порвать сразу было невозможно. Основной же причиной практического прекращения взаимного торгового оборота являлась немецкая оккупация Украины.

Германское правительство в своих нотах заявляло, будто советское правительство не желало урегулировать вопрос о границах непосредственно с правительством Украинской народной республики и уклонялось от выполнения ст. 6 Брестского договора.



Обвинения, предъявляемые Германией советскому правительству, были несправедливыми. 26 апреля в ноте НКВД (Народный комиссариат по иностранным делам) РСФСР указывалось, что несмотря на неоднократные предложения Центральной Раде приступить к мирным переговорам, «со стороны этого руководимого ныне Германией правительства никакого ответа не последовало».

Лишь 29 апреля, уже после того как Германия ликвидировала Раду, осуществив государственный переворот и сделав гетманом Украины бывшего царского генерала Павла Скоропадского, мирные делегации прибыли в Курск для переговоров о немедленном прекращении боевых действий и установлении демаркационной линии. Но по требованию украинской делегации переговоры перенесли в Киев, где они и были возобновлены 23 мая.

Германское посольство в Киеве направило украинскому правительству меморандум с изложением своих требований, которыми оно должно было руководствоваться при заключении мирного договора с РСФСР. В соответствии с этими требованиями Украина должна была прежде всего обеспечивать центральные державы продовольствием и сырьем, в том числе рудой, шерстью и фосфатами, а в РСФСР могла поставлять только «излишки». При получении же из РСФСР ценного сырья, например, платины, Украина была обязана поставлять «соответствующее количество» центральным державам.

Также гетманское правительство обязывалось при урегулировании с РСФСР вопроса о старых государственных долгах обеспечить интересы германских и австро-венгерских кредиторов, добиться возмещения потерь, понесенных во время войны по вине России, и др.

Кроме того, Германия запретила экспорт зерна и другого продовольствия в нейтральные страны,



Немецкие войска в Киеве (март 1918 года)

аналогичным образом ограничив украинско-советские и украинско-грузинские торговые отношения.

Насколько серьезно советская сторона относилась к переговорам с Украиной, видно из письма В. Ленина: «Если можно помочь тому, чтобы получить мир с Финляндией, Украиной и Турцией (в этом гвоздь), надо всегда и все для этого сделать (конечно, без неких новых аннексий и даней этого не получить). За ускорение такого мира я бы много дал».

12 июня 1918 г. договор о перемирии был заключен. Каждой из договаривающихся сторон предоставлялось право ограничивать и запрещать ввоз и вывоз иностранных валют. Между РСФСР и Украиной восстанавливалось регулярное железнодорожное сообщение, а также обмен подвижным составом и вагонами, восстанавливалось телеграфное и почтовое сообщение. Договаривающиеся стороны условились об обмене дипломатическими представителями и консулами.

Оба государства устанавливали «временный товарообмен для удовлетворения неотложных текущих потребностей». С этой целью создавалась смешанная товарообменная комиссия из представителей сторон на паритетных началах. В ведении комиссии были вопросы, касающиеся «установления правильных взаимоотношений по обмену продуктами сельского хозяйства и продуктами добывающей промышленности».

Украинскую сторону интересовали поставки нефти и нефтяных продуктов, смазочных масел, леса, бумаги и мануфактурных изделий, прежде всего — различных тканей. Российская сторона хотела получить уголь, хлеб, сахар и другие продукты. Но на запрос о хлебе был получен ответ, что «по этому вопросу украинская делегация не может дать ответа до получения сведений о положении в хлебном отношении самой Украины в связи с местным потреблением и обязательствами в отношении центральных держав».

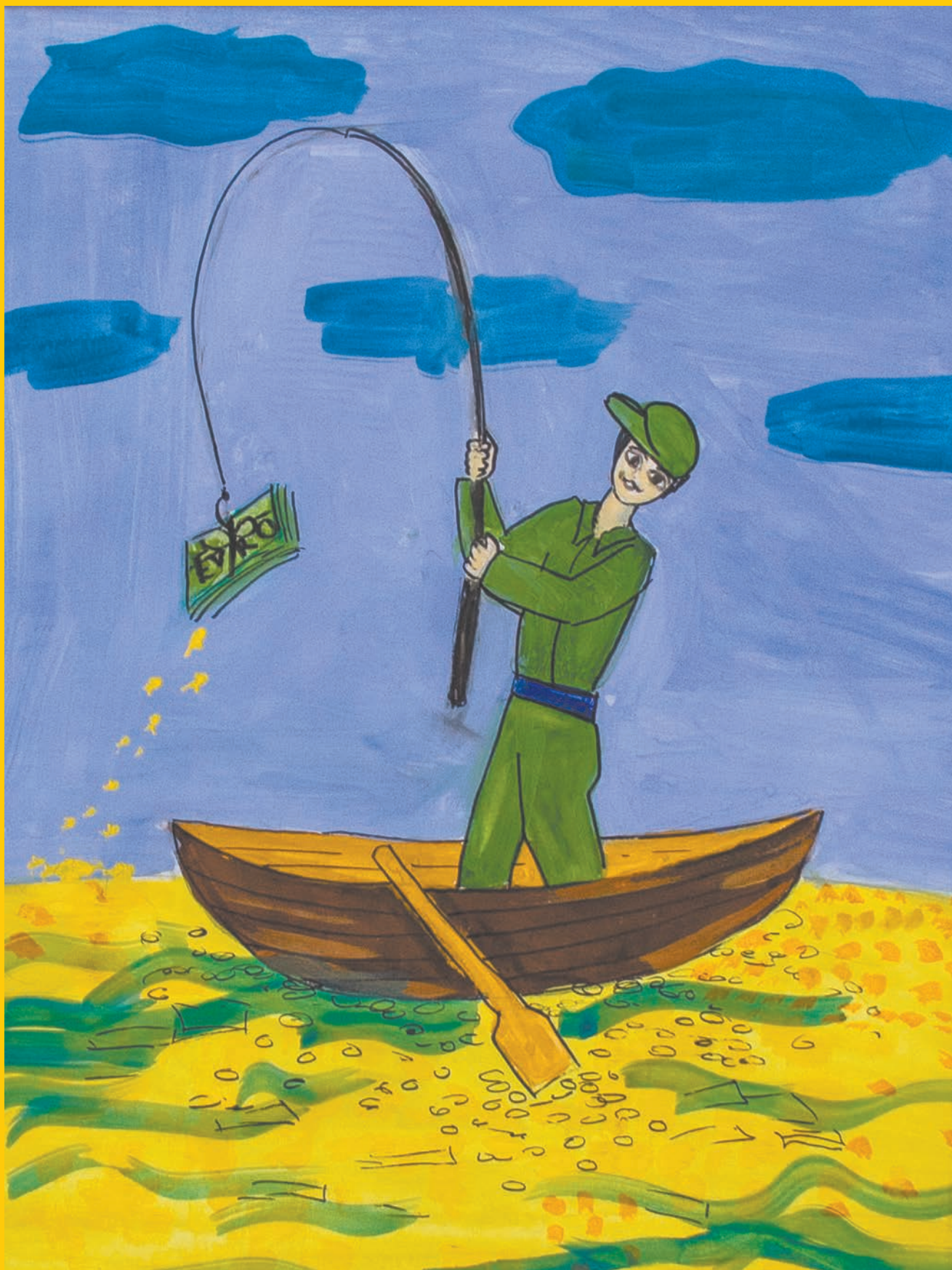
В ходе переговоров была установлена следующая пропорция: один вагон нефти равен двум вагонам угля. Когда в ответ на просьбу прислать

мануфактуру российская сторона решительно заявила: «ни одного аршина без хлеба», украинская реакция была немедленная: сахар за деньги давать не будем.

Переговоры проходили очень трудно. Украинская сторона, пользуясь незримым присутствием немецких покровителей, постоянно провоцировала конфликты, но обвиняя в них советскую делегацию. Неслучайно глава последней Христиан Раковский на одном из заседаний был вынужден достаточно пространно констатировать: «Мы с первого момента и сейчас желаем заключить мир. Мы не являемся государством, которое себе ставит империалистические цели, и даже если у нас имеются определенные симпатии к той или иной государственной форме, то все же не мы будем нашим оружием эту форму выводить и навязывать другим, она должна быть результатом воли самого народа... Но, к сожалению, с вашей стороны мы не заметили этой доброй воли. Вы не можете привести ни одного факта, где вы могли бы сказать: вот у нас уже налаживались переговоры и вы вашей неуступчивостью... прервали эти переговоры. А с нашей стороны мы можем вам сказать, что вся история наших переговоров является калейдоскопической историей всяких новых инцидентов, вызванных украинской мирной делегацией».

За два месяца работы в условиях явной враждебности правительства Скоропадского была подготовлена крупная товарообменная сделка с Немецким хозяйственным бюро на Украине на 1 млн пудов сахара (сделка о поставке украинского сахара была заключена с Германией! — Ю.Г.), российское представительство закупило 20 вагонов сахарного песка и готовило выполнение сделки на 800 тысяч пудов муки. Революция в Германии в ноябре 1918 г. затормозила осуществление последней сделки.

Фактически же на Украине было закуплено для советской республики: муки — 900 тысяч пудов, зерна — 11 млн пудов, томатного пюре — 7 вагонов, конфет — 2 вагона, кондитерских изделий — 1 вагон, повидла — 7 вагонов, консервов — 16 вагонов, варенья и меда — по 5 вагонов, копченостей — 20 вагонов, огородных семян — 1 вагон, а также картофель и уголь. Однако Украина соглашалась выпустить все эти продукты только на условиях товарообмена, а так как вывоз сырья из России большевикам наладить не удалось, то многие из этих товаров в Россию доставлены не были, от завершения некоторых сделок пришлось отказаться еще на стадии переговоров.



Рисунок, участвовавший в конкурсе детского художественного творчества «СТРАНА ФИНАНСОВ»

Рината МУЗИНА, 10 лет, п. Мирный, Томская область,
«Без труда не поймаешь денежку никогда»