

деловой  
вестник

# ваши личные финансы



№ 5 (46)  
май 2014  
Томск



## Праздник Копейки в Томске

В Томске прошла 5-я выставка-ярмарка «Ваши личные финансы», разнообразные мероприятия которой собрали за два дня на своих площадках тысячи человек, и каждому посетителю здесь было что выбрать именно для себя. Читайте на **СТР. 4**



## Читайте в майском номере:



**ВЫСТАВКА 2014**  
**ЭКОНОМИКА БИЗНЕСА**  
**НА ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ ЯЗЫКЕ**  
**СТР. 7**



**НАЛОГОВЫЙ КОМПАС**  
**ПЛАТИМ ЗЕМЕЛЬНЫЙ НА-**  
**ЛОГ С ДАЧНЫХ УЧАСТКОВ**  
**СТР. 14**



**ВАШИ ПРАВА**  
**ГАРАНТИИ ПОСТРАДАВ-**  
**ШИМ НА ПРОИЗВОДСТВЕ**  
**СТР. 18**



**СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ**  
**ДЕТИ ОТДЫХАЮТ —**  
**РОДИТЕЛИ ЭКОНОМЯТ**  
**СТР. 26**

ЦИТАТА НОМЕРА:

**НИЧТО НЕ МЕШАЕТ ЧЕЛОВЕКУ ЗАВТРА СТАТЬ УМНЕЕ, ЧЕМ ОН БЫЛ ВЧЕРА. ПЕТР КАПИЦА**

12+

**ВАШИ ЛИЧНЫЕ**  
**ФИНАНСЫ**



Деловой вестник «Ваши личные финансы» — ежемесячная газета о финансовой грамотности. Издаётся 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.

Руководитель проекта Михаил СЕРГЕЙЧИК  
Редактор Наталия ВОЛКОВА  
Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА  
Дизайнер-верстальщик Ян ДОРОШЕНКО  
Редакция: Татьяна БОРОВСКАЯ, Александр КОЗЛОВ, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Юлия ФРАНЦ, Владимир КОЗЛОВСКИХ, Юрий ГОЛИЦЫН, Анна ЕВГЕНЬЕВА

Интернет-сайт газеты <http://VLFin.ru>  
e-mail: [info@VLFin.ru](mailto: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, г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104. Тираж 20 000 экз. Дата выхода в свет: 05.05.2014  
Время подписания в печать: по графику — 23.00, 30.04.2014 фактически — 23.00, 30.04.2014

Подписной индекс 54215 в каталоге Межрегионального агентства подписки



## Встреча с Михаилом Хазиным

23 АПРЕЛЯ 2014 Г. ПО ПРИГЛАШЕНИЮ ПРОЕКТА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» И НЕКОММЕРЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА ПО РАЗВИТИЮ ФИНАНСОВОЙ КУЛЬТУРЫ «ФИНАНСЫ КОММУНИКАЦИИ ИНФОРМАЦИЯ» ТОМСК ПОСЕТИЛ ИЗВЕСТНЫЙ РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИСТ, ПУБЛИЦИСТ, БЛОГЕР, ТЕЛЕ- И РАДИОВЕДУЩИЙ МИХАИЛ ХАЗИН. В ОБЛАСТНОЙ БИБЛИОТЕКЕ ИМ. ПУШКИНА СОСТОЯЛАСЬ ВСТРЕЧА ЭКОНОМИСТА С РУКОВОДИТЕЛЯМИ ВЕДУЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОМСКА, ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ОБЛАСТНЫХ И ГОРОДСКИХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ, ОБРАЗОВАНИЯ И ЖУРНАЛИСТАМИ.



**П**ервая часть встречи представляла собой краткий экскурс в историю возникновения и развития экономических кризисов в разных странах мира, в том числе в России. Говоря о текущей ситуации в российской и мировой экономике, Михаил Хазин подчеркнул, что современная экономическая модель, основанная на высоком уровне потребления и искусственном стимулировании спроса, неизбежно приближается к концу. Михаил Леонидович придерживается мнения, которое озвучивает ряд других экономистов: мировую экономику ждет мощный спад, вызванный прежде всего падением американского фондового рынка. Итогом спада, по мнению Хазина, станут существенные изменения в структуре экономики, и одно из главных — изменение структуры себестоимости и спроса: «В одних отраслях спрос будет падать медленнее падения себестоимости — здесь появится сверхприбыль, а в других отраслях будет наоборот, следовательно — сплошные убытки. С точки зрения потребителя, это та же проблема, с которой мы столкнулись в начале 90-х гг., — изменение относительной структуры цен. Иными словами: то, что было дорогим, например, автомобиль, стало дешевым, а то, что было относительно дешевым, например, образование и медицина, стало очень дорогим. Это то, с чем мы столкнемся в ближайший год».

Вторая часть встречи была посвящена ответам на вопросы присутствующих, которых в первую очередь волновал экономический прогноз на будущее и возможные варианты поведения курсов основных мировых валют. «На этот вопрос сейчас нет ответа, потому что он определяется не экономическими, а политическими факторами. Я склонен считать, что нынешний курс евро по отношению к доллару завышен. По этой причине евро будет падать относительно долго. А вот как будет вести себя доллар относительно рубля, — это вопрос, на который у меня ответа нет. Кто-то считает, что в ближайшее время произойдет девальвация рубля. Я думаю, что раньше осени рубль девальвировать не будут», — прокомментировал экономист.

Вполне закономерным для университетского Томска стал вопрос одного из слушателей о причинах снижения качества образования в России. По мнению Михаила Хазина, одной из причин ухудшения качества образования в нашей стране является экономический фактор — углубление разделения труда: «Технологическая цепочка усложняется, но каждый ее элемент становится проще. В нашей стране образование требовалось, когда был средний уровень разделения труда, когда нужно было готовить человека для работы с достаточно сложными технологиями. При высоком уровне разделения труда хорошее техническое образование только мешает, ведь сотрудник выполняет некую унифицированную работу...».

Юлия СОЛОВЕЙ



Видеозапись встречи — на портале «Ваши личные финансы» в разделе «Видео».



# Праздник Копейки в Томске

Деньги умных любят! И это не только русская поговорка, это реальное положение вещей в современной жизни. 11 и 12 апреля в Томске прошла 5-я выставка-ярмарка «Ваши личные финансы», разнообразные мероприятия которой собрали за два дня на своих площадках порядка 8 000 человек, и каждому посетителю здесь было что выбрать именно для себя.



## В одно время и в одном месте

В двухдневной работе выставки принимали участие ведущие банки и финансовые организации Томска: в качестве генеральных партнеров выступили Газпромбанк и Связь-Банк, официальными партнерами стали Сбербанк России, Россельхозбанк, Промсвязьбанк, Банк УРАЛСИБ, Банк «Левобережный» и Томскпромстройбанк, страховым экспертом — страховая компания «Цюрих». Кроме этого, присутствовали многие государственные учреждения: Роспотребнадзор, ФНС, ПФР и другие.



Посетителям предоставлялась уникальная возможность получить всю информацию о финансовых продуктах в одном месте, а при желании и подобрать для себя наиболее интересные варианты вложения и сбережения своих средств, а также проконсультироваться касательно прав потребителей, по налоговой и пенсионной тематике на соответствующих стендах участников. Примечательно, что в этом году, по словам банков-партнеров, посетители чаще всего интересовал вопрос сохранения денежных средств, а именно депозиты.



«Одна из целей данного мероприятия - информирование томичей об имеющихся финансовых инструментах в Томской области и прививание умения ими пользоваться. Сегодня очень важно учить население правильно распоряжаться своими финансами, а также формировать предпринимательскую активность. Для этого мы уже в 5-й раз проводим выставку-ярмарку «Ваши личные финансы». Здесь представлены не только наиболее востребованные финансовые структуры, работающие в области, но и государственные органы — налоговая инспекция, Фонд ОМС, Фонд социального страхования, Роспотребнадзор и другие. Это те организации, которые связаны с нашими личными финансами напрямую. Будет правильно, если томичи начнут знакомиться с ними с раннего возраста, чтобы понимать их цели и задачи и начать с ними работать», — отметил Заместитель Губернатора Томской области — начальник Департамента финансов Александр Феденев.



### Гуляй, рубль!

Принять участие в народном гулянии — Празднике Копейки — на площади перед БКЗ 12 апреля, несмотря на холодную погоду, пришли около 2,5 тысяч томичей! Праздник, по своему настроению схожий с масленицей, впервые был организован в рамках выставки-ярмарки «Ваши личные финансы» и получил огромный отклик всех пришедших — томичи с удовольствием развлекались, угощались и участвовали в конкурсах! Веселую атмосферу создавали лучшие творческие коллективы города, радовавшие своими танцами, песнями и частушками со сцены, специально выстроенной для этого праздника.



О финансовой тематике происходящего говорили сами названия: площадь перед БКЗ именовалась «Рубльградом», на улице «Валютные бои» разворачивались спортивные состязания среди взрослых, а на ярком паровозике по площадке «Мелочь звенящая» катались ребяташки.



Между тем на торговых прилавках улицы «Гуляй, рубль» посетители с интересом разглядывали и приобретали различные товары томских умельцев — деревянные, берестяные и керамические изделия, кошельки и копилки, тряпичные игрушки и многое другое. Радовали глаз картины томских художников и талантливые работы ремесленников. Отогреться от зябкого ветра томичи спешили горячим чаем и всевозможными кушаньями в той части «Рубльграда», где продавали ароматный плов, шашлыки, блинчики и прочие вкусности.

### Не хлебом единым

Для тех же, кому требовалась особая пища — для ума, организаторы подготовили полный арсенал мероприятий. Так, в большом зале БКЗ проходили деловые игры для школьников, которые собрали почти 700 молодых людей. А в уже ставшей популярной игре «Золотые караваны» для детей 7-12 лет приняли участие около 300 младших школьников. На тренингах, посвященных открытию и ведению бизнеса, в первый день работы выставки смогли найти для себя массу полезной информации не менее 300 человек, а мастер-классы Владимира Савенка по личным финансам во второй день выставки-ярмарки посетили около 250 человек.

Также на выставке были подведены итоги и названы победители двух областных конкурсов:

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

Кроме этого, прошло награждение победителей видеоконкурса «Азбука финансов», проводившегося впервые.



«В Калининграде также реализуется программа повышения финансовой грамотности. В федеральном проекте мы были пилотным регионом и потом с удивлением узнали, что в Томске уже 3 года такая программа реализуется исключительно силами области и уже много интересных инициатив обрело формы, в том числе и печатное издание «Ваши личные финансы» и вот такое мероприятие, как сегодня. В Калининграде мы тоже делали подобный праздник и назвали его Днем рубля. Так как у нас с вами есть во многом схожие площадки, нам захотелось посмотреть, как это сделано в Томске. Впечатление самое лучшее: поразил масштаб увиденного и очень много здесь посетителей, это радует», — высказал свое мнение Анатолий Горкин, заместитель министра финансов Калининградской области.

### Новые друзья «ВЛФ»

Массу призов и подарков выиграли все посетители стенда «Ваши личные финансы», участвовавшие в беспроигрышной лотерее. За два дня друзьями проекта успели стать более трехсот человек. Для них разыгрывались фирменные футболки, кружки, сладкие призы и 10 билетов на встречу с известным российским экономистом, публицистом, теле- и радиоведущим Михаилом Хазиным, которая прошла в конце апреля в Областной библиотеке им. А. С. Пушкина по инициативе проекта «Ваши личные финансы». Теперь все наши новые друзья смогут заблаговременно получать оповещения о предстоящих мероприятиях «ВЛФ».



Выставка-ярмарка «Ваши личные финансы» была организована Департаментом финансов Томской области при содействии Банка России, Некоммерческого партнерства по развитию финансовой культуры «Финансы Коммуникации Информация» и регионального отделения «ФинПотребСоюза». Информационными партнерами выставки стали: телеканал РОССИЯ24, Живое ТВ, радио «Эхо Москвы» в Томске и региональный молодежный проект «Интеграция» Департамента по молодежной политике, физической культуре и спорту Томской области.

Подробная информация — на сайте VLFin.ru.

**Наталья ВОЛКОВА**





# Экономика бизнеса на **человеческом** языке

Куда уходят деньги? Как составить личный финансовый план? Как найти новые рыночные ниши? Как эффективно позиционировать компанию? Как выгодно инвестировать? Семь «переводчиков» с экономического на бытовой русский язык поделились с томичами своим богатым опытом по этим вопросам в рамках пятой выставки-ярмарки «Ваши личные финансы» 11-12 апреля. На бизнес-тренингах и мастер-классах от экспертов в области предпринимательства, финансового консалтинга, пенсионного законодательства яблоку было негде упасть. В перерывах экспертов долго не отпускали, задавая вопросы, спрашивали совета, просили дать экономические прогнозы. Представляем читателям квинтэссенцию этих встреч.

## Современный маркетинг — сарафанное радио



Открывали серию мастер-классов **Вениамин Кизеев, директор группы компаний WINCORP, эксперт по конкурентным стратегиям и управлению** и **Наталья Абабий, директор компании «Мастерская бренда», эксперт по маркетингу**. Они рассказали о том, почему важно позиционироваться и какие тенденции на рынке в плане самопродвижения господствуют сегодня. По их мнению, сегодня на имидж работают уже не билборды и плакаты, не ролики по телевизору, а сарафанное радио. Довольный клиент всегда расскажет о фирме своему знакомому, и недовольный — тоже. Причем многие сделают это многосотенным «тиражом» — через соцсети. «Это то, что сегодня называется маркетинг», — подчеркнула Наталья Абабий. — Мы верим тем, кому доверяем. А это те, кого мы знаем. Рекламе уже никто не верит, поэтому бесполезно вкладывать деньги просто в рекламу, нужно искать то, чему и кому люди оказывают доверие».

Еще один важный момент заключается в том, что сегодня повышается роль команды. «Кое-что поменялось с 90-х годов, когда бизнес можно было делать одному, — рассказывает Вениамин. — С командой гораздо проще, это один из залогов успеха. Это усиливает продукт. А то мы сами себя лечим, сами себе маркетологами работаем, вот только ничего не успеваем.

— Можно ли смотреть на один и тот же предмет и видеть одновременно круг и квадрат? — спросил Вениамин, обращаясь к аудитории.

— Да! Когда смотришь на цилиндр, — слы-

шались ответы из зала.

— Вот! Это Томск. Здесь люди сразу дают правильный ответ, а то в других городах мы по полчаса эту загадку отгадываем, — прокомментировал Кизеев. — Совершенно верно: когда с разных сторон смотрят на цилиндр, один видит круг, а другой — квадрат. Для этого и нужна команда. Второй очень значимый момент — управление знаниями вашей команды. Кто знает больше — продавец или директор? Знания продавца очень важны для директора, потому что первый постоянно общается с покупателем, знает его предпочтения. Нужно чтобы эти знания передавались дальше, к руководству, и в соответствии с этим выстраивалась стратегия. Чем больше людей над ней работает, тем лучше итоговая стратегия. Потому что обсуждается она всесторонне. Если не будет стратегии — непонятно, куда точно двигаться и что продвигать».

Эксперты также отметили изменение кадровой ситуации: «Основная проблема предпринимателей сегодня, кого не спроси, — «некому работать». В связи с этим налицо значительное усиление роли личности. Сегодня, когда человек увольняется из компании, часто это трагедия для руководства. И чем выше его компетенция, тем сложнее терять такого специалиста. «Мы подсчитали, сколько стоит вырастить хорошего специалиста: около двух-трех лет и двух миллионов рублей нужно, чтобы человек начал разбираться в предмете», — говорит Наталья Абабий. — Поэтому персонал необходимо ценить».

Напоследок выступающие дали совет: «Проиграл — научись», — этот девиз «подарил» Вениамину его друг, предприниматель из Индии. Девиз касается отношения к бизнесу, но его надо применять и к себе лично, постоянно анализировать и усиливать свои слабые стороны.



### «С деньгами и дурак сможет»



Далее для ответа на сакраментальный вопрос «Куда уходят деньги?» слово взял **Евгений Дядичко, предприниматель, руководитель лаборатории стратегического планирования «Интелл-**

**Финанс».** Он рассказал слушателям о бизнес-плане «на ладошке» и об основных расходах, которые необходимо учитывать при планировании.

За многолетний период работы Евгений вывел «правило пяти кошельков», по которым расходятся все деньги.

1. **Кошелек собственника** (составляет 10-20%. Это «моя заначка на себя любимого, награда за бессонные ночи»). «Многие проблемы бизнесменов заключались в том, что они брали свое по остаточному принципу и оставались неудовлетворенными, либо начинали резать зарплаты сотрудников, чтобы увеличить свой доход, и это вело либо к минусу, либо к краху», — комментирует Дядичко.
2. **Бюджет завтрашнего дня, бюджет развития** (10-15%).
3. **Бюджет текущих расходов** (30%, но может быть и меньше, все зависит от того, насколько экономен руководитель).
4. **Зарплата людей, которые «пашут руками»** (25-33%).
5. **Зарплата административно-управленческого персонала** (17%).

Если следить за этими кошельками и придерживаться обозначенных цифр, можно выстроить бизнес правильно.

Рассказывая о себе, Евгений отметил, что он принципиально занимается предпринимательством, а не бизнесом. «Бизнесмен — это человек, который владеет неким капиталом, вкладывает деньги в создание бизнеса. Он не занимается поиском каких-то идей. Мое кредо — открытие бизнеса с нуля, без денег. С деньгами, как говорится, и дурак сможет. Приходится, правда, иногда пахать 24 часа в сутки, зато потом получается эффект. Удовлетворение от такого успеха гораздо больше, чем если просто вложить в бизнес 10 миллионов дол-

ларов. Не все мои идеи становились бизнесом, но я всегда получал опыт. И сейчас также занимаюсь очень интересным направлением — мы создаем новый институт сельскохозяйственной кооперации районных предпринимателей с городским малым бизнесом».

### Разозлился — нашел новую рыночную нишу



О технологиях поиска новых рыночных ниш слушателям поведал **Алексей Степанов, серийный предприниматель.** «Серийность» в его деятельности заключается в поиске,

запуске и последующей продаже новых бизнесов (поскольку, по словам Алексея, через 3-4 года ему уже надоедает заниматься одним и тем же, и азарт предпринимателя влечет к новым, неосвоенным горизонтам). Алексей — автор-основатель первой в Томске компании-ипотечного брокера, создатель первой городской системной базы данных недвижимости Томска, у него есть опыт запуска успешного рекламного агентства, специализировавшегося на фотографии. Сегодня он занимается коррекцией избыточного веса, проводя вебинары.

Однако быть первым — это лишь 70% успеха. Нужно быть: а) первым, б) вовремя. Запускать нишу раньше, чем требует время, рискованно. Эксперт привел пример: в Москве очень популярны женские салоны красоты, где делают маникюр, педикюр и коррекцию прически в шесть рук. «Это колоссально экономит время. Но подзреваю, что сегодня в Томске эта услуга не приживется — тут другой ритм жизни. Но по мере нарастания пробок, карьерного роста женщин, увеличения количества детей и уменьшения количества времени потребность в такой услуге появится. В Новосибирске ее запускать уже пора, там пробки уже сравнялись с московскими», — продолжает Степанов.

Как искать новые ниши? Если пытаться зайти на развитые рынки со своей идеей, придется выдержать сильную конкуренцию. Для этого нужно иметь большой запас — денег, времени, сил, возможностей, людей. Второй вариант — «контрабанда» чужих идей. Можно подсмотреть, что работает в Москве, и, если это же прижилось, например, в Новосибирске, то с большой долей вероятности это не будет востребовано и в Томске.



Однако Алексей подчеркнул, что «копирование идей работает только с запада на восток. И если что-то хорошо работает в Красноярске, не факт, что это же самое приживется в Томске. Любопытный момент только с Питером: по моим наблюдениям, любой питерский бизнес может заработать у нас. Томск и Питер очень близки по психологии бизнеса».

Алексей Степанов удивил аудиторию своим наблюдением: самая работающая эмоция в продажах — гнев. Гнев означает, что у человека отнимают что-то прямо сейчас и он серьезно намерен это исправить. Гнев порождает желание изменить ситуацию. «Когда долгое время в Томске мы не можем найти какую-то услугу или товар, мы начинаем сатанеть. И это первый маркер рыночной ниши. Чем сильнее ярость и бешенство, тем больше человек может заплатить за решение своей проблемы, и это определяет потенциал ниши рынка. Раз в месяц я обязательно натываюсь на то, что надо что-то менять. Очередное столкновение с автосервисами загнало меня на 18-й круг размышлений: пора с этим что-то делать! Для начала нужен хороший автослесарь, от которого не пахнет алкоголем, и т. д.».

Следующим шагом является построение бизнес-модели. Надо трезво оценить, какие ресурсы у вас есть, понять, актуальна ли бизнес-модель и принесет ли мне то, чего я хочу. Алексей подбодрил слушателей: пусть московский рынок намного богаче и ниш там больше, зато конкуренция в Томске сравнительно низка. «Здесь бизнес открывать легко. Стоимость аренды, рекламы и т.д. невысока. Чем я и пользуюсь», — заключил эксперт.

### Не торопитесь скупать валюту

Константин Багаев, специалист компании «Брокеркредитсервис», комментируя ситуацию в российской экономике, дал реальные прогнозы и советы по инвестированию. Он подчеркнул, что ситуация с курсом доллара — вопрос очень сложный. «Средний консенсус-прогноз — 35-36 рублей, если не произойдет каких-то невероятных последствий (например, из-за Украины). По итогам февраля 2014 года россияне уже скупили 4,2 млрд долларов наличными. Но совсем не обязательно пытаться приумножить средства, покупать доллары сегодня — ситуация меняется. За последние 4 года доллар вырос всего на 8%. Это не очень много, рублевый депозит может дать больше».

### Как стать миллионером? Советы Владимира Савенка



Особый ажиотаж у аудитории вызвал мастер-класс Владимира Савенка, первого финансового консультанта в России, запись на выступление которого закончилась

задолго до его приезда. Он поделился секретами о том, как взять под контроль свои деньги, составить личный финансовый план и начать инвестировать.

«Деньги любят учет и контроль. Контроль нужен для того, чтобы понимать, куда деньги утекают. Для достижения ваших целей нужно направлять их в правильное русло, — отметил Владимир. — Первый шаг в составлении личного финансового плана — определение постоянных статей расходов (коммунальные платежи, питание, одежда, сотовая связь, автомобиль и др).

Шаг второй — определение реальных трат в текущем месяце.

Шаг третий — постановка целей и внесение их в финансовый план.

Цель должна быть конкретной, определенной по срокам и иметь четкое выражение в деньгах».

Для того чтобы взять под контроль ситуацию и начать инвестировать, Владимир порекомендовал выполнить три простых действия:

- Проанализировать доходы и расходы за 2-3 месяца: «Когда вы это сделаете, сами увидите, какие статьи расходов вы могли бы уменьшить. Если даже после этого вы ничего не сможете уменьшить, нужно всерьез задуматься об увеличении дохода».
- Разрезать кредитные карты: «Раз вы не можете контролировать свои деньги, это самый эффективный способ запретить себе пользоваться кредитами. У меня много карт, но все они — дебетовые, с которых я могу использовать только деньги, находящиеся на счете — в кредит влезть невозможно».
- Спрятать деньги от себя — автоматизировать инвестирование: «Дайте банку постоянно действующее поручение: ежемесячно, на следующий день после получения зарплаты переводить определенную сумму (начните с 10%) на ваш депозитный счет — снять деньги с депозита гораздо сложнее, чем с карты».



# Деньги на деревьях не растут!



В ЭТОМ УВЕРЕНЫ ЛАУРЕАТЫ ХУДОЖЕСТВЕННОГО И ЛИТЕРАТУРНОГО КОНКУРСОВ «СТРАНА ФИНАНСОВ» И «Я, ФИНАНСЫ, МИР».

« — В ОБРАЩЕНИИ С ДЕНЬГАМИ ОСОБЫЙ СКЛАД УМА НУЖЕН. МОЖНО СКАЗАТЬ, ТАЛАНТ, — СДЕЛАЛ ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДЕД. МЫ ЗАКИВАЛИ С АНДРЮХОЙ ГОЛОВАМИ: ДА, МОЛ, ОБРАЗОВАНИЕ НУЖНО.

— ТЫ ТАЛАНТ С ОБРАЗОВАНИЕМ НЕ ПУТАЙ! — взвился дед. — У ИНОГО КОРОК ЭТИХ ЧЕМОДАН, А НА ДЕЛЕ — ДУБИНА. А У ДРУГОГО НА ДЕНЬГИ НЮХ, ОН ИХ ЗА ВЕРСТУ ЧУЕТ. ДУМАЮ, В КАЖДОМ ДЕЛЕ ДОЛЖОН БЫТЬ СПЕЦИАЛИСТ, — ВАЖНО ЗАКЛЮЧИЛ ДЕД».

**А**втор приведенных строк в узнаваемом шукшинском стиле — лауреат гран-при Областного литературного конкурса «Я, Финансы, Мир» **Сергей Иванов**, студент первого курса экономико-промышленного колледжа из Чаинского района, мечтающий стать экономистом. Награда нашла Сергея, как и многих других ребят из Томской области, в Большом концертном зале Томской филармонии в рамках выставки-ярмарки «Ваши личные финансы» 11 апреля. На конкурс были поданы сочинения, эссе, рассказы, стихотворения, сказки, оды, песни. Несмотря на некоторую сложность темы ребята писали с удивительной глубиной и в то же время лаконичной простотой, что и было отмечено жюри. Талантливая работа Сергея поразила всех. Победитель признался, что описал фактически историю своей жизни: «Отца у меня нет, так что дед мне был как отец. Я просил у него денег, как любой ребенок, а он мне отвечал: «Заработай». И учил тому, как это сделать. Его мудрость много мне дала. Вот эти диалоги из жизни я и решил записать и представить на конкурс».

**Татьяна Демидович** из села Осиновка Кожевниковского района — тоже дипломант конкурса. Она приехала на награждение со всей семьей — папой, мамой и братом. Ее работа также о семейной практике: у родителей Тани целое хозяйство, которое требует правильных финансовых расчетов, чтобы не оказаться в убытке. «У нашей семьи есть свой личный финансист — наша тетя.

Мы каждый год ездим к ней на консультации, чтобы правильно рассчитать бюджет, чтобы никуда деньги не потерялись. Когда ведешь хозяйство, это очень важно». В работе Таня написала, что хочет стать настоящим финансистом и готова к тому, что для освоения финансовой грамоты нужно время. «Экономическое образование — ключ к процветанию. Уверена, что знания в финансовой сфере уже на этапе формирования личности открывают отличные перспективы, помогают молодым людям стать более целеустремленными и ответственными взрослыми, которые могут внести важный вклад в организацию, где работают, или открыть свое дело и успешно его вести».



**Андрей Музыка**, десятиклассник из гимназии № 18, поделился первым самостоятельным трудовым опытом: «Я написал о том, как продавал СИМ-карты, модемы. Я начал работать с 14-ти лет и захотел рассказать сверстникам о том, как



это было и что мне это дало. А дало мне это, помимо собственных денег, еще и осознание того, откуда они берутся, и умение общаться с людьми. Начав работать, я не только почувствовал преимущество от получения своих денег, но и понял, как нелегко они даются и как совсем по-иному относишься к их трате. Скрягой я не стал, но стал соизмерять, стоит ли какая-то вещь недели моей работы? Хочу ли я ее после этого купить?», — пишет Андрей в работе.



«Когда я вырасту, хочу построить в нашей деревне конно-туристическую базу. А чтобы осуществить свою мечту, я уже стараюсь хорошо учиться для поступления на факультет кредита и бизнеса, а также хочу окончить курсы ветеринара», — рассказала участница конкурса из Первомайского района **Аня Семенюк**. «Уже сейчас я изучаю повадки лошадей. Знаю, что среди этих прекрасных животных есть гурманы исландской породы, которые любят есть рыбу. Я очень хочу иметь на своей ферме чистокровного арабского скакуна и фриза. Мечты всегда сбываются, если этого очень хотеть и добиваться. Я уверена: моя мечта обязательно сбудется».

Конкурс проходил с сентября 2013 года по апрель 2014 года и собрал более 200 участников — школьников и студентов из 11 районов Томской области. Организатором выступила Томская

областная детско-юношеская библиотека при поддержке областного департамента финансов и департамента по культуре и туризму Томской области.

Поздравлявшая лауреатов конкурса Вера Плиева, первый заместитель начальника департамента финансов Томской области, отметила, что, к сожалению, представление о том, что можно сделать печатный станок или вставить карточку в банкомат и получить денег сколько хочется, еще существует в подростковой среде. «Надеюсь, что с помощью этих конкурсов мы расширим представление детей о деньгах, о том, что их нужно заработать, сохранить и приумножить», — подчеркнула Вера Плиева.

Коллегу поддержал Павел Волк, начальник департамента по культуре и туризму: «Все вы помните историю о том, как двое хитрых подбили третьего на то, чтобы он свои пять сольдо закопал на поле чудес в ожидании целого дерева с деньгами. А если посмотреть на каталог работ победителей, там очень много денежных деревьев. Думаю, что все участники этого конкурса на самом деле понимают, что деньги на деревьях не растут. И в этом, наверное, один из важнейших смыслов конкурса — чтобы это понимание сложилось с детства».

Во втором конкурсе работ детского художественного творчества на тему «Страна финансов» приняли участие ребята в возрасте от 7 до 17 лет. На первом этапе было прислано 253 работы, из них 163 рисунка и 90 изделий декоративно-прикладного искусства. В дни выставки-ярмарки «Ваши личные финансы» 11-12 апреля все посетители могли полюбоваться работами, занявшими весь холл Большого концертного зала.





Второклассница **Катя Плотникова** из поселка Белый Яр Томской области с мамой Светланой Васильевной сидели рядом со мной, ожидая результатов творческого состязания. Девочка отправила на конкурс рисунок «Финансы и труд вместе идут!», изобразив на нем цветными карандашами последствия безделья перед телевизором и работы на стройке с мастерком, приносящей стабильный доход. Награждение подходило к концу, однако среди называемых лауреатов ее имя не звучало. Катя ерзала на стуле и почти незаметным движением смахивала маленькие слезинки, не давая себе расклеиться. И вдруг ведущая торжественно объявила: «Первое место в номинации «Рисунок» — Плотникова Екатерина, Верхнекетский район!». Катя радостно упорхнула на сцену, а вернувшись, рассказала мне, что с денежной темой знакома давно, поскольку ее мама работает в местном финансовом управлении, она же и узнала об этом конкурсе и рассказала дочери. Но идея рисунка и ее воплощение — полностью дело рук самой Кати.

Вывод напрашивается сам собой: правильное обращение с деньгами сродни заслуженной победе в конкурсе. Оно всегда приносит ожидаемые результаты.



### Победители литературного конкурса «Я, Финансы, Мир»

#### Гран-при:

Сергей Иванов, студент 1 курса Томского экономико-промышленного колледжа, Чаинский район.

#### 1 место:

Семенюк Анна, Ежинская школа, д. Успенка, Первомайский район;  
Ульянова Анастасия, Сергеевская школа, п. Узень, Первомайский район.

#### 2 место:

Бабенко Максим, Берлинская школа, Зырянский район;  
Комарова Александра, средняя школа № 2, г. Колпашево;  
Спиридонова Анна, студентка ТГУ.

#### 3 место:

Дудаладова Анна, школа №34, г. Томск;  
Емельянова Александра, школа №14, г. Томск;  
Некрасова Карина, студентка ТГПУ.



### Победители конкурса художественного творчества «Страна финансов»

#### Гран-при:

Воробьева Александра, Центр дополнительного образования для детей, с. Первомайское.

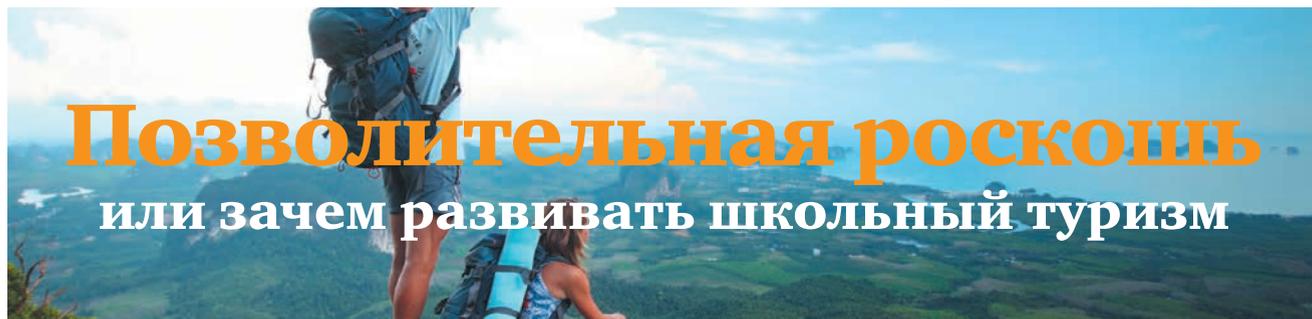
#### Лауреаты 1 степени:

##### в номинации «Рисунок»:

Плотникова Екатерина, Белый Яр, Верхнекетский район;  
Тюрина Рита, ДХШ №2, г. Томск;  
Минакова Вероника, Подгорнская детская художественная школа.

##### в номинации «Изделие декоративно-прикладного искусства»:

Бурлак Анастасия, Центр дополнительного образования для детей, с. Первомайское;  
Янченкова Ольга, Центр дополнительного образования для детей, с. Первомайское.



## Позволительная роскошь или зачем развивать школьный туризм

Инициатива возрождения школьного туризма исходит от президента России Владимира Путина. Тем не менее не все считают возможной ее реализацию и даже называют это «непозволительной роскошью».

**Ш**кольный туризм имеет свои особенности. В частности, здесь обязательны сопровождающие, причем компетентные настолько, чтобы и управляться с юными туристами и уметь интересно рассказать детям о достопримечательностях, заложить в сознание гордость за родной край. Добавьте к этому проблемы транспортной доступности, невозможность перевозить детей в темное время (даже при организации туров в рамках одной области необходимо предусмотреть места для ночлега), организацию обязательно горячего питания — и мы получим пусть и познавательную и полезную программу, но отнюдь не из серии «дешево и сердито».

**Николай Губенко, актер, режиссер и общественный деятель**, после выхода президентской инициативы по возрождению школьного туризма отметил главную его сложность: «Кто будет это все оплачивать? Опять собирать деньги с родителей?! В нынешних условиях для большинства семей даже путешествие по стране — это, к сожалению, непозволительная роскошь! Но если будет создана государственная программа, в рамках которой туризм школьников будет финансироваться из бюджета, — это было бы отлично!».

Радует, что в данном случае не сложилась ситуация, когда хорошая инициатива так и осталась красивыми словами. В Томской области уже начата работа по содействию развитию детского и молодежного туризма в рамках реализации государственной программы «Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Томской области».

По словам **Юлии Михалевой, заместителя начальника областного департамента по культуре и туризму**, в этом году в рамках госпрограммы будет выделено порядка двух миллионов рублей из бюджета области на поддержку детского туризма.

«Планируется, что по программе школьного туризма дети, проживающие в Томске, Северске и Томском

районе, поедут на экскурсии в другие районы области, а дети из дальних районов приедут знакомиться с Томском, его научным потенциалом, а также посетят близлежащие населенные пункты — Семилужки, Асино, Зоркальцево, Коларово, — говорит **Юлия Михалева**. — С учетом правил перевозки детей экскурсии будут организованы таким образом, что ребята смогут остаться на ночь. Такая турпоездка может длиться 2-3 дня».

Мои школьные годы пришлись на 80-е. Помню, мы достаточно активно ездили по стране, были везунчики, которые побывали и за границей. Но почему-то я так и не смогла припомнить поездки по родному краю. А ведь именно в школьные годы формируется отношение к окружающему миру — и дальнему и ближнему. Если с ранних лет человек будет хорошо знать, чем богата его малая родина, то главным его желанием будет не бежать из нее, а жить здесь, гордиться ею и стремиться развивать край, в котором ты родился. Поэтому думаю, что непосредственное знакомство с родными просторами — роскошь не только позволительная, но и необходимая.

**Ольга КОВАЛЕВСКАЯ**

### В отечестве своем

В апреле 2014 года Департамент по культуре и туризму Томской области объявил конкурс проектов по развитию детского и молодежного туризма. К участию в конкурсе приглашаются муниципалитеты. Победители получают субсидии на реализацию своих проектов.

Заявки принимаются на бумажном носителе до 20 мая 2014 года в отделе развития внутреннего и въездного туризма Департамента по форме согласно приложению № 1 по адресу: 634069, г. Томск, пр. Ленина, д. 111, каб. 9. А также на электронную почту [laxti@tomsk.gov.ru](mailto:laxti@tomsk.gov.ru). Телефоны для консультаций: 8(3822) 71-67-30, 71-67-43.



# Платим **земельный** налог с дачных участков



С первыми теплыми днями вереницы машин направились за город — дачники торопились поскорее добраться до своих земельных соток. И вот уже вовсю кипит работа на дачных участках и огородах — убирается и сжигается зимний мусор, вскапываются грядки, в теплицах высаживается редиска... Деловой вестник «Ваши личные финансы», воодушевившись заботами мичуринцев, задался вопросом, какие налоги мы платим за сады-огороды?

**К**ак пояснили редакции в Управлении ФНС России по Томской области, каждый владелец земельного участка обязан ежегодно уплачивать земельный налог. При этом неважно, владеет он землей на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или по праву пожизненного наследуемого владения.

## От чего зависит сумма земельного налога?

Земельный налог устанавливается и вводится в действие нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований. Депутаты районных Дум и сельских поселений определяют порядок и сроки уплаты земельного налога, величину налоговой ставки, а также льготы и основания для их применения. Исходя из этих данных и на основании сведений, поступающих из федеральных органов, осуществляющих кадастровый учет и регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, налоговые органы по месту нахождения участка производят расчет земельного налога. При этом

учитывается категория земли или вид ее разрешенного использования, указанный в свидетельстве о государственной регистрации прав на земельный участок.

Таким образом, сумма земельного налога зависит от кадастровой стоимости земельного участка и налоговой ставки, которая действует на территории муниципального образования.

## Как узнать о размере исчисленного налога?

В соответствии со статьей 397 Налогового кодекса РФ физические лица уплачивают земельный налог на основании налогового уведомления. В нем подробно указаны объект налогообложения (земельный участок и его характеристики), налоговый период, за который уплачивается налог, ставка налога, срок уплаты и сумма налога, подлежащая уплате.

Уведомление направляется налоговым органом не позднее 30 дней до наступления срока платежа по налогу и считается полученным по истечении шести дней с даты отправления заказного письма (статья 52 НК РФ).



Вместе с налоговым уведомлением в конверт вложены квитанция на оплату налога, а также форма заявления, предназначенная для обратной связи с налоговым органом в случае обнаружения ошибок или некорректного начисления налога.

Если владелец земли не получил налоговое уведомление до конца сентября, ему следует обратиться в инспекцию по месту регистрации участка.

Самостоятельно уточнить информацию о налоговых ставках, льготах и сроках уплаты земельного налога можно на сайте Федеральной налоговой службы [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru), воспользовавшись электронным сервисом «Имущественные налоги: ставки и льготы».

### Когда и как уплачивается земельный налог?

Срок уплаты земельного налога на территории Томской области — с 1 ноября по 1 декабря в зависимости от месторасположения земельного участка (в каждом муниципальном образовании свои даты). Уплата налога производится в бюджет по месту нахождения земельного участка.

Уплатить земельный налог можно не только в отделениях банка, но и с помощью электронных сервисов банков-партнеров. Для онлайн-оплаты можно воспользоваться интернет-сервисом «Заплати налоги».



### Какие санкции предусмотрены за неуплату земельного налога?

В соответствии со статьей 75 Налогового кодекса при несвоевременной уплате налога начисляются пени за каждый день просрочки.

Неуплата налога является основанием для направления налоговым органом требования об уплате налога. Решение о взыскании принимает-

ся после истечения срока, установленного в требовании, но не позднее двух месяцев после истечения указанного срока. В этом случае налоговый орган может обратиться в суд с иском о взыскании с землевладельца суммы налога.



### К сведению

с 1 января 2014 года сумма налога исчисляется в полных рублях. Сумма налога менее 50 копеек отбрасывается, сумма налога в 50 копеек и более округляется до полного рубля (п. 9 ст. 52 Закона от 23.07.2013 № 248-ФЗ Налогового кодекса Российской Федерации). В случае выполнения перерасчетов за прошлые налоговые периоды в целях недопущения необоснованного возникновения задолженности или переплаты у физических лиц сумма налога исчисляется и указывается в налоговом уведомлении без округления.

Начиная с 1 января 2015 года физические лица будут обязаны до 31 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом, представить в налоговый орган сообщение о каждом объекте налогообложения, по которому не было получено налоговое уведомление (пп. «в» п. 1 ст. 1 Закона от 02.04.2014 N 52-ФЗ).



# Хочешь заработать? — Оформляй карту в банке!



Мало кто из нас рассматривает банковские карты как источник дополнительного заработка. Нет, мы, конечно, знаем о существовании доходных карт и карт с функцией CASH-BACK, и некоторые даже ими пользуются. Многие из нас копят баллы или бонусы, а потом оплачивают ими мобильную связь или конвертируют в рубли. Иногда нам дают скидку в магазине-партнере банка, держателем карт которого мы являемся... Но дальше наши представления о том, как заработать на «пластике», как правило не идут. В Промсвязьбанке же утверждают, что заработать на картах очень легко, нужно просто знать, как это можно сделать. Пошаговую инструкцию дает Елена Горшкова, заместитель регионального директора по развитию розничного бизнеса Томского отделения ОАО «Промсвязьбанк»:

«Получаете 30 тысяч рублей в месяц? Вы можете без особых усилий заработать дополнительно порядка 8 тысяч рублей в течение года. Если ежемесячный доход больше, то и дополнительный заработок будет существеннее.

Оговорюсь, что сумма в размере 30 тысяч рублей выбрана исходя из среднестатистического дохода томичей. Мне хотелось показать, что при грамотном использовании всего четырех банковских карт можно заработать. Кроме того, в инструкции я буду в первую очередь опираться на продукты нашего банка, но как правило карты с подобными опциями есть и у других банков. Еще деталь: для соблюдения этой инструкции необходим интернет-банкинг, чтобы переводить деньги с одного карточного счета на другой.

## Шаг первый: карта №1 — «зарплатная». Получение заработной платы в размере 30 тысяч рублей.

Наверняка вы получаете заработную плату на банковскую карту, которую выдал вам работодатель. Почти наверняка у вас подключено бесплатное смс-информирование о ее зачислении (иногда работодатели оплачивают полный пакет смс-информирования). Поскольку в моем сценарии мы будем использовать эту карту только для получения зарплаты, то вам не надо дополнительно платить за полный пакет смс-информирования. Следовательно, ваши расходы по этой карте — 0 рублей.

## Шаг второй: карта №2 — «Доходная». Перечисление всей заработной платы на «Доходную карту».

Перечисление предлагаю проводить в интернет-банке — это экономит и время и деньги. Теперь ваша заработная плата начала работать на вас, поскольку

по «Доходной карте» предусмотрено начисление процентов на остаток средств в размере от 4 до 10 % годовых (размер ставки зависит от банка, суммы остатка).



«А как же расходы по карте?», — спросите вы. Ваши расходы по «Доходной карте» также равны 0 рублей. Поясню. Во-первых, обслуживание подобных карт обычно бесплатное или предусмотрен первый год обслуживания в подарок (необходимо следить за специальными предложениями, буквально ежеквартально банки проводят стимулирующие акции). Во-вторых, у вас нет необходимости подключать к этой карте услугу смс-информирования, т.к. пользоваться



ей вы будете только для снятия наличных средств в банкомате (чаще всего наличка нам нужна для оплаты проезда в транспорте, для покупок на рынках и т.д.). В течение месяца ваша заработная плата (за минусом 3-4 тысяч рублей, которые вы снимете наличными в банкомате) должна «пролежать» на карте.

«А жить на что?», — снова спросите вы. На кредитные средства банка.

**Шаг третий: карта №3 — кредитная с грейс-периодом. Расчет по кредитной карте. В Томске повсеместно принимают «пластик», поэтому предлагаю львиную долю трат осуществлять за счет кредитных средств.**

Жить за счет банка очень выгодно, если соблюдать простые правила — не «выходить» за грейс-период и не снимать наличные деньги с кредитной

**Шаг четвертый: карта №4 — виртуальная. Оплата товаров и услуг в интернете по специальной карте.**

В целях безопасности рекомендую все расчеты в интернете проводить по специальной карте — она называется «Виртуал». Эта карта специально создана для расчетов в сети. У нее нет магнитной полосы, к ней не выпускается ПИН-код, но зато она содержит все атрибуты, необходимые для расчетов: номер, срок действия и CVC2 — трехзначный код проверки подлинности карты. В ОАО «Промсвязьбанк» годовое обслуживание карты MasterCard Virtual составляет 120 рублей. Отдельно отмечу: на этом карточном счете лучше не держать деньги, а переводить их туда только для совершения конкретного расчета или операции.

Теперь давайте посчитаем ваши расходы и доходы.

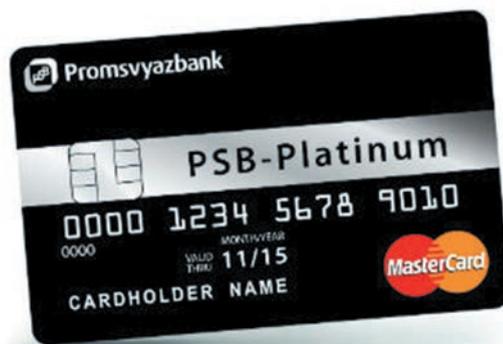
	Прогнозируемые расходы (руб./в год)*	Прогнозируемый дополнительный доход (руб./в год)
Зарплатная карта	0 руб.	0 руб.
«Доходная карта»	0 руб.	3 000 руб. (проценты)
«Суперкарта»	0 руб.	5 000 руб. (бонусы, конвертированные в рубли)
Карта «Виртуал»	120 руб.	0 руб.
Всего	120 руб.	8 000 руб.

\*расходы рассчитаны с учетом соблюдения грейс-периода.

карты в банкомате (эта операция с комиссией от 3 до 5 %). Поясню. Грейс-период — период бесплатного использования кредитных средств как правило составляет 55 дней. Когда он заканчивается, вы посредством интернет-банка переводите необходимую сумму с «Доходной карты» на кредитную. Все — вы заработали на процентах по «Доходной карте» и ничего не заплатили банку за использование кредитных средств. Более того, за каждую операцию по кредитной карте вам начисляются бонусы, которые вы также можете конвертировать в рубли. Эта последовательность шагов должна стать для вас руководством к действию в течение всего года.

Теперь о расходах на кредитную карту. Если у вас «Суперкарта» Промсвязьбанка, то они равны 0 рублей (обслуживание — 0 рублей, смс-информирование — 0 рублей). Более того, по этой карте первоначальный льготный период кредитования составляет 145 дней.

Итак. Если ваш ежемесячный доход — 30 тысяч рублей, то, соблюдая мою инструкцию, в течение года вы можете дополнительно заработать около 8 000 рублей. Стоит ли овчинка выделки — решать вам. Но среднестатистическая томская семья именно такую сумму тратит на оплату коммунальных и жилищных услуг в месяц».





# Гарантии пострадавшим на производстве

На какую поддержку могут рассчитывать работники, чье здоровье повреждено в результате несчастных случаев на производстве или вследствие профессиональных заболеваний? Ответы специалистов Томского регионального отделения Фонда социального страхования РФ читайте в нашей регулярной рубрике.

**Г**оворят, здоровье не купишь, но денежные компенсации могут как минимум помочь сохранить нормальный уровень жизни, поддержать бюджет пострадавшего и его семьи. Об этих выплатах в первую очередь идет речь в законе, перечисляющем гарантии для пострадавших от несчастных случаев на производстве (Федеральный закон от 24.07.1998 г. №125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»). Согласно этому закону предусматриваются следующие выплаты: пособие по временной нетрудоспособности («больничный»), единовременная страховая выплата, ежемесячная страховая выплата.

В прошлом году в Томской области зафиксировано 14 смертельных случаев, 54 тяжелых и 408 легких травм на производстве. Наибольшему риску подвергаются работники строительной, транспортной, лесной, сельскохозяйственной отраслей и здравоохранения. От общего количества несчастных случаев на их долю приходится более 50%.

**Пособие по временной нетрудоспособности или «больничный»** выплачивается пострадавшему работнику вплоть до выздоровления либо до установления стойкой утраты профессиональной трудоспособности (это состояние определяет медико-социальная экспертиза).

Важно иметь в виду: размер ежемесячной выплаты по больничным при несчастном случае на производстве не зависит от стажа работника и всегда равен 100% его среднего заработка. Он определяется индивидуально в зависимости от зарплаты работника, но не может превышать 247 680 рублей. При расчете данной выплаты районный коэффициент не учитывается.

При стойкой нетрудоспособности, то есть когда пострадавший на производстве полностью или частично утратил профессиональную трудоспособность,

полагаются два вида специальных компенсаций.

**Единовременная страховая выплата** зависит от степени утраты профессиональной трудоспособности. Этот показатель определяет медико-социальная экспертиза (МСЭ), которую необходимо пройти работнику (направление на МСЭ выдает врачебная комиссия поликлиники или больницы, где проходит лечение пострадавший). Максимальный размер выплаты при 100% утрате профтрудоспособности в 2014 году составляет 80 534, 8 рубля. Размер выплаты корректируется в зависимости от наличия районных коэффициентов и процентных надбавок к зарплате.

С 1 января 2014 года размер единовременной компенсации, которая выплачивается при гибели работника в результате несчастного случая на производстве, увеличен до 1 млн рублей. Раньше максимальный размер компенсации составлял 76,7 тысячи рублей.

**Ежемесячная страховая выплата** определяется как произведение среднего заработка пострадавшего работника на процент утраты профессиональной трудоспособности. При этом максимальный размер выплаты в 2014 году составляет 61 920 рублей. При расчете выплаты районный коэффициент не учитывается.

Ежемесячная страховая выплата предоставляется за весь период утраты профтрудоспособности, кроме периода, когда работник получает «больничные».

Пособие по временной нетрудоспособности («больничные») выплачивается по месту работы. За страховыми выплатами нужно обращаться напрямую в территориальный орган Фонда социального страхования РФ. Там нужно предъявить справку медико-социальной экспертизы, где будет указана степень утраты профессиональной трудоспособности, а также ряд других документов.



## Надежные заемщики должны иметь самые **выгодные условия** кредитования



МДМ Банк на сегодняшний день является одним из крупнейших частных банков России. Ирина Ищенко, директор Томского филиала МДМ Банка, рассказала редакции Делового вестника «Ваши личные финансы» о том, какие возможности могут получить горожане от сотрудничества с МДМ Банком, а также о новых продуктах и услугах банка в нашем регионе.

*В банковском секторе в последнее время наблюдается нестабильность. Как МДМ Банк оценивает свое положение на рынке и готов ли к возможному развитию стресс-сценария в экономике?*

Да, действительно сейчас ситуация в экономике довольно неустойчивая. Валютные и фондовые рынки лихорадит, рубль обесценивается, ЦБ РФ продолжает «чистку» банковской системы. Но даже на фоне таких негативных событий наше положение очень устойчиво. В 2013 году МДМ Банк добился существенного роста операционной прибыли. Кроме того, мы вошли в десятку самых устойчивых банков России<sup>1</sup> и были включены в предварительный список системно значимых банков страны по критериям Центробанка<sup>2</sup>. Важно отметить, что у нашего банка один из самых высоких показателей капитала среди российских банков. Все это говорит о том, что МДМ Банк устойчив к изменениям как в российской, так и в мировой экономике.

*На что ориентируется МДМ Банк при разработке новых предложений клиентам?*

Прежде всего мы ориентируемся на пожелания и ожидания наших клиентов. А они могут быть очень разными. Одним необходимо купить квартиру, другим — новый автомобиль, кто-то уже переехал в новое жилье и планирует сделать ремонт или приобрести новую бытовую технику. У нас есть интересные предложения, позволяющие удовлетворить любую потребность клиента.

При этом мы считаем, что финансово ответственные заемщики, которые добросовестно относятся к займам и выполняют свои обязательства перед банком, должны получать лучшие на рынке условия кредитования. Кстати, теперь МДМ Банк в рамках рассмотрения кредитной заявки может бесплатно оценить кредитную историю клиента, а это — перспектива получения лучшей ставки от банка. Для тех клиентов, которые хотят выгодно разместить свои сбережения, я рекомендую обратить внимание на наши специальные предложения. МДМ Банк регулярно запускает привлекательные сезонные вклады, и сейчас, например, можно открыть депозит «Весенний хит» с максимальной ставкой в линейке банка.

*Чем МДМ Банк может быть полезен томичам? Какие новые интересные решения предлагает для горожан?*

Для решения финансовых вопросов горожан у нас есть несколько очень полезных инструментов. Один из них — «Добрый кредит» — специальное предложение с одними из самых низких ставок на рынке. Мы готовы предоставить наши лучшие условия по кредиту наличными клиентам с положительной кредитной историей, полученной не только за время сотрудничества с МДМ Банком, но и в любой другой кредитной организации (по данным Национального бюро кредитных историй). Ставка по «Доброму кредиту» — одна из самых низких на рынке, даже лучше, чем у некоторых госбанков. Кроме того, мы предоставляем значительные привилегии сотрудникам компаний, которые получают зарплату на банковские карты МДМ Банка. При этом мы не взимаем никаких скрытых или дополнительных комиссий, предлагая честную ставку.

«Добрая карта» несколько раз была признана одной из лучших кредитных карт на рынке<sup>3</sup>. Но самое главное — мы выдаем ее бесплатно, не взимаем платы за обслуживание на протяжении всего срока ее действия. Кроме того, по этой карте предусмотрен длительный льготный период кредитования, в течение которого на использованные средства не начисляются проценты. Главное — пополнить карту до окончания льготного периода. Это очень удобно, так как всегда есть возможность делать необходимые покупки и расчеты.

*А где можно получить дополнительную информацию об услугах банка?*

Наши специалисты будут рады ответить на любые вопросы по круглосуточному бесплатному номеру контактного центра 8 (800) 500 99 99, а также в офисах МДМ Банка в г. Томске по адресам: ул. Белинского, 15-а; ул. Говорова, 46; Иркутский тракт, 44; пр. Ленина, 1; ул. Розы Люксембург, 19; в Северске: пр. Коммунистический, 143-а. Мы с удовольствием подберем лучшее финансовое решение любой из задач наших клиентов.

[www.mdmbank.ru](http://www.mdmbank.ru)

<sup>1</sup> Результаты аналитического отчета рейтингового агентства S&P, объявленные в октябре 2013 года.

<sup>2</sup> По данным исследований Института им. Гайдара, опубликованным на его официальном сайте 5 декабря 2013 года.

<sup>3</sup> По результатам исследований портала Banki.ru. Данные рейтинга по итогам сентября и декабря 2013 года.



# Все, что вы хотели спросить о полисе ОМС

Деловой вестник «Ваши личные финансы» совместно с Территориальным фондом обязательного медицинского страхования Томской области открывает страницу вопросов-ответов 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:** — Необходимо ли менять полисы ОМС старого образца? До какого срока они действительны? Какие есть варианты полисов? Чем они отличаются, порядок их получения?

**Ответ:** — Полис ОМС, выданный до 31.12.2010 года, действителен до момента его замены на полис нового образца либо на универсальную электронную карту (УЭК). По полису старого образца можно получать бесплатную медицинскую помощь в поликлиниках и больницах по программе ОМС. Отказ персонала медицинской организации в предоставлении медицинской помощи по полису является грубым нарушением прав пациента. В таком случае следует обращаться в свою страховую компанию.

В рамках ОМС медицинскую помощь можно получить по следующим документам:

1. Полис ОМС старого образца;
2. Временное свидетельство, подтверждающее оформление полиса ОМС (действует 30 рабочих дней с даты его выдачи);
3. Полис ОМС нового образца бумажный;
4. Полис ОМС нового образца в форме пластиковой карты (электронный);
5. Полис ОМС в составе УЭК (подробная информация на сайте [www.uecard.ru](http://www.uecard.ru)).

Отличаются они только внешним видом. Получить полис можно в любой страховой компании, работающей в системе ОМС. Для этого необходимо написать заявление лично либо через представителя по доверенности. Сменить страховщика можно один раз в год до 1 ноября. Получить полис ОМС могут граждане РФ, а также иностранные граждане и лица без гражданства при наличии разрешения на временное проживание или вида на жительство.

**Вопрос:** — В апреле ребенку исполнилось 18 лет, детский полис ОМС уже недействителен, необходимо ли оформлять новый?

**Ответ:** — Менять полис ОМС единого образца при достижении 18-летия не нужно, срок действия полиса ОМС не зависит от возраста, смены места работы и т.д. Обращаем ваше внимание, что полисы ОМС старого образца также являются действующими до замены их на полис ОМС единого образца, соответственно, медицинская организация не вправе отказать вам в оказании медицинской помощи.

Гражданин, достигший совершеннолетия, имеет право на выбор и замену страховой медицинской организации раз в год до 1 ноября. Таким образом, человек сам может решать, получить новый полис или пользоваться старым.

**Вопрос:** — Где можно поменять страховой полис? Срок его действия закончился 21.08.2012. Теперь я неработающий пенсионер, полис получал в Иркутске, где проживал ранее.

**Ответ:** — В спешном порядке полис ОМС менять нет необходимости: все полисы ОМС действительны до замены их на полис ОМС единого образца. Если вы сменили постоянное место жительства, то новый полис ОМС можно получить в любой страховой компании, работающей в системе ОМС.





# Банк УРАЛСИБ: как **сохранить** сбережения



Как правильно управлять личными финансами? Это самый актуальный вопрос для тех, кто заботится о минимизации рисков. Неважно, копите вы на конкретную покупку или просто откладываете определенную часть заработка. Важно понять, что деньги могут приносить доход. Деловой вестник «Ваши личные финансы» побеседовал об этом с руководителем банка УРАЛСИБ в Томске Татьяной Кудиновой.

**ВЛФ:** — Татьяна, какой совет сегодня вы можете дать томичам по управлению личными финансами?

**Т. К.:** — Самые главные советы не меняются со временем и не зависят от ситуации в экономике или в других областях. Постоянно повышайте свою финансовую грамотность, анализируйте собственное финансовое положение при планировании покупок. Узнавайте о новых услугах банков, которые позволяют экономить время и средства на востребованных типовых операциях. Если хотите сохранить сбережения, то лучший вариант — открыть вклад в надежном, крупном банке, таком, как УРАЛСИБ. Устойчивый рост активов и постоянное расширение клиентской базы говорят о том, что нашему банку доверяют и предприятия и частные лица. Мы не стоим на месте, постоянно развиваемся. Недавно увеличили уставный капитал, подтвердили полное выполнение всех обязательных нормативов Центрального банка. Много новостей и в части услуг: мы обновили интернет-банк, запустили мобильный банк, внедрили новые технологии защиты и приступили к выпуску новых комплектов карт с возможностью бесконтактной оплаты.

**ВЛФ:** — Как вы считаете, имеет ли смысл переводить накопления в иностранную валюту или в акции?

**Т. К.:** — Думаю, что операции на рынке валюты или акций подходят тем, кто уверен в своих способностях аналитика и обладает достаточно крепкими нервами. С небольшими суммами накоплений выгода даже при благоприятном развитии событий будет несущественной, а оперировать большими суммами слишком рискованно. Для обычного клиента мы предлагаем вариант размещения денежных средств на мультивалютном вкладе, что позволяет держать средства в рублях, евро или долларах США в рамках одного банковского депозита и оперативно управлять «корзиной» валют. А вообще лучше хранить деньги в

той валюте, в которой собираетесь их потратить. Если деньги копятся для конкретной цели на рублевом вкладе с хорошей доходностью, не стоит волноваться, так как банковский депозит был и остается наиболее надежным и безопасным инструментом сохранения средств.

**ВЛФ:** — Есть ли какие-то изменения в условиях вкладов в вашем банке?

**Т. К.:** — Недавно мы повысили ставки по всем вкладам и в рублях и в иностранной валюте. В УРАЛСИБЕ у клиента большой выбор. Один из самых выгодных вкладов — «Достойный дом детям», который кроме получения дохода позволяет принять участие в благотворительности: 0,5% годовых от суммы вклада банк направляет на обеспечение достойных условий проживания детей-сирот. Пользуются популярностью вклады с возможностью досрочного расторжения без существенной потери процентов. Есть у нас и специальный вклад для пенсионеров. Или, например, карта «Копилка» с функциями вклада: на остаток на карте начисляются проценты, сопоставимые с доходом по срочному депозиту, при этом деньги на карте доступны для свободного использования.

Приходите в наши офисы, и мы поможем не только с выбором вклада или кредита, но и проконсультируем по вопросам эффективного планирования личного бюджета. Кроме того, полная информация о наших продуктах представлена на сайте [bankuralsib.ru](http://bankuralsib.ru). Там же есть калькуляторы, с помощью которых можно рассчитать сумму дохода по выбранному вкладу или сумму ежемесячного платежа по кредиту.

**Офисы Банка УРАЛСИБ в г. Томске:**

пр. Фрунзе 11-а, тел. 53-00-09; пр. Кирова 39, тел. 56-26-45;  
пр. Ленина 133-а, тел. 51-14-12; пр. Фрунзе 103/1, тел. 44-14-76.



# Сбербанк **поможет начать** собственное дело

Мысли о собственном бизнесе приходят в голову многим в силу разных причин: из-за желания заниматься любимым делом или работать на себя и ни от кого не зависеть, или просто больше зарабатывать. Открытие собственного бизнеса всегда требует тщательного анализа и проработки. Решиться на воплощение задуманного непросто, часто возникает много «но», связанных с поиском первоначального капитала, необходимостью грамотного бизнес-планирования, умением анализировать потребительский спрос и мн. др. Сейчас эти препятствия поможет преодолеть кредитный продукт Сбербанка «Бизнес-старт». Начинающие предприниматели могут не только получить первоначальный капитал, но и готовую бизнес-модель, а также информационную и образовательную поддержку со стороны партнеров банка.

«Бизнес-старт» работает следующим образом: заемщик получает стартовые деньги под привлекательный процент, а также массу других опций, необходимых для открытия собственного дела с нуля. Так, потенциальный предприниматель, обратившись за кредитом, может прямо в Сбербанке выбрать готовую модель ведения бизнеса по одному из типовых бизнес-планов или при помощи франшизы. Все типовые бизнес-планы специально разработаны партнером банка — одной их крупнейших консалтинговых компаний ЗАО «Гориславцев и К. Аудит».



«Прежде чем составить типовые варианты бизнес-планов, специалисты компании тщательно изучили опыт ведения российского бизнеса. В результате сегодня нашим клиентам предоставляются самые успешные варианты организации собственного дела, которые к тому же не требуют значительных капиталовложений», — рассказывает Елена Синешек, начальник отдела

продаж малому бизнесу Томского отделения Сбербанка России.



В рамках продукта «Бизнес-старт» начинающие предприниматели могут получить кредит и на ведение бизнеса по программе франчайзинга. В этом случае появляется возможность использовать опыт компании-франчайзера, его успешные бизнес-технологии, налаженную систему снабжения, узнаваемый бренд и репутацию компании, что минимизирует затраты на рекламу и маркетинг. Конечно, нужно будет оплачивать использование франшизы и соответствовать требованиям ведения бизнеса.



Обратившемуся за кредитом на развитие бизнеса заемщику абсолютно бесплатно предоставят знания в области основ ведения бизнеса, бухгалтерского и налогового учета, маркетинга и т.д. Специально для этого в Сбербанке разработали мультимедийный курс «Основы предпринимательской деятельности».

«После того, как будущий бизнесмен выбрал направление деятельности, самое время оформить кредит. Справедливо будет отметить привлекательные условия предоставления кредита. На сумму от 100 000 до 3 000 000 рублей (без оформления дополнительного залога, в его качестве выступает приобретаемое в рамках проекта имущество) может рассчитывать гражданин России в возрасте от 20 до 60 лет включительно. **Доля собственных средств заемщика должна составлять не менее 20% от объема финансирования проекта. Процентная ставка кредита составляет 18,5% годовых на 42 месяца. При этом комиссия за выдачу кредита отсутствует, а досрочное погашение возможно в любой период пользования кредитом без комиссии.** Важно понимать, что при подаче заявки на кредит «Бизнес-старт» не требуется наличие зарегистрированного юридического лица. Важным преимуществом является и возможность получения отсрочки в погашении основного долга по кредиту на 6 месяцев. То есть в первые 6 месяцев с даты выдачи кредита можно вкладывать деньги в развитие бизнеса, а уже потом, когда дело начнет приносить прибыль, погашать основной долг перед банком. Хорошей новостью для будущих предпринимателей станет и то, что с августа прошлого года в Сбербанке появилась возможность гасить долг по кредиту по индивидуальному графику. Это новшество особенно пригодится клиентам, ведущим «сезонный» бизнес, который приносит наибольший доход в определенные периоды года и позволяет снизить долговую нагрузку в зависимости от особенностей ведения бизнеса», — рассказывает Елена Синешек.

**Готовы ли вы сделать свой первый шаг для создания собственного бизнеса?** Не стоит отказываться от этой возможности: с кредитом «Бизнес-старт» от Сбербанка у вас появится и стартовый капитал, и готовая модель бизнеса, и надежный партнер.

«После того, как окончил университет, работал в банковской сфере. Для того чтобы обрести независимость, в 2013 году основал интернет-магазин фототехники. Правда, закрылся он в этом же 2013 году. Основным клиентом магазина был я сам. Бизнес не пошел, но зато я приобрел новое хобби. Эта маленькая неудача не сбила меня с пути, наоборот, я сделал работу над ошибками и решил двигаться дальше.

В октябре 2013 г. я обратился в отделение Сбербанка за консультацией по кредиту. Главным вопросом было, дадут ли мне кредит на развитие бизнеса, ведь по факту бизнес еще не работает. И очень был рад ответу, что в Сбербанке имеется такая программа, как «Бизнес-старт», которая позволяет запустить бизнес, имея всего 20% собственных средств. Основным моментом был выбор франшизы. Просмотрев все возможные варианты компаний-франчайзеров на сайте sberbank.ru, я выбрал «BB1 Accessories».

Получив предварительное одобрение по кредиту от Сбербанка, нужно было подыскать помещение. Как раз в Томске завершалось строительство ТЦ «Изумрудный город» — одного из крупнейших в городе торгово-развлекательных комплексов, открытие которого планировалось в апреле 2014 г.

В январе я получил окончательный ответ о согласии Сбербанка предоставить мне кредит, при этом отсрочка погашения основного долга составила 6 месяцев.

Открытие магазина прошло по плану. Приходите, будем рады!»

Волков Артем, предприниматель, г. Томск.



## СБЕРБАНК

ОАО «Сбербанк России».

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 08.08.2012 г. На правах рекламы.

С полными условиями программы «Бизнес-старт» можно ознакомиться на сайте банка [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru) и по телефону контактного центра для малого бизнеса **8 800 555 55 30**.



# Одна пенсия — хорошо, а две — еще лучше



В ДЕКАБРЕ 2013 ГОДА БЫЛ ПРИНЯТ РЯД ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЗАКОНОВ, ПРЕДУСМАТРИВАЮЩИХ ВВЕДЕНИЕ С 1 ЯНВАРЯ 2015 ГОДА В РОССИИ НОВОГО ПОРЯДКА ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ ПРАВ ГРАЖДАН И НАЧИСЛЕНИЯ ПЕНСИИ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ. О НОВОВВЕДЕНИЯХ В ПЕНСИОННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РАССКАЗАЛ УПРАВЛЯЮЩИЙ ОТДЕЛЕНИЕМ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ДМИТРИЙ МАЛЬЦЕВ.

**Д. М.:** — Сразу хочу отметить, что принятые законы — это не реформа пенсионной системы. Они не предполагают кардинальных трансформаций в ней, а лишь направлены на ее совершенствование с учетом изменившейся экономической ситуации. При этом предусмотренные новшества осуществляются в рамках Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы и не одновременно, а постепенно — часть из них уже реализована в этом году, часть будет в следующем.

**ВЛФ:** — Какие изменения нас ожидают со следующего года?

**Д. М.:** — С 1 января 2015 года трудовая пенсия трансформируется в два самостоятельных вида пенсий: страховую и накопительную. Закон предусматривает три вида страховой пенсии — по старости, инвалидности и по случаю потери кормильца. Страховая пенсия в полном объеме по новым правилам будет формироваться у граждан, которые начнут работать в 2015 году. У будущих пенсионеров, имеющих страховой стаж до 2015 года, все сформированные пенсионные права фиксируются, сохраняются и гарантированно будут исполняться. В течение 2014 года будет произведена их конвертация в индивидуальные пенсионные коэффициенты.

**ВЛФ:** — Условия для назначения страховой пенсии поменяются?

**Д. М.:** — Условия назначения пенсии по инвалидности и по случаю потери кормильца останутся прежними, а вот основания для приобретения права на пенсию по старости существенно изменятся. Прежним останется лишь возраст, дающий

право на пенсию: 60 лет — для мужчин, 55 лет — для женщин. Вместе с тем в законе появились нормы, стимулирующие более позднее назначение этого вида пенсии путем значительного увеличения размера пенсии.



**ВЛФ:** — Что же изменилось?

**Д. М.:** — Существенно изменилась продолжительность страхового стажа, требуемого для приобретения права на пенсию по старости, — с 5 лет в настоящее время до 15 лет по новому закону. Замечу, эта норма вводится не сразу, а поэтапно: с 6 лет в 2015 году до 15 лет в 2024 году, то есть с увеличением ежегодно на 1 год. Считаю, что такое увеличение является оправданным, поскольку речь идет о пенсии, назначаемой за трудовую деятельность. Наряду с этим совершенно новым условием, необходимым для приобретения права на страховую пенсию по старости, является индивидуальный пенсионный коэффициент или балл, о котором я уже говорил.



**ВЛФ:** — Расскажите подробнее, что это за коэффициент?

**Д. М.:** — Права на страховую пенсию будут учитываться в пенсионных коэффициентах (баллах). Законом определено минимальное количество баллов, при котором возникает право на страховую пенсию по старости. С 1 января 2015 года минимальная величина индивидуального пенсионного коэффициента установлена в размере 6,6 с последующим ежегодным увеличением на 2,4 до 30.

**ВЛФ:** — Что же будет с накопительной частью пенсии? Она сохранится?

**Д. М.:** — До 2015 года накопительный элемент был частью трудовой пенсии. А с 2015 года накопительная пенсия станет самостоятельным видом пенсионного обеспечения в рамках обязательного пенсионного страхования. Ее может устанавливать как Пенсионный фонд, так и негосударственные пенсионные фонды, если в них формируются пенсионные накопления граждан.

**ВЛФ:** — Ее будут получать все граждане, выходящие на пенсию?

**Д. М.:** — Нет, для приобретения права на этот вид пенсии необходимо, прежде всего, наличие права на страховую пенсию по старости, в том числе и досрочную, также у гражданина должны иметься средства пенсионных накоплений. Исходя из них, накопительная пенсия должна быть более 5 % от общей суммы страховой и накопительной пенсии. Если она равна или менее 5 %, то человеку эти средства могут быть выплачены одновременно при приобретении права на страховую пенсию по старости.

**ВЛФ:** — А как определить размер такой пенсии?

**Д. М.:** — Для этого нужно сумму ваших пенсионных накоплений разделить на ожидаемый период выплаты пенсий. До 2016 года этот период составляет 19 лет или 228 месяцев. С 2016 года данный показатель ежегодно будет определяться Федеральным законом.

**ВЛФ:** — Можно уже сейчас, пока мы не пенсионеры, повлиять на размер своей накопительной пенсии?

**Д. М.:** — Не только можно, но и нужно это делать! Накопительная пенсия имеет самостоя-

тельные источники финансирования. К ним относятся, в первую очередь, страховые взносы работодателя, уплачиваемые в рамках обязательного пенсионного страхования на лиц 1967 года рождения и моложе. Отмечу сразу, что в 2014 и 2015 годах этим лицам предоставлена возможность выбора тарифа страхового взноса на свое пенсионное обеспечение: либо оставить 6 % на накопительную пенсию, либо отказаться от ее формирования в дальнейшем и все страховые взносы направить на свою страховую пенсию. Кроме того, для установления накопительной пенсии могут быть использованы страховые взносы, которые гражданин добровольно уплачивает на эту пенсию, а также добровольные взносы в рамках Программы государственного софинансирования. Женщины могут увеличить накопительную пенсию за счет своего материнского капитала. Еще одним источником являются доходы от инвестирования всех вышеперечисленных средств. В целом новое пенсионное законодательство предоставляет всем нам большую свободу выбора при формировании своих пенсионных прав: мы можем выбрать тариф и тем самым увеличить страховую или накопительную пенсию, нам дано право сделать на свою накопительную пенсию дополнительные страховые взносы, мы можем больше внимания уделять своим детям в первые годы их жизни, отложить назначение пенсии по старости на более поздний срок и тем самым увеличить ее размер. Важно, что предпринять эти шаги граждане могут задолго до наступления пенсионного возраста.





## Дети **отдыхают** — родители **экономят**

ЕЩЕ МЕСЯЦ И НАСТАНЕТ ЛЮБИМОЕ ВРЕМЯ ВСЕХ ШКОЛЬНИКОВ — каникулы! Для большинства родителей в этот период года самое удобное решение — найти подходящее место отдыха для своего ребенка, а точнее — пристроить его в лагерь! Однако цены на путевки не всем по карману. Как же родителям сэкономить на отдыхе детей в Томской области?

**Ч**тобы получить путевку на универсальную смену в загородный лагерь с частичной оплатой стоимости из средств бюджета, в этом году родители города Томска могли обратиться:

- в Томский областной многофункциональный центр по оказанию государственных и муниципальных услуг;
- в Федерацию профсоюзных организаций Томской области;
- в Томский Хобби-центр.

Как пояснил Максим Савенков, заместитель начальника Департамента образования Администрации г. Томска, «регистрация родителей, желающих приобрести такие путевки, прошла 16 апреля, и имевшиеся путевки на «универсальные» смены были распределены в течение дня. Те же родители, которые не успели выбрать путевку в момент регистрации, включены в «лист ожидания». А это значит, что позже у них будет шанс получить путевку из числа освободившихся, если кто-то откажется. Работа с «листом ожидания» начнется после 20 мая».

Суточное пребывание ребенка в стационарном лагере будет оплачиваться из бюджета в размере 450 рублей, в палаточном лагере — 350 рублей. Оставшуюся часть стоимости путевки родители должны будут оплатить самостоятельно.

Всего муниципалитет планирует предложить родителям 6 300 таких путевок в загородные стационарные и палаточные лагеря на специализированные и универсальные летние смены. При этом на одного ребенка может быть оформлена только одна путевка, оплачиваемая из средств бюджета. Такую путевку может получить любой ребенок школьного возраста, проживающий в городе Томске. Путевки предоставляются без учета места работы родителей, учитывается только факт наличия прописки в городе Томске.



**Какова продолжительность смены и какую часть стоимости путевки компенсируют при санаторно-курортном лечении?**

В 2014 году стоимость путевки в детский санаторий или санаторный оздоровительный лагерь круглогодичного действия, расположенный на территории с районным коэффициентом, равным 30%, установлена в размере 22 932 рублей за 21 день пребывания в лагере.



Размер оплаты из областного бюджета за путевку в детские санаторные оздоровительные лагеря круглогодичного действия, расположенные на территории Томской области с районным коэффициентом 30%, или размер денежной компенсации за самостоятельно приобретенную родителями путевку будет определяться с учетом уровня доходов конкретной семьи. В 2014 году он составляет (но не более фактических расходов на путевку):

- 22 932 рубля — для детей, находящихся в трудной жизненной ситуации;
- 20 748 рублей — для детей из семей со среднедушевым доходом, не превышающим двукратную величину (включительно) прожиточного минимума;
- 18 427,5 рубля — для детей из семей со среднедушевым доходом, не превышающим трехкратную величину (включительно) прожиточного минимума;
- 16 107 рублей — для детей из семей со среднедушевым доходом, не превышающим четырехкратную величину (включительно) прожиточного минимума;
- 13 786,5 рубля — для детей из семей со среднедушевым доходом более четырех прожиточных минимумов или в случае непредоставления документов о среднедушевом доходе семьи.

Компенсация за самостоятельно приобретенную путевку в детский санаторий или санаторный оздоровительный лагерь круглогодичного действия, расположенный в курортной зоне, без учета районного коэффициента по месту расположения оздоровительной организации составляет (но не более фактических расходов на путевку) в 2014 году:

- 23 625 рублей — для детей, находящихся в трудной жизненной ситуации;
- 20 580 рублей — для детей из семей со среднедушевым доходом, не превышающим двукратную величину (включительно) прожиточного минимума;
- 18 585 рублей — для детей из семей со среднедушевым доходом, не превышающим трехкратную величину (включительно) прожиточного минимума;
- 16 380 рублей — для детей из семей со среднедушевым доходом, не превышающим четырехкратную величину (включительно) прожиточного минимума;
- 14 070 рублей — для детей из семей со среднедушевым доходом более четырех прожиточных минимумов или в случае непредоставления документов о среднедушевом доходе семьи.

Размер оплаты стоимости путевки в детский санаторий или санаторный оздоровительный лагерь круглогодичного действия, расположенный в районах и местностях, в которых в установленном порядке применяются районные коэффициенты к заработной плате, определяется с учетом установленной стоимости одного дня пребывания и этих районных коэффициентов.

### Какой лагерь выбрать?

Наталья Загrevская, консультант комитета по работе с семьей и детьми Департамента по вопросам семьи и детей Администрации Томской области уточнила: «Если вы решили оздоровить ребенка в санаторном лагере, то сначала следует обратиться к участковому врачу-педиатру по месту жительства за медицинской справкой по форме № 070/у-04, подтверждающей наличие показаний и отсутствие противопоказаний для оздоровления в условиях детского санатория или санаторного оздоровительного лагеря круглогодичного действия, тогда вы сможете воспользоваться правом получения:

- путевки в детский санаторий или санаторный оздоровительный лагерь круглогодичного действия;
- денежной компенсации за самостоятельно приобретенную путевку в данные оздоровительные организации, расположенные на территории Российской Федерации.

**Важный момент:** при покупке путевки родителям (законным представителям) необходимо уточнить наличие у оздоровительного учреждения лицензии на осуществление санаторно-курортной помощи по педиатрии, иначе затраты на путевку не компенсируются.

### Как приобретается путевка?

Детям дошкольного возраста от 4 лет путевку приобретают родители (законные представители) самостоятельно с правом воспользоваться денежной компенсацией (на одного ребенка не более одного раза в течение календарного года).





Детям школьного возраста до 15 лет (включительно) и детям, находящимся в трудной жизненной ситуации до 17 лет (включительно) предоставляется путевка либо денежная компенсация так же один раз в течение года.

Для детей из семей, находящихся в трудной жизненной ситуации (дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей, дети-инвалиды, дети из малоимущих семей и т.д.), путевки предоставляются бесплатно. Заявления и прочие документы, необходимые для предоставления путевки данной категории детей, принимаются в центрах социальной поддержки населения по месту жительства ребенка.



**Документы, необходимые для получения путевки в детский санаторий или санаторно-оздоровительный лагерь круглогодичного действия:**

- 1) заявление (форма заявления выдается при обращении за путевкой);
- 2) копия и оригинал паспорта родителя (законного представителя) (2, 3, 5, 14, 17 страницы) или иного документа, удостоверяющего личность;
- 3) копия и оригинал свидетельства о рождении ребенка, на которого запрашивается путевка;
- 4) копия и оригинал документа, подтверждающего полномочия законного представителя (кроме родителя);
- 5) справка из лечебно-профилактического учреждения для получения путевки по форме № 070/у-04;
- 6) справка о составе семьи с места жительства ребенка, для которого запрашивается путевка;
- 7) справка о доходах членов семьи за последние 3 календарных месяца, предшествующие месяцу подачи заявления, если на ребенка не оформлено ежемесячное пособие.

Порядок учета и исчисления величины среднедушевого дохода семьи для установления размера оплаты стоимости путевок в детские санатории и санаторные оздоровительные лагеря круглогодичного действия либо предоставления денежной компенсации родителям (законным представителям) за счет средств областного бюджета утвержден постановлением Администрации Томской области от 27.02.2014 № 53а «Об организации и обеспечении отдыха, оздоровления и занятости детей Томской области».

Дополнительные документы для получения денежной компенсации за самостоятельно приобретенную путевку в детский санаторий или санаторно-оздоровительный лагерь:

- 1) копия путевки или ее корешок;
- 2) копия финансового документа, подтверждающего факт приобретения путевки;
- 3) реквизиты счета, открытого в кредитной организации.

Заявления на предоставление путевки и денежной компенсации и другие необходимые документы принимаются ОГКУ «Томский областной Многофункциональный центр по предоставлению государственных и муниципальных услуг».

Дополнительную информацию можно получить в Департаменте по вопросам семьи и детей Томской области по тел. (3822) 71-39-87 и в центрах социальной поддержки населения своего района проживания (Кировского, Ленинского, Октябрьского и Советского).

**Варвара СОКОЛОВСКАЯ**



В статье использованы данные, предоставленные Департаментом по вопросам семьи и детей Томской области.



# «Купецким людям торговать...компаниями»



Юрий ГОЛИЦЫН

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

## И здесь первый

История финансового рынка неразрывно связана с появлением такого вида ценных бумаг, как акции. Однако немногие знают, что первые акционерные компании появились в нашей стране не в конце 1980-х-начале 1990-х годов, а несколько веков назад.

Первый законодательный акт, где упоминается о торговых компаниях, появился 27 октября 1699 г. после возвращения Петра I из-за границы: «Московского государства и городовым всяких чинов купецким людям торговать так же, как торгуют иных государств торговые люди компаниями... иметь о том всем купецким людям меж собою с общего совета установления, которые пристойно бы было к распространению торгов их, от чего надлежит быть в сборе к его великого государя казны пополнению компаниями». Конечно, интерес к распространению новой формы торговли был вызван прежде всего чисто фискальными соображениями по наполнению государственной казны. В то же время правительство имело весьма смутное представление о том, что оно предполагало развивать.

В указах от 27 октября 1706 г. и от 2 марта 1711 г. проводилась та же мысль о необходимости для русских купцов торговать «компаниями», но практического результата эти указы не принесли. В дальнейшем на протяжении первой половины XVIII века в правительство поступило несколько

проектов образования акционерных компаний, некоторые из которых даже попытались осуществить, но все попытки окончились неудачно.

Лишь 24 февраля 1757 г. была учреждена «Российская в Константинополе торгующая компания», которая может быть названа первой российской акционерной компанией. Именно эта компания, просуществовавшая до 1762 г., на практике показала преимущества акционерного объединения капиталов. Уставной капитал компании состоял из 200 акций по 500 рублей, из них 100 акций разбирались учредителями, а остальные 100 распространялись среди желающих. Акционерам выдавались особые документы, свидетельствовавшие об участии в компании. Более того, допускалась и свободная продажа акций, что видно из учредительных документов, где заявлено, что акционеры «свободны свои акции, имеющиеся у них на то билеты все или порознь продать». Но подробно этот процесс не регламентировался: «как о распределении акций, так и о прочем имеют они (учредители — Ю. Г.) сочинить между собой особливые договорные кондиции, включая в оное все то, что к их между собой обязательству и доброму порядку потребно».

В июне 1758 г. был опубликован указ об учреждении общества «Компания Персидского торгова». Документы этой компании практически не отличались от устава предшественницы, за исключением того, что капитал состоял из 4000 акций по 150 рублей.

Через два года, в июне 1760 г. графу Воронцову и князю Куракину было разрешено учредить «Коммерческую в Бухаре и Хиве компанию». Здесь провозглашались свобода вступления в компанию всех желающих, неприкосновенность капитала, свобода акций от передачи кредиторам акционеров. Вместо подробной регламентации, как это было принято в законодательных актах того времени, «по новости сего торгу» предоставлялось право «когда что в отмену или в дополнение вышешписанного к лучшему и полезному произведению признано будет, о том ему (графу Воронцову, главному учредителю компании — Ю. Г.) предоставлять в Правительствующий Сенат, и



что по рассмотрению Правительствующего Сената опробовано будет, тому остаться на всегдашнее время в своей силе непременимым». Предоставление таких широких полномочий, видимо, можно объяснить высокими постами и громкими титулами учредителей, но с другой стороны это создавало условия для возможных злоупотреблений, которые и не замедлили появиться.

Меры, предпринятые правительством для искоренения злоупотреблений, были радикальны. Указ от 28 марта 1762 г., показывая положение дел в торговле через акционерные компании, отметил, что в отличие от Европы в России акционерные компании «служат убежищем токмо обанкрутившимся купцам: коль скоро один прощатается, то вместо того чтобы за нажитые им бездельнически долги справедливое воздаяние имел бы получить на каторге, почитает он надежным средством к своему вновь обогащению имя компании себе выпросить и чем множество народа пользовалось, то в свои руки захватить и в разорении многих своего спасения искать». После этого в указе делался вывод: «Сего ради повелеваем, как сию (Персидскую — Ю. Г.), так и все на подобном оной основании заведенные компании немедленно уничтожить, ибо оные не суть что либо иное, как только несправедливое присвоение одному того, что всем принадлежит». Через несколько месяцев появился еще один указ, где говорилось об отмене привилегий для этих компаний.

### Снова вторая

Тем не менее уже в 1763 г. политика по отношению к акционерным обществам вновь резко

поменялась, и нескольким лицам было разрешено учредить компанию для торговли на Средиземном море. Скорее всего это было связано с воцарением Екатерины II, которая и сама подписалась на 20 акций новой компании, приняв таким образом общество под свое покровительство. Компании был придан военный фрегат, который содержался за счет правительства. Таможенные пошлины общество уплачивало в размере 1/4 от тарифа.

В 1767 г. была учреждена Нижегородская торговая компания. На полях доклада и проекта образования акционерной компании Екатерина II оставила свои замечания. Основные рекомендации императрицы по созданию и руководству компанией сводились к следующему. Компанию создать необходимо, так как «все почти купцы малые имеют капиталы и по той причине не могут расторгнуться». Каждый желающий может стать участником проекта, вложив в него не менее 25 рублей. Для руководства компанией необходимы три директора, избираемые на определенный срок присутствующими на собрании акционерами. Таким же образом выбирались бухгалтеры и ревизоры. Екатерина предложила «обязать подпискою» как директоров, так и акционеров, т. е. составила своеобразный кодекс чести участников предприятия, которые были обязаны «поступать... по чистой совести и стараться... всем смыслом... установить и распространить пользу и кредит сей компании». Прибыль компании должна была делиться таким образом: если полученная прибыль составляет 1%, она идет на увеличение основного капитала; если 2%, то одна половина капитализируется, а вторая образует резервный фонд «для общих им несчастливых приключений, как-то пожаров и прочаго, как сами рассудят»; если же прибыль — 3% и более, то акционеры могут сами решить, «сколько оставить в торг и сколько разделить по интересантам». При желании акционера продать свои акции последние могли быть выкуплены компанией со скидкой в размере 2%. Если акции продавались третьим лицам, то на них могла быть установлена свободная цена. Акционерам не запрещалось вести торговлю и вне вновь учреждаемой компании. На собрании акционеров всегда должен был председательствовать городской голова, который мог быть избран четвертым директором компании. Для успешного начала деятельности императрица разрешила выдать новой компании беспроцентный кредит в размере 20 тысяч рублей на 5 лет с условием



обязательной поставки некоторого количества хлеба в С.-Петербург. В октябре на докладе Сената о возвращении кредита Екатерина наложила следующую резолюцию: «Отсрочить компании еще на 5 лет, по прошествии которых сей капитал начать взыскивать. Участникам оной компании предписать, чтоб они своих акций из капитала не брали, а продавать оные дозволяется, дабы чрез то в пользу компании капитал ее не умалялся». В 1773 г. была открыта аналогичная Воронежская компания. Учредительные документы компаний очень похожи.

Когда в 1767 году в стране наступил кризис поставки вина в казну, Екатерина II представила в Сенат собственноручный проект создания в некоторых городах акционерных винокуренных компаний. В нем в нарушение существовавшей тогда в великороссийских губерниях дворянской монополии на производство вина допускалось его изготовление в четырех городах акционерными обществами, в которые разрешалось «класть акции всякому того города жителю и дворянам, кто пожелает». Сенат этот проект не утвердил. В Сибири

же, где дворянства практически не было, Екатерине удалось довести свой план до практического осуществления. Организация и управление акционерной винокуренной компании в г. Тобольске были идентичны нижегородскому проекту. В соответствии с распоряжением императрицы право винокурения предоставлялось акционерам на 30 лет. В компанию мог вступить любой человек, который вкладывал не менее 25 рублей. На одну часть собранного капитала должен был быть построен завод, на вторую — закуплен хлеб, на третью — сделаны запасы для винокурения в следующем году. Четвертая часть оставлялась как запасной капитал «на чрезвычайные случаи». Для укрепления новой компании ей предоставлялась возможность сдавать вино в казну по подвижной цене, которая напрямую зависела от цены хлеба на рынке.

В XIX в. наступает период, когда конкретные императорские указы сменяются постоянным законодательством, что будет способствовать появлению большого числа акционерных компаний. Но это уже другая история.

тележурнал



ваши личные

финансы

КАЖДЫЙ  
ВТОРНИК  
НА ТЕЛЕКАНАЛЕ  
В 20:00

РОССИЯ 24

**ЕСЛИ ВЫ НЕ УМЕЕТЕ СЧИТАТЬ СВОИ ДЕНЬГИ,  
ТО ПО-НАСТОЯЩЕМУ БОГАТЫМ  
ВЫ НЕ СТАНЕТЕ НИКОГДА. (ПОЛ ГЕТТИ)**

**Учимся грамотно  
и правильно распоряжаться своими финансами**



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

Вероника МИНАКОВА, 14 лет, с. Подгорное,  
Томская область, «Языком плаката»