

ФК Финансовый консультант

№ 4 (023)

АВГУСТ-СЕНТЯБРЬ 2013

WWW.ФИНКОН.РФ

ТЕМА НОМЕРА:

Операция «Поиск»

Последние месяцы «ФК» старательно изучал рынок труда. Спросите, для чего? Чтобы поделиться с читателями советами, как начать зарабатывать больше

Сегодня разговор пойдет о работе. Как найти вакансию с хорошим доходом, перспективой карьерного роста, да чтобы была по душе?

Первая новость хорошая — в целом наблюдается нехватка специалистов. Например, в Новокузнецке открыто более 10 000 вакансий. Вторая, как водится, плохая — в некоторых сферах сегодня даже переизбыток кандидатов.

Чтобы сделать правильный и уверенный первый шаг, недостаточно полагаться только на свое образова-

ние, способности и хороших знакомых. Увы, часто наши ожидания завышены.

«ФК» рекомендует подойти к вопросу более осмысленно. Попробуем показать тактику поиска на примере. Представьте, что вы подаете заявление в розыск, а в описании человека значатся общие фразы: рост чуть выше среднего, среднего телосложения, особых примет не имеет. Увенчается ли успехом это обращение?

Стр. 5

Алексей Рябов,

главный редактор «10 канала» и губернского кабельного телеканала «СТК 10», председатель правления Новокузнецкого городского отделения Кемеровского областного Союза журналистов России:



— Интернет уничтожит газету... Несколько лет назад так полагало большинство главных редакторов. Но не так страшен черт, как его малюют. Когда появились первые отчеты о диверсификации крупных изданий, будущее классических газетных редакций становилось все более перспективным. Но не без интернета. Если читатель в сети, то значит, там должна быть и газета. В том или ином ее варианте.

О том, как кошка зарабатывает 24 500 рублей в месяц

Стр. 3

Пенсия по новым правилам

Стр. 4

Какой вид бизнеса обречен на успех и прибыль

Стр. 7

Как правильно говорить о повышении зарплаты

Стр. 8

Школьные поборы незаконны!

Стр. 9

6 999 рублей

величина прожиточного минимума в Кемеровской области во втором квартале

7 437 рублей

(рост на 4,7% по сравнению с первым кварталом) — прожиточный минимум для трудоспособного населения

307,4 миллиарда рублей

(рост на 6,9% по сравнению с январем-июнем 2012 года) — денежные доходы населения Кузбасса с начала 2013 года

287 миллиардов рублей

(рост на 10,2%) — денежные расходы населения

30,4 миллиарда рублей

(рост на 25,1%) — покупка валюты населением Кузбасса

18 679 рублей

среднемесячный денежный доход на душу населения региона



+400 подарков

с 15 августа по 15 октября

АКЦИЯ

Кредитка рулит!

Платите кредитной картой и выиграйте «Мерседес-Бенц» А-Класс или другой подарок

www.bm.ru
8 800 200-23-26

Банк Москвы

Вместе с вами

В Акции учитываются операции с использованием кредитной карты, выданной ОАО «Банк Москвы» и (или) ее резидентом по оплате товаров и услуг в любых торговых-сервисных предприятиях, интернет-магазинах, а также операции с использованием кредитной карты по получению наличных денежных средств через банкомат и пункты выдачи наличных Банка и (или) других кредитных организаций. В сроки проведения Акции Участники должны совершить максимальное количество операций при покупке кредитной карты на сумму от 1000 рублей за счет кредитного лимита. Участниками Акции могут быть действующие физические лица, достигшие 18 лет, являющиеся гражданами Российской Федерации. Держатели дополнительных карт участие в Акции не принимают. Акция проводится ОАО «Банк Москвы» и ЗАО «Мирфин» срок проведения Акции с 15 августа 2013 г. по 15 октября 2013 г., включительно. Источники информации об организаторе данного мероприятия, о правилах его проведения, количестве подарков по результатам такого мероприятия, сроках, месте и порядке их получения можно ознакомиться на сайте www.bankofmoscow.ru по телефону 8-800-200-23-26. Призовой фонд Акции: 2 автомобиля «Мерседес-Бенц» А-Класс и 400 других подарков.

Все начиналось с рынков

Сегодня эта торговая структура ищет новые формы работы

Губернские рынки в Кузбассе — явление для России уникальное. Игорь Шувалов, первый заместитель председателя правительства РФ, побывав на губернском рынке в Прокопьевске, заявил: «Подобный опыт надо распространять по всей Федерации». Не первая, кстати, инициатива области, которую подхватывают соседние регионы.

Если вспомнить историю: стихийные рынки брежневских времен переросли в организованные ельцинские в начале 90-х, когда начались проблемы со сбытом продукции местных производителей. В Кузбассе ряд губернских структур, облегчающих доступ к товару за счет регулирования цен, появились в начале 2000-х годов, в том числе и рынки. Сегодня в области таковых 6 единиц: 3 — в Кемерове, 1 — в Ленинске-Кузнецком, 1 — в Прокопьевске, и 1 — в Новокузнецке. Более подробно о принципе их работы «ФК» узнал, встретившись с руководством ООО «Сельские рынки Кузбасса».

— К чему обязывает звание «губернский рынок» — то есть рынок под патронажем губернатора?

— Департамент цен и тарифов областной администрации⁽¹⁾ регулирует порядка 100 наименований товаров, устанавливая максимальные рыночные цены, под которыми продукция может быть выложена на торговых полках. Мониторинг проводится еженедельно, соответственно еженедель-

но мы получаем ценовые рекомендации. Выше указанных цифр цена на товар подняться не может. Таким образом, кузбассовцы получают возможность приобрести на губернских рынках то, что им нужно, но дешевле, чем в других торговых учреждениях.

— Каким образом удается снизить цены?

— Это трудно. С одной стороны, мы осуществляем прямой доступ покупателя к товарам местных производителей. Но с другой — далеко не вся продукция из перечня в 100 наименований производится в Кузбассе, что вынуждает арендаторов торговых площадей искать товар там, где его предлагают по цене ниже, чем в момент реализации. Причем лозунг, сохранившийся для нас со времен Ельцина, звучит так: «Цена должна быть на 10-15% ниже среднерыночной». Что такое «среднерыночная» — никто сегодня сказать не может. И порой возникает парадокс — рекомендуют продавать дешевле, чем возможно купить оптом. Выходом из этой ситуации — для продавца, нашего арендатора — является наценка на другие виды товаров, что, я считаю, неправильно.

Торговле в принципе выживать становится все труднее, особенно с появлением крупных торговых сетей мирового, российского уровня.

— Что же делать рынкам?

— Уже подготовлен ряд предложений в департамент потребительского рынка АКО, в частности, по разработке новой методики определения максимальных розничных цен. Сегодня правила игры начала 90-х уже не срабатывают. Тогда торговые наценки доходили до 50-60%, иногда достигали 100%, и сбросить 10% не представлялось сложным. Сейчас потребительский рынок насыщен и продолжает насыщаться, порой бесконтрольно — супермаркеты растут как на дрожжах. У нас имеются позиции, где мы конкурируем с сетями (мясо, рыба, птица,



яйцо и прочее), но в наших торговых точках обязаны присутствовать все компоненты потребительской корзины. И следовало бы пересмотреть ее содержимое.

— К вопросу о качестве — с детства мы знаем, что именно на рынке все самое свежее. Это так?

— Именно так, поскольку на рынке нет складов. То, что не реализовано и теряет срок годности, не может быть выставлено на прилавок. Что касается качества мяса — на каждом рынке своя ветеринарная лаборатория, чего нет в обычном продуктовом магазине. И, наконец, преимущество за

«Необходимо отделить подлинную колбасу от соевой и назвать все своими именами. Если в сливочном масле нет молока — это спред. То же надо сделать со всей продукцией»

местным производителем, то есть все буквально «из печи», только что приготовленное.

Но здесь возникает проблема соотношения цены и качества. Есть немало производителей, которые продают колбасу под названием «Докторская» практически без добавления в нее мяса. Соответственно и стоит она дешевле, чем килограмм цельного мяса. А натуральная мясная превысит эту «Докторскую» по цене почти вдвое. Куда пойдет покупатель? Как ему определить качество продукта? Фактически его вводят в заблуждение. Значит, необходимо дифференцировать продукты и выделять группу так называемых «социальных» товаров — дешевых, но весьма сомнительного качества.

— Вы озвучили много проблем, мешающих развитию рынков. Так есть ли они, перспективы развития, или рынки отходят в прошлое?

— Развитие будет и с «сетями» мы будем мирно бороться. Главное наше орудие, как вы правильно сказали, — качество.

Более того, уже имеется оригинальный проект рынков другого формата. Пока это секрет, но обещаем: будет интересно.

— Хоть намеки...

— Запланирована более современная структура организации торговли. Она останется рыночной, но несколько видоизменится.

— Когда ждать интересных перемен?

— Со строительством новых рынков. Уже имеются проекты создания рынков в Новокузнецке, Киселевске, Белове, Кемерове, Юрге. Решаются земельные вопросы. В 2009 году перед нами была поставлена задача открыть 10-15 губернских рынков по области, и мы к этому стремимся.

Все начиналось с рынков, за ними будущее, они, безусловно, всегда будут востребованы.

¹ Департамент цен и тарифов с 01.09.2013 ликвидирован и переходит под патронаж РЭК КЮ.

4 процента

составил рост цен на продовольственные товары в Кузбассе начала 2013 года

А как у соседей?

Оригинальные методы поддержки местных производителей в близлежащих регионах



Сергей Семка, министр промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области:

— Ежегодно совместно с администрациями муниципальных образований региона министерство промышленности,

торговли и развития предпринимательства оказывает поддержку местным товаропроизводителям. Одной из мер поддержки является предоставление льготных торговых мест на рынках Новосибирской области.

Большинство рынков области предоставляет товаропроизводителям льготные торговые места, то есть со значительной скидкой по оплате. Размер этой льготы управляющие компании рынков определяли самостоятельно. В среднем она составляет от 10% до 30%. В ряде случаев рынки предоставляют рабочие места абсолютно бесплатно.

Из 2 210 льготных торговых мест, выделенных местным производителям, 1 609 предостав-

лены владельцам личных подсобных хозяйств, занимающихся садоводством, огородничеством и животноводством. 392 места — местным предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности, 124 места — сельхозтоваропроизводителям, еще 85 мест — крестьянско-фермерским хозяйствам.



Евгений Эдин, помощник по СМИ министра сельского хозяйства и агропромышленной политики Красноярского края:

— Выбранным министерством сельского хозяйства и агропромышленной политики края логистический оператор — НП «Красноярский краевой продовольственный альянс» — разработал единый стиль оформления мест продаж местной продукции и специальный знак «Енисей-продукт». С помощью этого на полках магазинов выделяются товары, которые были произведены краевыми предприятиями АПК. Это происходит в рамках

реализации закона о дополнительных мерах поддержки предприятий АПК края.

В магазинах местное продовольствие либо выставляется на специальных прилавках, либо обозначается на полке ценниками и стикерами со знаком «Енисей-продукт».

Александр Карлин, губернатор Алтайского края:

— В июне текущего года правительство России приняло Стратегию развития индустрии детских товаров на период до 2020 года. Согласно ей внутренний рынок страны должен быть насыщен качественными детскими товарами и продуктами питания отечественного производства. Алтайский край имеет значительный потенциал для реализации стратегии. Как аграрный, он делает упор на создание качественных продуктов питания для детей (включая питание для детей первых лет жизни, для школьников и лечебное и здоровое питание). На местном рынке уже есть предприятия, работающие в этом направлении и

хорошо себя зарекомендовавшие. Функциональное питание и витамины производят крупные компании ЗАО «Алтайвитамины» и ЗАО «Эвалар». На зерноперерабатывающих предприятиях края начали выпускать особую крупу, не требующую варки (зерновые хлопья). В ней сохраняется гораздо больше ценных веществ. В планах властей — увеличение выпуска детского питания из мясных продуктов, детского сыра.

Есть на Алтае и производители промышленных товаров для детей — ЗАО «Бийская мебельная фабрика», ООО «Мартика» (производитель изделий из пластмассы, экспортирующий товары за границу), ЗАО «Швейная фабрика». Следует увеличить объем выпуска школьной формы, мебели для школ из алтайской древесины, игровых комплектов и нетравмоопасных детских площадок, комплектов постельных принадлежностей и полотенец для детских садов. Кроме того, необходимо увеличить тираж детских книг алтайских писателей.

Предприятиям сферы оказания услуг для детей, в том числе услуг в сфере образования, оздоровления, туризма, также окажут поддержку.

Пушистые деньги

Разведение бенгальских кошек может стать выгодным бизнесом

Натура хищника леопарда не позволяет приручить его и сделать домашней кошкой. Да этого и не нужно делать, ведь выведена порода бенгальских котиков.

Их успех обеспечен противоречивостью натуры. С виду они настоящие мини-леопарды, на деле же терпеливые и добрые домашние питомцы, которые играют с детьми и мирно уживаются с другими домашними животными. Порода произошла от обычной домашней кошки и азиатского леопардового кота. Первые котята родились в 1991 году в Америке.

В Новокузнецке всего двое официальных заводчиков данной породы. Мы пообщались с одним из них — симпатичной девушкой Анастасией Рычковой. Она является хозяйкой двух замечательных бенгалов.

— Совершенно случайно в интернете увидела фото этих животных и решила завести кастрата. Хотелось, чтобы дома жил маленький леопард. Потом, немного подумав, просчитав возможные риски и прибыль, решила завести свой питомник, получила лицензию и теперь официально уже почти 2 года занимаюсь разведением кошек.

С первого взгляда разведение животных, будь то коты, собаки или иные экзотические представители фауны, кажется делом простым. Однако, как и в организации любого бизнеса, здесь тоже придется вложить немало сил и средств. Обязательное условие — регистрация питомника. Для этого необходимо иметь две особи одной породы и следить за их плодovitостью. Кошка должна принести приплод раз в полгода. В помете у этого вида кошек может быть от двух до семи котят. Кошка Анастасии совсем недавно третий раз окотилась и принесла семерых котят.

Важный момент — подбор пары. Ведь именно от внешнего вида родителей зависит будущее котят и цена на них.

— Я подбирала своей кошке кота очень внимательно. Смотрела, что Анфиса у меня насыщенно рыжая, розетка (пятно) у нее мелкое. Соответственно нужен кот с крупной розеткой и менее рыжим окрасом. Важен еще был и профиль: строгий и благородный. Поэтому кота искала долго и нашла в московском питомнике.

У Анастасии пока живет пара, Анфиса и Джексон. Но некоторые заводчики держат по три, по четыре кошки. Главной целью является вывести идеальных котят. Для этого заводчики обмениваются бенгалами, покупают малышей из другого помета.

Признаками идеального бенгальского кота являются:

- крупное замкнутое пятно,
- «греческий» профиль,
- плотный хвост,
- больше рыжего в окрасе,
- меньше полосок.

Денежный вопрос

Продажа котят — дело достаточно серьезное, и цены на животных могут быть разными. Все зависит от того, для чего покупатель приобретает питомца.

— Котенок в качестве домашнего животного (кастрированный и стерилизованный) стоит у меня от 25 000 до 30 000 рублей.

Заводчик не отдаст котенка новому хозяину без проведения данных процедур. Даже если котенка покупают за много километров в другой город. Объясняет это Анастасия тем, что заводчики борются за чистоту породы и защищают себя от недобросовестных конкурентов.

— Мне не раз предлагали деньги за вязку моего кота с представителя-

В ветеринарной клинике коту вживили чип, на котором содержатся все данные о владельце и по сигналу которого можно найти питомца

ми других пород. Но я категорически отказываюсь. И считаю, что бездумно смешивать не стоит.

Котята Анастасии уже разъехались по всей стране — и в Санкт-Петербург, и в Иркутск, и в Междуреченск.

Цены на котят, которых покупают для разведения, на порядок выше. Кошка — 55 000-65 000 рублей, кот — 75 000-85 000 рублей. Цены устанавливает каждый заводчик, ориентируясь на рынок и на качество своих животных. Причем класс питомцев и помета определяется не субъективно. Существует процедура активации, которая проводится в 1,5 месяца у котят. Осматривает в Новокузнецке специалист Наталья Сумина, директор клуба «Сараби». Она дает оценку котяткам. Смотрит, какие оттенки окраса преобладают, как проходит развитие.

Нетрудно подсчитать, какой доход приносит питомцы Анастасии раз в полгода.

— Конечно, траты на породистых животных на порядок выше, чем на обычных Мурзиков и Бобиков. Вместе



с кормом, витаминами и средствами гигиены для питомцев в месяц у меня выходит 5 000 рублей. Но эти деньги окупаются одним пометом.

Кроме этих трат есть еще ряд необходимых вложений. Для того чтобы котят от пары высоко ценились, нужно, чтобы родители имели титулы и постоянно участвовали на смотрах, выставках и в соревнованиях. Чем будет больше титулов у пары, тем дороже будут стоить котята. И траты неизбежны на дорогу, на транспортировку животного, на взнос в фонд конкурса. Но все они уже окупались и окупятся. Ведь зарабатываю я не

только на продаже котят, но и на случаях моего кота. Отправляю его к другим заводчикам по всей стране. Одна случка стоит 25 000-30 000 рублей.

Анастасия заботится о безопасности своих питомцев и своего бизнеса. Она подстраховалась от невозврата кота. В ветеринарной клинике ему вживили чип, на котором содержатся все данные о владельце и по сигналу которого можно найти кота.

В таком непросто деле главное — найти покупателя, зарекомендовать себя как честного и качественного заводчика, и тогда бизнес будет развиваться.

Кошачий бюджет

Расходы:

На витамины и корма уходит

в среднем 3 000 рублей.

На участие в выставках и дороге 2 500 рублей

Доход:

Кошка приносит котят раз в полгода,

доход в месяц 30 000 рублей.

Итого: 24 500 рублей

Губернская скидка

Все ли льготные категории кузбассовцев знают еще об одной возможности экономии средств?

Проект «Губернская потребительская карта» реализуется департаментом промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области совместно с торговыми организациями и органами местного самоуправления.

Губернская карта с 7-процентной скидкой предназначена для поддержки льготных категорий граждан: участников ВОВ, тружеников тыла, инвалидов, многодетных семей и пенсионеров. Она позволяет купить со скидкой разные потребительские товары (кроме алкоголя и сигарет). Накопительная сумма по одной карте составляет не более 3 000 рублей в месяц.

В департаменте промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области пояснили, что в настоящее время проект «Губернская потребительская карта» реализован в 15 территориях области — 10 городах

и 5 муниципальных районах. Это города: Анжеро-Судженск, Калтан, Кемерово, Киселевск, Ленинск-Кузнецкий, Междуреченск, Новокузнецк, Осинники, Полысаево, Прокопьевск, а также Беловский, Кемеровский, Крапивинский, Мариинский и Яйский районы. До конца 2013 года планируют внедрить «Губернскую карту» еще в двух муниципальных образованиях: в городе Белово и в Новокузнецком районе.

— Наибольшую популярность и распространение Губернская карта получила в Новокузнецке. На старте проекта его поддержали семьдесят магазинов девяти торговых сетей. На сегодняшний день с программой сотрудничают 88 магазинов, — объяснили «ФК» в департаменте промышленности, торговли и предпринимательства КО.

О том, что после получения карты граждане стали активно ею пользоваться, свидетельствуют данные пресс-службы мэрии Новокузнецка.

За год социальный оборот составил более 300 миллионов рублей. Именно поэтому было решено в 2013 году расширить список льготных категорий и начать выдачу карт пенсионерам. Социальный оборот по картам в 2-м квартале 2013-го составил 195 миллионов рублей, сумма дисконта — около 11,9 миллиона.

В одном из комплексных центров социального обслуживания Новокузнецка нам рассказали, что карта пользуется популярностью и желающие сэкономить пенсионеры приходят за ней довольно часто. Для того чтобы проще было разобраться, как документом пользоваться, к карте прилагается инструкция и список магазинов, где можно получить скидку.

Пенсионерка Зоя Дмитриевна получила карту в марте и объяснила «ФК», сколько средств удалось сэкономить.

— Рядом с моим домом сразу несколько магазинов дают скидку по Гу-

бернской карте, это особенно удобно: когда в одном нет, например, молока, можно прогуляться до другого.

Скидка для меня скорее приятный бонус, на сэкономленные деньги могу купить газету или упаковку конфет.

Пенсия Зоя Дмитриевны 12 000 рублей, в магазин она ходит три раза в неделю. Чаще всего в ее корзине оказываются:

- молоко (28 рублей),
- хлеб (25 рублей),
- колбаса (150 рублей),
- пельмени (170 рублей),
- творог (50 рублей),
- конфеты (45 рублей).

Итого выходит: 468 рублей. Сумма со скидкой будет 435 рублей 24 копейки. На сэкономленные 32 рубля 76 копеек можно купить небольшую упаковку конфет, 2 автобусных билета, газеты.

Путем нехитрых подсчетов можно вычислить, что за полгода Зоя Дми-

триевна сэкономила примерно 2 304 рубля.

Однако сэкономить получается не всегда.

— Порой в магазине, который дает скидку в 7% на продукты, яйца — например — стоят дороже, чем в том, который такую скидку не предоставляет. Вот и получается, что экономии как таковой нет. Но я на это редко обращаю внимание, только когда разница цен в глаза бросается, — делится Зоя Дмитриевна.

По данным на июль, минимальная потребительская корзина для пенсионеров составила 5 401 рубль. Большинство продуктов, которые в нее входят, можно купить со скидкой, которая составит 387 рублей.

Для магазинов это выгодно. Благодаря Губернским картам многие из них нашли постоянных клиентов, которые предпочитают отовариваться именно там. Копейка, как говорится, рубль бережет.

Визитная карточка
ООО «СК «РЕНЕССАНС
ЖИЗНЬ»

НПФ «РЕНЕССАНС
ЖИЗНЬ И ПЕНСИИ»

Ренессанс®
Life & Pensions

Территориальный директор реги-
она Сибирь 2: Елена Петровна Лаза-
рева.

Директор агентства в Кемерове:
Раиса Афанасьевна Макарова.

Компания создана в 2004 году:
<http://www.renlife.com/company.html>

Миссия «Ренессанс Life»: «Быть
наиболее успешной розничной ком-
панией в сфере долгосрочных рис-
ковых и накопительных программ
на территории СНГ».

Страховая компания «Ренессанс
Жизнь» оказывает широкий спектр
страховых услуг по добровольному
рисковому и накопительному страхо-
ванию, поддерживает инвестицион-
ные программы и занимается обяза-
тельным пенсионным страхованием.

Московский офис:

Россия, 115114, Москва,
Дербеневская наб., 7, стр. 22
Телефон: +7 (495) 981-2-981
Факс: +7 (495) 589-1865
e-mail: client@renlife.com,
сайт: www.renlife.com,
www.npf-renlife.com

Региональный офис:

650025, Кемерово,
ул. Рукавишников, д. 20,
2-й этаж, кабинет №218, 220-222.
Тел: +7 (3842) 77-95-23/24/25

Развееваем слухи

Одна из самых интересующих читателей тем — пенсионное страхование

«ФК» отвечает на наиболее
частые вопросы читателей.

*Говорят, что нужно успеть вос-
пользоваться материнским серти-
фикатом до 2016 года, потом его
отменяют. Что делать, если возраст
ребенка и личные планы не по-
зволяют успеть в срок? (Вопрос
анонимный)*

Отвечает Татьяна Квятковская, пресс-
секретарь УПФР по КО:

— В соответствии с действующим
федеральным законодательством
для получения права на материнский
капитал необходимо, чтобы ребенок,
который дает право на сертифи-
кат, родился или был усыновлен до
31 декабря 2016 года. Однако само
получение сертификата и распоря-
жение его средствами временем не
ограничены.

Таким образом, семьям, имеющим
право на материнский капитал, нет
необходимости спешить с его рас-
поряжением, ведь размер материнского
капитала ежегодно индексируется.
Если в 2007 году его размер состав-
лял 250 000 рублей, то в 2013 году —
почти 409 000 рублей.

В целом с 2007 года 95 608 куз-
бассовцев получили сертификат на
материнский капитал. Благодаря ма-
теринскому капиталу жилищные ус-
ловия улучшили почти 45 774 семьи.
Из них 31 421 частично или полно-
стью погасили материнским капита-

лом жилищные кредиты. Еще 14 353
семьи улучшили жилищные условия
без привлечения кредитных средств.

Специалисты управлений ПФР Ке-
меровской области приняли 2 337 за-
явлений на оплату обучения детей за
счет средств МСК и 1 882 заявления
на оплату содержания детей в дет-
ском саду.

33 мамы перевели материнский
капитал на накопительную часть сво-
ей будущей пенсии.

*Если предприятие не перечисляет
в Пенсионный фонд страховые
взносы за сотрудников, как можно
заставить работодателя выпол-
нять закон и перечислить деньги,
чтобы не остаться без пенсии?
(Нина Дмитриевна, фамилию не
назвала)*

Отвечает Наталья Устинова, замести-
тель начальника отдела по взыска-
нию задолженности УПФР по КО:

— Если страхователь имеет за-
долженность (неуплата или непол-
ная уплата) по страховым взносам
на обязательное пенсионное и ме-
дицинское страхование, то к нему
применяются следующие меры воз-
действия: плательщику страховых
взносов направляется требование
об уплате недоимки по страховым
взносам, которое предполагает до-
бровольную оплату; в случае неис-
полнения требования взыскание

задолженности производится в бес-
спорном порядке: с расчетного счета
организации списываются денежные
средства на основании выставленно-
го инкассового поручения.

Если на счетах плательщика нет
денежных средств или их недоста-
точно, страховые взносы взыскива-
ются за счет имущества через службу
судебных приставов. Одной из форм
принудительного взыскания обяза-
тельных страховых взносов являют-
ся систематические рейды судебных
приставов с работниками Пенсионно-
го фонда. Главная их цель — восста-
новление пенсионных прав нынешних
и будущих пенсионеров — работни-
ков компаний-должников.

С крупнейшими неплательщиками
страховых взносов проводится адрес-
ная работа — направляются письма,
организуются встречи с руководите-
лями организаций.

Кроме того, руководителей-дол-
жников приглашают на комиссии в
управления ПФР, администрации го-
родов, районов, а также области.

*Как определяется страховая часть
пенсии при назначении пенсии?
Как пересчитать стажевый коэф-
фициент? (Николай Николаевич
Беликов, Кемерово)*

Отвечает Татьяна Чеснакова, заме-
ститель начальника отдела назначе-
ния пенсии УПФР по КО:

— Страховая часть пенсии опреде-
ляется по двум периодам — до 1 ян-
варя 2002 года (до начала пенсионной
реформы) и после указанной даты. За
периоды работы до реформы во вни-
мание принимаются трудовой стаж и
среднемесячная заработная плата за
2000-2001 гг. либо за любые 60 ме-
сяцев подряд до 1 января 2002 года.
А уже после указанной даты на раз-
мер пенсии влияют суммы страховых
взносов, поступивших в Пенсионный
фонд.

Стажевый коэффициент можно
пересчитать при представлении до-
кументов, подтверждающих периоды
работы до 1 января 2002 года. Для
женщин, имеющих общий трудовой
стаж не менее 20 лет, и для мужчин,
имеющих общий трудовой стаж не
менее 25 лет, стажевый коэффициент
составляет 0,55 (55%) и повышается
на 0,01 (1%) за каждый полный год
общего трудового стажа сверх ука-
занной продолжительности, но не бо-
лее чем на 0,20 (20%).



8 (3842) 58-73-20

Телефон общественной
приемной Отделения ПФР
по Кемеровской области

Благовест
НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД



Живи настоящим — думай о будущем

Негосударственный пенсионный фонд «Благовест» занимает прочные позиции на рынке пенсионных услуг

Негосударственный пенси-
онный фонд «Благовест» — это
некоммерческая организация
социального обеспечения в Россий-
ской Федерации, работающая на рын-
ке пенсионных услуг с 1995 года.

Фонд успешно пережил все кри-
зисы, ни разу не нарушив требований
обязательств перед своими вкладчи-
ками и участниками. Ежегодно фонд
имеет положительные актуарные и
аудиторские заключения.

Деятельность фонда сегодня носит
важный социальный характер, помо-
гает в обеспечении будущего благопо-
лучия, позволяет уверенно смотреть
в завтрашний день. Политика фонда
прежде всего направлена на заботу о
своих клиентах. Фонд успешно фор-
мирует пенсионные резервы и пенси-
онные накопления, обеспечивает их
сохранность и прирост.

Основой деятельности НПФ «Бла-
говест» является корпоративное об-
служивание крупных предприятий
России. Нашими постоянными парт-
нерами являются: Новочеркасский
электровозостроительный завод,
Брянский машиностроительный завод,
Коломенский машиностроительный

завод, «Пензадизельмаш», Бежицкий
сталелитейный завод, Тверской ваго-
ностроительный завод, Демидовский
вагоностроительный завод, «Метрова-
гонмаш» и другие.

Фонд является членом НАПФ.

В Кемеровской области отделение
успешно работает с 2010 года, его
директором является Нина Туранова.
Сотрудники отделения ведут актив-
ную просветительскую работу среди
населения области, участвуют во всех
мероприятиях, которые направлены на
повышение финансовой грамотности.

В 2012 году отделение принимало
участие в конкурсе «Финансовый рынок
Кузбасса», целью которого стало выяв-
ление и поощрение лидеров финансо-
вого бизнеса, создание благоприятных
условий для развития организаций фи-
нансовой сферы и содействие продви-
жению оказываемых финансовых услуг
на региональном рынке.

В номинации «Успешный дебют»
среди негосударственных пенсионных
фондов победителем стало Отделение
НПФ «Благовест» по Кемеровской об-
ласти.

В 2013 году был завершен процесс
реорганизации НПФ «Благовест» пу-
тем присоединения к нему НПФ «Пер-

**Ликвидность
пенсионного
актива НПФ
«Благовест»
позволяет при
единовременном
расторжении
всех пенсионных
договоров
выдержать
обязательства
по выплате 100%
выкупных сумм**

сональная пенсия» и негосударствен-
ного пенсионного фонда «Москов-
ский городской негосударственный
пенсионный фонд». Это позволило
еще больше укрепить позиции фонда
на пенсионном рынке. В настоящее
время число участников по договорам
НПО более 30 тысяч человек, а застра-
хованных — более 80 тысяч человек.
В фонде также формируют свои на-

копления участники государственной
программы софинансирования.

Хотим напомнить, что участником
программы государственного софи-
нансирования можно стать только до
1 октября 2013 года.

Ежегодно НПФ «Благовест» прово-
дит рассылку информационных писем
застрахованным лицам.

Письма о состоянии накопительной
части трудовой пенсии направлены всем
застрахованным лицам, заключившим
договор об обязательном пенсионном
страховании с НПФ «Благовест».

В отправленных письмах отражены
сведения о состоянии пенсионного
счета накопительной части трудовой
пенсии застрахованного лица, в том
числе сумма средств пенсионных на-
коплений, поступивших за расчетный

период, и результат инвестирования
средств пенсионных накоплений, по-
лученный негосударственным пенси-
онным фондом за предыдущий фи-
нансовый год. В том числе в письмах
НПФ «Благовест» уведомляет о том,
что к настоящему моменту процесс
реорганизации, связанный с присо-
единением фондов, завершен.

В случае, если извещения застрахо-
ванным лицам не дошли до адресата
или у вас возникли дополнительные
вопросы, обращайтесь непосред-
ственно в фонд по телефону в Москве
8 (495) 792-39-33, в Отделение фон-
да по Кемеровской области 8 (38475)
2-09-15 или через сайт фонда: раздел
«Контакты» — «Написать нам».

Лиц. № 28/2 от 27 июля 2004 года.
Выдана ФСФР России

**Получить более подробную информацию о фонде, ознакомиться
с уставом, пенсионными, страховыми правилами, а также иными
документами, предусмотренными законодательством РФ, вы можете,
обратившись в ближайший офис фонда:
Отделение НПФ «Благовест» по Кемеровской области: г. Междуреченск,
пр. 50 лет Комсомола, д. 16, оф. 313,
тел.: (38475) 2-09-15, 8-903-047-75-51,
www.blagovestfond.ru e-mail: n-turanova@blagovestfond.ru**

Операция «Поиск»

Окончание. Начало на стр. 1

При выборе перспективной для себя сферы деятельности задумайтесь: что вы хотите получить от работы? Например, стабильность (быть всегда востребованным на рынке труда, иметь возможность подработки), высокий уровень дохода, моральное удовлетворение (заниматься общественно значимым делом или найти занятие по душе). Затем ответьте: а что вы знаете и умеете? Потенциальная работа иногда оказывается не тем, чем вы готовы заниматься.

Однако не только личные качества человека играют важную роль в выборе сферы деятельности, есть и факторы, не зависящие от него. Например, регион проживания и время. Что ни говори, а рынок труда подобен живому организму, который постоянно находится в движении и развитии.

Ася Шпилова, старший преподаватель кафедры геологии и геодезии горного института СибГИУ:

— У нас еще не было ни одного выпуска, тем не менее спрос на специалистов кафедры огромный. Ребята с удовольствием приглашают на практику предприятия, причем практика оплачивается (5 000-10 000 рублей в месяц).

Рабочие и технические специальности долгое время считались и продолжают считаться непривлекательными для молодежи, в результате найти сегодня высококвалифицированного инженера, разбирающегося в современном оборудовании и владеющего английским языком, необыкновенно сложно. В СибГИУ признаются, что испытывают сложности, отправляя студентов на стажировку за границу: люди, занимающиеся разработками и хорошо понимающие в предмете, не владеют английским, и наоборот. Правда, администрация вуза пробует решить проблему, открыв бесплатные курсы английского для одаренных студентов.

Какие профессии, на ваш взгляд, сегодня востребованы в Кузбассе? Оцените сложившуюся ситуацию с кадрами в вашей сфере деятельности. Какие качества вы особенно цените в сотрудниках? На эти вопросы «ФК» попросил ответить известных в Кемеровской области людей.



Вадим Речицкий, главный редактор городской газеты «Кузнецкий рабочий» (Новокузнецк):

— Востребованность тех или иных профессий зависит от специфики региона. Соответственно в Кузбассе в некоторой степени есть потребность в шахтерах и металлургах, однако со временем она меняется. Предприятия определенного профиля закрываются или открываются. Если 15-20 лет назад на Западно-Сибирском металлургическом комбинате работало 30 000 человек, то сегодня в общей сложности на ЗСМК и КМК осталось всего 15 000. Соответственно потребность в некоторых специалистах снизилась. Если говорить о «штучных» профессиях, то тренд и мира, и России сегодня — востребованность IT-специалистов хорошего уровня. С течением времени меняется в целом структура рынка труда: если раньше большие массы людей были задействованы в производстве продукции, то в настоящее время в развитых странах до 90% людей заняты в сфере услуг.

Заработок от \$ 1 000 и выше

Профессия, специальность (должность)	Наиболее часто встречающийся максимальный уровень указанной зарплаты, руб.
Водитель автомобиля (крупный грузовой транспорт)	35 000-40 000
Машинист бульдозера	35 000
Машинист экскаватора	30 000-35 000
Машинист крана автомобильного	30 000-35 000
Электрогазосварщик, 5-6-й разряды	35 000-40 000
Главный бухгалтер	30 000-35 000
Главный инженер (и другие технические специалисты высокого уровня)	35 000-40 000

По данным Центра занятости Новокузнецка

Ольга Летяева, заместитель директора по учебной работе ГОУ СПО «Кузнецкий индустриальный техникум», говорит, что примерно 70% их студентов трудоустраиваются на время прохождения практики на предприятиях ведущего социального партнера холдинга «ЕВРАЗ» (примерная заработная плата 7 000-15 000 рублей). Многие после окончания техникума остаются на тех же рабочих местах и в первый год работы получают 15 000-23 000 рублей в месяц.

Но, конечно, ценны для работодателей не только «синие воротнички», но и высококвалифицированные кадры. Виктория Федединг, специалист по трудоустройству НФИ КемГУ, отмечает:

— Последние 3-4 года на рынке востребованы грамотные программисты. Талантливые выпускники факультета информационных технологий получают 35 000-40 000 рублей. В целом сегодня на рынке востребованы менеджеры-продажники, возрос спрос на геоэкологов, начинает восстанавливаться спрос на юристов и экономистов.

Как правило, доходность от занятости часто определяет не сама профессия, а то, в каком виде деятельности

она используется. Поэтому сложившийся стереотип: чем выше должность, тем больше зарплата — имеет множество исключений. За рубежом привычным является тот факт, что у опытного специалиста или квалифицированного рабочего зарплата почти как у руководителя какого-либо отдела или подразделения. У нас пока развивать свои навыки и приобретать ценный опыт молодежи не планирует. Многие не строят планов долгосрочного развития — как карьерного, так и личного, думая занять кресло управленца, не став еще

экспертом в своей области. Так не бывает. Нужно верно оценивать все риски и уровень ответственности. А также осознавать, что в любой сфере нужно стремиться к профессиональному мастерству, которое может стать основой высоких доходов.

Что ни говори, а финансовое благополучие все-таки в наших руках. Если приложить усилия и запомнить советы, данные «ФК», то найти «оптимальную», с точки зрения уровня дохода и морального удовлетворения, вакансию окажется достаточно просто.

Выводы «ФК»:

- Определитесь: чего вы хотите? Успехов и высшего мастерства достигают, как правило, те, кто получает удовлетворение от своей работы.
- Непредвзято оцените: что вы можете, что вы знаете?
- При этом недостаточно полагаться только на свое образование. На практике доказано: чем больше профессионального опыта приобретает человек, тем меньше работодатель обращает внимания на престижность его вуза.
- Учитывайте специфику региона. Закономерно, что самыми высокооплачиваемыми сферами деятельности в Кузбассе являются: добыча полезных ископаемых и металлургическое производство. Если хотите перебраться в другой регион, то правильней выбирать крупную компанию с возможностью стажировки и перевода в филиал в одном из субъектов РФ.
- Учитывайте и такой фактор, как время. Еще 5 лет назад высококвалифицированные инженеры не были востребованы и получали предельно скромную зарплату, а вакансий IT-специалистов и вовсе были единицы.



Евгений Степин, начальник департамента труда и занятости населения Кемеровской области:

— Десятка самых востребованных профессий с начала года стабильна. Это отделочник, водитель, слесарь, машинист, каменщик, сварщик, монтажник, продавец, а также специальности в сфере здравоохранения — врач и медицинская сестра. Средний уровень оплаты труда варьируется от 9 до 21 тысячи рублей.

Уровень регистрируемой безработицы на рынке труда Кемеровской области составляет 1,8% от экономически активного населения — на учете в центрах занятости стоит 25 500 кузбассовцев. Такого малого числа безработных в регионе не было на протяжении прошедших 11 лет. Наблюдается снижение числа так называемых «профессиональных» безработных, хотя в среднем на их долю приходится порядка 10-15%. Что касается банка вакансий, то уже второй год количество предложений превышает число тех, кто ищет работу и обращается в центры занятости.

Характерно, что зачастую уровень образования не соответствует заявленным требованиям, причем как в ту, так и в другую сторону. Либо у человека квалификация ниже, чем требуется, либо наоборот, он не хочет идти на такую работу, хотя по закону она считается подходящей.



Владимир Гершгорин, директор Новокузнецкого филиала института Кемеровского государственного университета:

— Ситуация на рынке труда сейчас обостряется в связи с тем, что мы медленно входим в новую волну кризиса. Тем не менее значительного уровня безработицы среди выпускников Новокузнецкого филиала КемГУ пока нет. У нас пока никто не стоит на рынке труда, но это не означает, что такого не может быть. Из всех специалистов в настоящее время более востребованы выпускники факультета информационных технологий: прикладные математики, программисты. В целом о рынке могу сказать следующее: не хватает учителей, работников дошкольных образовательных учреждений. И здесь, прежде всего, дело в скромной заработной плате. Сложная ситуация с управленцами. Найти квалифицированного управленца, который бы как ключ к замку подходил к решению задачи — всегда непросто. Это штучный товар, и в нем, видимо, никогда не будет переизбытка. Если говорить о качествах, которые я ценю в работниках, то ответственность, безусловно, на первом месте. Люди, на которых руководители полагаются, должны понимать свои задачи. И если с этим пониманием трудно, то работодатель и работник, наверное, расстанутся.

Только факты

В соответствии с Конституцией РФ (ч. 3 ст. 37) каждый, имея право на труд, вправе рассчитывать на равное вознаграждение за равный труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного законом минимального размера.

Современное российское трудовое законодательство впервые в законодательной практике предусматривает специальную систему основных гарантий в области оплаты труда работников, которая обеспечивается принудительной силой государства и включает:

- минимальный размер оплаты труда;
 - меры, обеспечивающие повышение уровня реального содержания заработной платы;
 - ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя, а также размеров налогообложения доходов от заработной платы;
 - ограничение оплаты труда в натуральной форме;
 - получение работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности в соответствии с федеральными законами;
 - государственный надзор и контроль за полной и своевременной выплатой заработной платы и реализацией государственных гарантий по оплате труда;
 - ответственность работодателей за нарушение требований, установленных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективными договорами, соглашениями;
 - сроки и очередность выплаты заработной платы;
 - запрещение какой-либо дискриминации при установлении и изменении размеров заработной платы (ст. 132 ТК).
- Заработная плата является обязательным условием каждого трудового договора и должна выплачиваться работодателем своевременно и в полном размере (ст. 56 ТК). Гарантированность заработной платы проявляется через понятие «принудительный труд», составляющими которого, в частности, является нарушение сроков выплаты заработной платы или ее выплата не в полном размере. При этом законодателем разработана система правовых мер защиты, прежде всего материальных интересов работника, которая включает:
- материальную ответственность работодателя в виде уплаты процентов (денежной компенсации) в размере не ниже 1/300 действующей в это время ставки рефинансирования ЦБ РФ от не выплаченных в срок сумм за каждый день задержки (ст. 236 ТК);
 - возмещение морального вреда в денежной форме в размерах, определяемых соглашением сторон трудового договора или судом (ст. 237 ТК) и другие.

ТЕМА НОМЕРА

Основные термины

Минимальный размер оплаты труда представляет собой гарантированный федеральным законом низший уровень месячной оплаты труда, который в обязательном порядке выплачивается работнику, занятому простым неквалифицированным трудом в нормальных производственных условиях и выполняющему установленную за этот период норму рабочего времени и свои трудовые обязанности (нормы труда).

Многообразны функции минимальной оплаты труда. Прежде всего, она является правовой гарантией жизнеобеспечения работника и юридической обязанностью работодателя по ее выплате. Она также используется как один из важнейших регуляторов оплаты труда, являясь, в частности, базовой величиной для составления тарифных сеток и схем должностных окладов. Кроме этого, с ее помощью устанавливаются размеры социальных пособий и выплат в возмещении вреда, причиненного увечьем, профессиональным заболеванием или иным повреждением здоровья, связанными с исполнением трудовых обязанностей.

Тарифная система представляет собой совокупность нормативов, установленных в централизованном или локальном порядке, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий. В тарифной системе, нацеленной на учет индивидуальных затрат труда, величина трудового вклада работника измеряется, как правило, через квалификацию и условия труда. Кроме этого, она обеспечивает сравнительную оценку в денежном выражении различных видов труда в зависимости от его сложности, содержания, общественной значимости, значения отрасли, природно-климатических условий. Если системы заработной платы (прежде всего, сдельная и повременная) учитывают количественную характеристику труда, то задача тарифов — уловить качественные показатели труда.

Прямая (обычная сдельщина) — заработная плата здесь растет прямо пропорционально выработке (чем больше, тем лучше).

Сдельно-прогрессивная оплата — расценки увеличиваются с ростом выполнения норм выработки сверх 100% (применяется редко, например, при необходимости увеличения выпуска отдельных единиц продукции).

Сдельно-премиальная оплата — сочетает сдельный заработок с премией.

Аккордная — при этой форме оплаты труда устанавливаются расценки (нормированные задания) за объем работ по конечным результатам.

Косвенная оплата устанавливает оплату труда вспомогательного (подсобного) рабочего в зависимости от результатов работы обслуживаемого им основного сдельщика.

Регрессивная — при такой оплате труда выработка в пределах нормы оплачивается по установленной тарифной ставке, а сверх нормы — с понижающим коэффициентом.

Рейтинг

Успешные кузбассовцы, наши читатели, рассказывают, как рискнули поменять работу в поисках оптимального сочетания: занятие по душе + финансовая стабильность. И как не прогадали.



На первом месте Евгений Розенштейн, брокер-кадровик



Первым местом работы Евгения стала брокерская компания «Интеллект-капитал». Пригодилось полученное экономическое образование, да и содержание работы молодому человеку было интересно: коллектив развивал новую отрасль бизнеса — инвестиции в ценные бумаги. Огорчала лишь невысокая заработная плата (около 15 000 рублей) и должностные обязанности, которые слишком напоминали обязанности менеджера продаж: частые переговоры, предложения и реклама услуги.

Устав от «навязывания» услуги и не всегда вежливых ответов людей на том конце провода, Евгений устроился в телерадиокомпанию «Апекс» начальником отдела кадров. Получив прибавку к зарплате по сравнению с предыдущим местом работы, он не почувствовал морального удовлетворения.

Найти оптимальное сочетание молодому человеку удалось в «Форекс-Клубе». До настоящего времени он работает аналитиком (зарплата 30 000 рублей), зани-

мается разработкой и проведением образовательных курсов, выездных семинаров, оценкой рыночной ситуации и проводит консультации клиентов компании. Кроме того, отслеживая тенденции рынка, имеет возможность дополнительного заработка на «Форексе».



Вторая ступень пьедестала за Евгенией Люстик, журналистом-рекламщиком, фанатом молодежной политики



Окончив педагогический институт, Евгения осталась работать в вузе председателем профкома студентов, а также специалистом по работе с молодежью в управлении социальной защиты и воспитательной работы.

Получая большое удовольствие от общения с активными людьми и работы в дружном коллективе, она не могла без грустной улыбки смотреть на «квитки» о заработной плате, которая была практически равна официальному прожиточному минимуму. Нароботав в вузе опыт командной и организационной работы, коммуникативные навыки и навыки работы с документами, она без труда устроилась на Новокузнецкое независимое телевидение «10 канал», сначала корреспондентом, потом креатив-менеджером в рекламном отделе и стала получать зарплату 12 000 рублей. Затем прошла конкурс на должность директора благотворительного фонда РУСАП (зарплата 30 000 рублей) и занималась социально значимыми проектами.

После рождения второго ребенка Евгения, как сама признается, стала смотреть на мир несколько иначе: решила не бежать за зарплатой, а заниматься тем, что нравится, и иметь возможность больше времени уделять семье. Сегодня она вернулась в молодежную политику и работает в городском молодежном центре «Социум» (Новокузнецк).



Место номер три: Людмила Сульдина, на все руки мастер

В течение жизни Людмила сменила много специальностей. Работала и сварщиком, и секретарем, и мастером в строительной бригаде.

И даже развозила почту по стране: «Наш рейс длился от 20 до 24 суток. Выезжали из Новокузнецка и ехали по городам до Смоленска. Формально смены были по 12 часов, но по факту мы работали практически круглосуточно, зато у нас были долгие выходные — до 1,5 месяца».

Но по-настоящему долго Людмила отработала в администрации города Калтана в должности ведущего специалиста общего отдела. Занималась корреспонденцией, работала с обращениями граждан, рассматривала жалобы, отправляла и контролировала исполнение заявлений и давала своевременные ответы на индивидуальные ситуации.

Когда у женщины начало сильно падать зрение, она решила, что здоровье важнее и ушла от «бумажной» работы. Сегодня она мастер в профессиональном училище производственного обучения и ведет группу каменщиков, показывает им различные виды кладок: «Эта работа удобна тем, что мы часто работаем на полигоне, а не в закрытом помещении, и я заполняю не так много бумаг. Ситуация со зрением стабилизировалась, и это самый большой плюс моей сегодняшней работы».

Сам себе начальник

Один из трендов десятилетия — появление людей, уходящих с официальной работы на вольные хлеба



Подохваченный с Запада фриланс (в переводе с английского — вольный копеечник, свободный копыеносец, наемник) для России — явление молодое.

Однако фрилансеров в чистом виде, по мнению специалистов, немного. Большинство выбирают дистанционную работу в силу обстоятельств: в качестве подработки, в период декретного отпуска или при совмещении с учебой. Профессии у «свободных художников» разные. Так, на самом крупном отечественном портале о фрилансе www.free-lance.ru, ставшем для многих виртуальной биржей труда,

зарегистрировано 1 543 596 человек, среди них большинство копирайтеры, IT-шники, программисты, юристы, переводчики, веб-дизайнеры и бухгалтеры. Опубликованный здесь же перечень почетных клиентов «свободных художников» впечатляет: WWF, AUDI, TOYOTA, LG, Head&sholders, «Банк Москвы», М. Видео и другие.

Марк Григорчак работает в сфере веб-дизайна в течение двух лет:

— Могу с уверенностью сказать, что не каждый может стать фрилансером: ленивым не место в этом деле. Но ты независимый человек, которому не нужно каждое утро приходить в офис, поэтому практически не приходится

нервничать. Приятно осознавать и то, что ты не привязан к какой-то конкретной географической точке мира, а значит, можно сказать, свободен.

Говоря о минусах, Марк отмечает необходимость самостоятельно искать заказы в интернете, перебои с клиентами («бывает, что и неделями сидишь без работы»), а также отсутствие соцпакета и пенсионных отчислений. Уровень зарплаты у каждого фрилансера индивидуален, многое зависит от его профессионализма, известности, рейтинга. Например, на сайте www.free-lance.ru верхушка рейтинга веб-дизайнеров в графе о расценках указывает от 25 000 рублей за проект.

Студентка Кузбасского государственного технического университета Наталья Сербонович, подрабатывающая копирайтингом, о пятизначных зарплатах не мечтает и вполне довольна 3 000 рублей, которые ей удается зарабатывать в месяц:

— Приезжая на летние каникулы к родителям в Полысаево, я работаю дистанционно. Решила зарабатывать в интернете именно написанием текстов. Зарегистрировалась на первых сайтах, которые высветились в поисковике на слово «фрилансер» (<http://freelance.ru/> и <https://www.free-lance.ru/>), заполнила анкету и указала сферу деятельности: Стихи и Рерайтинг. Рерайтинг — это переписывание текста с изменением формы изложения и сохранением оригинального смысла. На подобных сайтах искать работу очень удобно. Работодатели выкладывают предложения, а ты подаешь им заявку, что готов выполнить задания. Если твоя кандидатура их



Марк Григорчак: «Ленивым здесь не место!»



Наталья Сербонович: «Фриланс — отличная подработка!»

устраивает, то они дают тебе работу, а после ее выполнения на электронный счет перечисляют деньги.

Вряд ли в этой сфере удастся много заработать: в основном 1 000 знаков текста стоит от 20 до 30 рублей, средний объем текста — 5 000-6 000 печатных знаков. Вознаграждение фрилансеру перечисляется с помощью любой электронной платежной системы, которая удобна заказчику (на банковскую карту, Яндекс-деньги, Webmoney или Qiwi кошелек).

На вопрос о том, какие тексты востребованы виртуальными заказчиками, Наталья отвечает, что темы предлагаются очень разные — от автомобильной тематики и промышленности до рыбалки и народной медицины. Но лидером по заказам является рерайт текстов на тему строительства.

В настоящее время к фрилансерам относятся все более и более серьезно, а доля их присутствия на рынке труда постепенно возрастает.

Будущее за уникальными

О предпринимательстве с гарантированным доходом

Понятно, что добиться успеха и достатка, «сидя на печке», невозможно. Люди пробуют себя в разных сферах, в том числе и бизнесе. Годны ли вы для этого дела?

Чтобы понять собственные перспективы, посмотрите, как Елена Ильина, директор Института развития бизнеса, описывает нынешнюю обстановку на рынке бизнес-труда:

— Мы проводим исследования рынка, — рассказывает она, — и видим, где прибыль более высокая.

Перспективная ниша

Сегодня лучшая ниша для открытия собственного бизнеса — это общественное питание. В Кузбассе, с одной стороны, достаточное количество кафе, но есть еще куда «вклиниться». Культура потребления еды вне дома набирает обороты. Особенно популярны эконом-варианты: бизнес-ланчи и столовые. В этой сфере будет заработок.

Торговля: «золотой век» в прошлом

Многие считают, что торговля — это замечательно, но в торговле рентабельность только 20%. Торговля была очень популярна, когда не было больших торговых центров и сетей, которые вышли в последние несколько лет на рынок.

Интересная тема — зоотовары. Но нужно открыть минимум три магазина, чтобы зарабатывать.

Призрачный доход

Еще одно популярное направление бизнеса — туризм. Могу сказать, что там очень призрачный заработок. Наи-

КОММЕНТАРИЙ: Елена Ильина не обозначила очень важную составляющую перспективного бизнеса: качество его предоставления. Если привести как пример ремонтные работы, изготовление мебели или даже уборку квартир — желающих делать это предостаточно, но «точные» специалисты востребованы необыкновенно. Так, хорошая уборщица квартир может зарабатывать в день от 5 000 рублей. Понятно, это тяжелый труд около 12 часов...

Распределение предприятий и организаций Кемеровской области по формам собственности

	Единиц					В процентах к итогу				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
Число предприятий и организаций	48234	51295	51582	51887	51209	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:										
государственная	1804	1681	1613	1444	1352	3,7	3,3	3,1	2,8	2,6
муниципальная	4730	4700	4630	4558	4566	9,8	9,2	9,0	8,8	8,9
частная	38572	41960	42490	43095	42556	80,0	81,8	82,4	83,1	83,1
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	2115	1878	1774	1724	1706	4,4	3,6	3,4	3,3	3,3
прочие формы собственности, включая смешанную, собственность иностранных юридических лиц, граждан и лиц без гражданства	1013	1076	1075	1066	1029	2,1	2,1	2,1	2,0	2,0

По данным Кемеровостата

более перспективны турфирмы, которые находят свою нишу, например, предлагают направление, которое не предлагают крупные операторы.

Глобализация

Она дает о себе знать. Малый бизнес в торговле имеет право на существование, но если начинать, то нужно продавать что-то уникальное, чего нет в торговых сетях. Будущее за торговыми сетями, и малому бизнесу в торговле нужно придумать что-то такое, чего не могут позволить себе торговые сети из-за своей «крутизны», крупности, для того чтобы удовлетворить потребности какой-то части аудитории, найти свою целевую аудиторию.

Как провести маркетинговые исследования самостоятельно?

ШАГ 1 «Тайный покупатель» Человек всегда может обойти организации под видом клиента, узнать цены, спецпредложения, проанализировать информацию и подумать, а что он может взять для собственного бизнеса. Есть такое понятие, как «отстройка от конкурентов» — нужно знать, чем выгодно отличаться от других и уметь этим бравировать.

ШАГ 2 «Средний чек» При помощи чека человек легко может узнать проходимость, например, в кафе. Во всех кассовых аппаратах есть чеки, каждый из них имеет номер. Можно прийти утром, заказать что-нибудь и посмотреть номер, затем прийти к закрытию, вновь что-нибудь заказать и сравнить номера — получится проходимость за день. Зная расценки заведения, можно определить, сколько

в среднем денег оставляет здесь человек. Умножая количество человек (определив это по номерам чеков) на сумму среднего заказа, можно определить примерную выручку в день. А значит, спрогнозировать, сколько можно заработать.

ШАГ 3 «Экспертный опрос» Можно найти человека, который имел бизнес в определенной сфере или долго в ней работал. Расспросить его, уговорить поделиться информацией. Эксперты, особенно, если они сменили сферу деятельности или открыли другой бизнес, поделятся ценной информацией, расскажут о рисках и возможных конкурентах.

ШАГ 4 «ДубльГИС в помощь» ДубльГИС — очень хороший инструмент. Можно узнать, сколько определенных фирм в городе.

А как у них?

Знаменитый капиталист Генри Форд навсегда вошел в историю своим широким жестом. Через 11 лет после основания своего автомобильного завода — он в один день УДВОИЛ зарплату всем работникам. После этого рабочие начали сами покупать машины Форда.

Однажды рабочие одного из заводов Томаса Эдисона забастовали, требуя прибавки к зарплате. Великий изобретатель Эдисон поступил просто — он внедрил несколько изобретений, которые сделали труд этих рабочих абсолютно ненужным.

Самую маленькую зарплату в мире получают послы доброй воли ООН. Джерри Холливел, Стинг, Элтон Джон, Майкл Дуглас, Стиви Уандер, Лучано Паваротти и многие другие получали на этой должности зарплату всего \$1 в год.

В Японии работодатель солидно увеличивает зарплату сотрудника, если тот имеет возможность работать дома. Этим работодателем экономит на дорогих офисных помещениях и оснащении рабочего места.

Работники британских предприятий получили законное право интересоваться уровнем зарплат своих коллег. Работодатели теперь обязаны раскрывать все данные о зарплате сотрудников. Хотя эксперты опасаются, что этот закон приведет к ухудшению атмосферы в коллективах.

В Англии женщины получают зарплату в среднем на 17% меньше, чем мужчины. А женщины в России — на 26% меньше.

Ученые вычислили лучшее время, чтобы просить повышения зарплаты, — это среда каждой недели. В среду днем четыре из пяти боссов предпочитают обсуждать зарплаты, утверждают психологи, опираясь на данные статистики.

Во многих европейских конторах и фирмах на стене висит плакат с надписью: «Помните: зарплату вы получаете от клиентов!»

Владелец компании Apple был знаменит на весь мир своей легендарной зарплатой — всего \$1 в год. Правда, за заслуги перед компанией совет директоров ежегодно премировал шефа суммой в размере 70 миллионов долларов.

Автор книги «Алиса в стране Чудес» Льюис Кэрролл выпустил свою сказку огромным по тем временам тиражом — 150 000 экземпляров. После этого Кэрролл обратился к руководству колледжа, где он работал с просьбой... понизить ему зарплату. Потому что гонораров от книги вполне хватало на безбедную жизнь.

С третьей попытки

Успешный бизнесмен — об истории поиска своей ниши

Сегодня Кирилл Захаров — один из директоров перспективной строительной компании, выполняющей ремонты на промышленных объектах, в том числе ЕВРАЗ ЗСМК, а также председатель «Союза молодых предпринимателей» Новокузнецка.



После возвращения со службы в армии вместе с товарищем устроился на субподряд. Занимались реконструкцией драматического театра: делали лепнину.

— Мы «залезли» туда и стали монополистами, потому что никто в Кузбассе лепнину не делал, — вспоминает Кирилл. — Быстро наловчились. Доходы возрастали в геометрической прогрессии. В первый рабочий день мы с товарищем заработали на двоих всего 1 500, во второй — уже по тысяче на каждого, в третий — по 2 500, потом по 5 000 в день.

Но бизнесу не суждено было развиваться. В этот момент поступило предложение от друга, который создал строительную организацию и пригласил Захарова как человека, имеющего опыт и понимание дела.

— Таким образом я стал техническим директором «Сибирской строительной компании». В первый год работы у нас ничего не было, даже инвентаря. Потом приняли рабочих, оборот был небольшой, 2,5 миллиона рублей в год, потом заключили удачную сделку, и деньги пошли. Значительно увеличились доходы в прошлом году, когда удалось оформить лицензию СРО. Мы смогли участвовать в тендерах крупных предприятий. В прошлом году оборот был на уровне 25 миллионов, в этом планируем сделать 80 миллионов.

Практические советы от Кирилла Захарова:

1. Большие деньги делаются не на своих деньгах, поэтому если уверены в своей идее, исследовали рынок, не бойтесь брать деньги у инвесторов или кредиторов. Намного эффективнее брать кредит, чем использовать деньги инвестора, потому что банку

нужно отдать только его заранее известный процент, а инвестор требует больше: прошла сделка — прибыль пополам, нет сделок — все равно плати как хочешь.

2. При регистрации бизнеса каждому предпринимателю нужно обратиться к Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности и выбрать оттуда соответствующий код ОКВЭД, присваиваемый по видам деятельности компаний. Не останавливайтесь на 2-3, напишите немного больше, иначе, если вы решите немного изменить сферу деятельности или расширить бизнес, оформлять их заново будет долго и затратно.

3. Когда организация открыта, первым делом нужно решить, по какой налоговой системе работать.

4. Немаловажный момент — ведение бухгалтерии. Дело это лучше доверить профессионалу.

5. Нужно подумать о рекламе: на кого будет направлено ваше дело?

ТЕМА НОМЕРА

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИНСПЕКЦИЯ
ТРУДА В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Адрес: 650000, Кемерово,
ул. Н. Островского, 32, офис 306
Телефон горячей линии:
(3842) 36 40 14
Телефон/факс: (3842) 36 38 42,
34 87 48
E-mail: trud42@kemnet.ru

СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ИНСПЕКЦИИ ТРУДА
В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИОтдел надзора и контроля
в г. Белово

Адрес: 652470, Белово,
ул. Толстого, 18
Телефон: (38452) 2 83 27
Начальник отдела Александров
Александр Иванович

Отдел надзора и контроля
в г. Киселевске

Адрес: 652700, Киселевск,
ул. Унжакова, 8а
Телефон: (38464) 6 51 93
Начальник отдела Козлов Валерий
Алексеевич

Отдел надзора и контроля
в г. Мариинске

Адрес: 652150, Мариинск,
ул. Ленина, 37
Телефон: (38443) 5 33 49
Начальник отдела: Пронин Сергей
Владимирович

Отдел надзора и контроля
в г. Новокузнецке

Адрес: 654035, Новокузнецк,
пр. Бардина, 14, каб. №506
Телефон: (3843) 74 37 36
Начальник отдела: Соболев Евгений
Владимирович

Отдел надзора и контроля
в г. Польсаево

Адрес: 652500, Польсаево,
ул. Космонавтов, 96, 3
Телефон: (38456) 2 47 20
Начальник отдела: Аверин Виктор
Иосифович

Отдел надзора и контроля
в г. Прокопьевске

Адрес: 653000, Прокопьевск,
ул. Шахтеров, 12
Телефон: (38466) 1 31 72
Начальник отдела: Козин Владимир
Николаевич

Отдел надзора и контроля по охране
труда в г. Кемерово

Адрес: 650000, Кемерово,
ул. Н. Островского, 32, 418
Телефон: (3842) 36 46 12
Начальник отдела: Бучнев Валерий
Михайлович

Группа инспекторов
в г. Анжеро-Судженске

Адрес: 652470, Анжеро-Судженск,
ул. Ленина, 17
Телефон: (38453) 6 12 73

Группа инспекторов
в г. Междуреченске

Адрес: 652870, Междуреченск,
ул. 50 лет Комсомола, 16
Телефон: (38475) 6 23 24

Группа инспекторов в г. Таштаголе

Адрес: 652992, Таштагол,
ул. Поспелова, 5а
Телефон: (38473) 3 27 20

Группа инспекторов в г. Юрге

Адрес: 652000, Юрга,
ул. Мира, 96
Телефон: (38451) 4 20 15



На любителя

Журналисты и внештатные сотрудники «ФК» попробовали найти работу при помощи нелегальной биржи труда — уличного объявления на столбе

Иван Калинин:

— Объявление «Работа для мужчин. Полный рабочий день. Можно без опыта. Алко- и наркозависимым просьба не беспокоить. Тел. ***» я увидел на остановке, когда ждал маршрутку.

Пообщавшись с оператором, узнал, что требуются грузчики. Немного смутил жесткий график: 6-1, причем обязательно нужно приходиться к 8.00, а уходить не раньше 20.00 (то есть рабочий день длится 12 часов). Девушка, рассказывающая о вакансии, сразу предупредила, что чаще всего

обслуживаются переезды, но бывает, что выпадает и работа на стройках, где нужно переносить цемент и песок.

В среднем оператор пообещала заработок около 1 000 рублей за смену (один час стоит 180 рублей). Деньги выплачиваются сразу.

Вывод: Возможно, эта работа и оказалась бы мне хорошим способом подработки на время, когда срочно нужны деньги, но необходимость работать ежедневно, да еще с одним выходным, для большинства, как мне кажется, просто неприемлема.

Вера Фатеева:

— Объявление, наклеенное на двери подъезда: «Подработка домохозяйкам! Удобный график. Дружный коллектив. Справки по телефону: ***».

Позвонив, я услышала приятный голос оператора, которая поинтересо-

валась, сколько мне лет, какое у меня образование и какой график работы мне наиболее удобен. О работодателе сказала лишь, что офис находится в центре города, люди требуются в отдел сбыта. Вакансия, по словам оператора, предполагает работу с документами, организационную работу, общение с клиентами, телефонные переговоры.

На вопрос «Нужно ли что-то продавать?» девушка ответила отрицательно, подчеркнув, что подробности я смогу узнать только на собеседовании. Затем она проговорила, что их компания действительно продвигает товары фирм-компаньонов, с которыми заключает договоры на «раскрутку» их продукции, и вся «организаторская работа» сводится к воспроизводству заученного текста.

Вывод: Предельная неопределенность телефонного разговора только

насторожила и не прибавила желания идти на собеседование. Возможно, там неплохо платят, но почему сразу не обозначить возможный уровень дохода? Один плюс — график работы действительно удобен, он подбирается индивидуально.

Ольга Воробьева:

— Объявление о том, что компания приглашает на работу курьеров и промоутеров, привлекло своей конкретикой.

Менеджер по телефону подробно рассказала о работе, правда, отметила, что вакансии промоутера пока нет — в ближайшие недели три акций не планируется. Но заработную плату и условия скрывать не стала — 100 рублей в час, работа на улице у торгового центра, необходимо раздавать листовки с четверга по пятницу с 16.00 до 20.00, в субботу с 11.00 до 15.00. Деньги выплачиваются два раза в месяц. А вот на работу курьером, как выяснилось, можно устроиться хоть сейчас. В обязанности входит доставка журналов и счетов в определенные организации.

Курьер приходит в офис, ему выдаются стопки корреспонденции и маршрутный лист, в котором обязательно должны расписываться получатели, лист позже сдается. Доставка одного журнала стоит 5 рублей. Уровень дохода зависит исключительно от самого человека.

Вывод: В принципе, это неплохая работа, например, для студентов на летний период: обязанности понятны, график свободный. Зимой же такая работа с невысоким доходом на открытом воздухе может навредить здоровью.

ИТОГ: поразительно, но ни один из нас (а попыток на самом деле было больше) не натолкнулся на лохотрон! Вспомним, лет 10 назад подобное объявление приводило зачастую к выманиванию денег, и не больше. Сегодня действительно предлагают работу. Видимо, кадровая ситуация обостряется...

Как говорить
о повышении зарплаты

Советует Римма Костовецкая, директор по персоналу сети магазинов «Федеральная распродажа»

Сотрудник, который уверен, что заслуживает повышения зарплаты, может попробовать поговорить об этом с начальством. Но к беседе надо подготовиться.

1. Тщательно продумайте свои доводы.

Весомыми могут считаться следующие аргументы: увеличение объема работы или уровня ответственности, необходимость выполнять более

сложную работу, чем раньше, повышение квалификации, расширение обязанностей и тому подобное. Также вы можете просить прибавки, если зарплата слишком низка по меркам современного рынка.

2. Правильно выбирайте момент.

Разговор о прибавке нужно проводить в конфиденциальной обстановке, лучше выбрать период, когда у фирмы нет финансовых проблем и глобальных затрат. Психологи утверждают, что лучшее время для такой беседы — середина недели и середина дня.

3. Отбросьте эмоции и приводите только конкретные факты, касающиеся вашей работы.

Не нужно кричать, что вы давно трудитесь в этой организации, а вам ни разу не дали прибавки к зарплате. Не рассказывайте о своем тяжелом материальном положении и не давите

на жалость. Приводите факты, желательны подкрепленные цифрами. Например, соберите статистику и сообщите, сколько в среднем зарабатывает специалист вашего уровня на аналогичной должности. Подсчитайте количество удачных проектов, расскажите о пользе, которую вы приносите компании.

4. Определите желаемый оклад.

Зарплата, которую вы требуете, должна быть адекватной, то есть соответствующей объему работы и количеству должностных обязанностей, а также вашим заслугам. Опирайтесь на среднестатистические данные о зарплате сотрудников вашего города, занимающих аналогичную должность.



Школьная экономика

Всегда ли правомерны родительские платежи?

Дарья Мулова

Несмотря на то, что большинство школ в стране государственные и существуют должны на деньги, выделяемые региональным, муниципальным, порой федеральным бюджетами, финансов им все равно не хватает. Поэтому руководство школ вынуждено обращаться к родителям учеников. Которые в большинстве своем и вовсе не знают, за что нужно платить в школе по закону, а что является добровольным взносом (принуждать к чему никто не имеет права).

О том, какие платежи считать поборами, а какие законно необходимыми, «ФК» рассказала Мария Ивановна (назовем ее так), завуч одной из школ области. Читатель наверняка поймет, почему она не озвучила свое настоящее имя.

— По закону, ни одна школа (кроме частной) не имеет права взимать с родителей плату на охрану учебного заведения, ремонт классов, новые парты, доски, шкафы, оборудование для спортивного зала, — ответственно объяснила Мария Ивановна. — Такие платежи не могут считаться законными, даже если они записаны во внутренних уставах или актах школы. Родители имеют право оказывать добровольную помощь, их никто не должен обязывать платить или что-то покупать. Деньги можно перечислить на счет учебного заведения, но для того чтобы польза от «пожертвованных» денег была более заметной, предпочтительнее собирать деньги внутри класса. Поэтому во многих школах родителей просят помочь учебному заведению неофициально. Если кто-то из родителей пожалуется на поборы в комитет образования или в прокуратуру, то учебное заведение ждет достаточно серьезная проверка.

Насколько высоки названные незаконными платежи в школах? «ФК» спросил у родителей школьников и учителей. Анна Котова, учитель математики:

— Я работала в нескольких школах и везде плата в «фонд класса» была невысокой. Примерно 100 рублей в месяц. Собирали деньги председатель комитета родителей, а не я, поскольку учителям нельзя собирать деньги с родителей. Средства шли не на улучшение условий в учебном классе, а на праздники класса, на создание костюмов для внутришкольных торжеств, на экскурсии и другие выездные мероприятия.

Инга Бахтина, мама ученицы 6-го класса:

— Мы передаем 2 000 рублей «добровольного взноса» в фонд развития гимназии раз в год. На ремонт не сдаем, зато у среднего и старшего звена есть летняя отработка 5 дней. Из неофициальных плат сдаем на: новогодние подарки, экскурсии, театры и прочее. Еще платим за образовательные услуги. Например, в прошлом году платили за дополнительные занятия по информатике — около 3 000 в год.

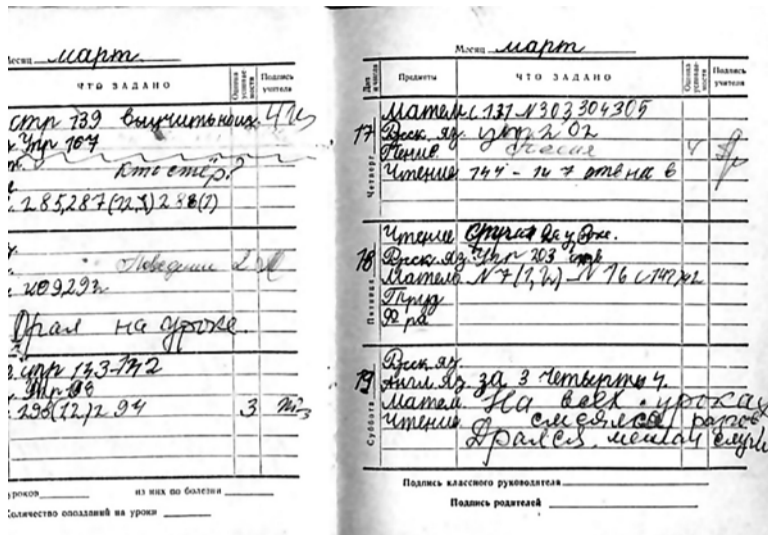
Некоторые образовательные учреждения и отдельные классы на собраниях устанавливают практику родительских отработок для тех, кто не может уплатить деньги в «фонд класса». Например, отремонтировать парты, вставить сообщца окна и другие незаконные работы. Такие меры — явный перебор, и родителям нужно смело отказываться принимать участие в «добровольных» работах.

Все по закону

Плата за дополнительные образовательные услуги является абсолютно законной. Слово — Марье Ивановне:

— Школы могут оказывать платные услуги, и это прописано в законе «Об образовании». Плата обязательна за предоставление дополнительных, не входящих в образовательный стандарт, предметов, углубленное изучение отдельных дисциплин, репетиторство и другие, прописанные в законе образовательные услуги.

Плата за них должна быть официально зарегистрированной, с родителями заключен договор и за оплачен-



Школы могут оказывать платные услуги, например, репетиторство

ные услуги должны выдаваться чеки. В законе «Об образовании» также четко прописано, что платные образовательные услуги не могут быть оказаны вместо образовательной деятельности, финансируемой за счет средств бюджета. При выявлении данного нарушения все заработанные средства будут изъяты.

Если есть желание оказать благотворительную помощь учебному заведению, то лучше ее оказывать не денежными средствами, а покупкой необходимого оборудования или наглядного материала.

Скрытая реклама

Некоторые образовательные учреждения вынуждены подзаработать

различными способами для того, чтобы обновить школьный инвентарь. Один из недавно появившихся вариантов получения денег — скрытая реклама (сети книжных магазинов, производителя школьной формы).

Отказаться от такого навязывания услуги может каждый родитель. Но порой такие договоренности между школой и продавцом школьных товаров выгодны именно школьникам, их мамам и папам! Заказ формы или учебников в больших количествах может значительно снизить цену на них.

Не стоит бояться отказаться от навязываемого производителя тех или иных школьных товаров, решать за вас никто не вправе. И если учебным заведением оказывается давление на

родителей или ученика, то необходимо сообщать о таких фактах в районный комитет по образованию.

Помните, что «государство гарантирует гражданам общедоступность и бесплатность дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования и начального профессионального образования, а также на конкурсной основе бесплатность среднего профессионального, высшего профессионального и послевузовского профессионального образования в государственных и муниципальных образовательных учреждениях в пределах федеральных государственных образовательных стандартов».

Другое дело — отношения между преподавателями и учеником, завучем и родителями. Отказ от поборов вполне может обернуться незаслуженной «тройкой» в четверти. Но это уже этическая тема, не для «ФК», нацеленного на финансы.

Компетентное мнение

Диана Чуркина, начальник отдела по работе со СМИ администрации г. Кемерово:

— Поборы на какие-либо цели в школах незаконны. Добровольные пожертвования родителей (лиц, их заменяющих) могут привлекаться с целью приобретения необходимого образовательному учреждению инвентаря, предметов хозяйственного и общего пользования, предметов интерьера, предметов для проведения текущего ремонта здания муниципального образовательного учреждения, укрепления и развития учебно-технической базы кабинетов, охрану помещений, другие цели, противоречащие уставной деятельности муниципального образовательного учреждения и действующему законодательству Российской Федерации. Таким образом, они могут быть направлены в том числе на ремонт, охрану, сигнализацию, автоматизацию и прочее. Пожертвования направляются только на те цели, ради которых они привлечены.



По данным Главного информационно-аналитического центра МВД РФ

Кассир ошибся: не взял, а выдал!

Березовский городской суд вынес обвинительный приговор 30-летнему местному жителю, которому по ошибке выдали в банке чужой кредит.

Как удалось выяснить, мужчина пришел заплатить очередной взнос по своему кредиту и прошел в кассу. Но, вместо того чтобы заплатить деньги, он их получил.

О том, что сотрудница банка ошиблась, он решил никому не сообщать. Часть похищенных денег в сумме 106 500 рублей полицейским удалось изъять. Остальное злоумышленник успел потратить на развлечения и покупку вещей. По решению местного городского суда березовчанину предъявлены иск на возмещение оставшейся части похищенного кредита — более 540 000 рублей, а также приговор — лишение свободы сроком 2 года и 1 месяц с отбыванием наказания в колонии особого режима.

Многое захочешь — последнее потеряешь

«Ягуар» раздора

Кемеровские судебные приставы арестовали Jaguar S-type у местного жителя, который задолжал знакомому почти миллион рублей.

Если долг не будет погашен, люксовый автомобиль стоимостью примерно семь миллионов рублей будет продан.

Дело в том, что кемеровчанин занял у своего знакомого 815 000 рублей на пять месяцев под проценты. С учетом про-

центов выплата составила 904 856 рублей. Однако в назначенный день средства не были возвращены.

Тогда заемщик обратился в суд. Приставы запросили в ГИБДД сведения о наличии у должника транспортных средств. Выяснилось, что кемеровчанин ездит на Jaguar S-type. Сотрудники ФССП вынесли запрет о совершении регистрационных действий с автомобилем. О чем должник и узнал, когда проходил технический осмотр в Госавтоинспекции.

Мужчина отправился в отдел судебных приставов, где был наложен арест на дорогую машину. По предварительной оценке, его стоимость составляет семь миллионов рублей. После этого владелец попросил у суда рассрочку долга до 10 июля 2014 года, на что получил согласие. Однако если он ежемесячно не будет платить 75 500 рублей, Jaguar будет реализован.

Продай хоть ржи, а долгу не держи!

«Говорю: верни долг, мало ли что не брал»

Суд приговорил к трем с половиной годам условного заключения жителя Топок, который оказался странным вымогателем.

...В полицию обратился местный житель, который рассказал, что однажды к его дому приехал незнакомый мужчина и начал требовать вернуть долг. Но этого человека топкинец видел впервые и денег у него не занимал.

Визитер продолжал требовать выплаты крупных сумм, а получив отказ, силой посадил мужчину в машину и увез в лес. Там он

пригрозил расправой, если пленник не выполнит требования.

В назначенный срок потерпевший не отдал деньги злоумышленнику. Через некоторое время вымогатель встретил свою жертву в магазине и снова потребовал деньги. Топкинец ответил, что при себе у него нет наличных, тогда злоумышленник заставил его написать расписку. На встречу с вымогателем на этот раз потерпевший пришел с полицейскими.

Завидущи глаза не знают стыда.

Гражданка жена последнее отдаст

Три исполнительных производства получили судебные приставы некоторое время назад в отношении одного из жителей Таштагола, который в общей сложности задолжал 50 тысяч рублей.

Он в течение длительного времени отказывался гасить долг. Оказалось, что мужчина нигде не работает и не имеет имущества, которое можно реализовать в счет долга. После долгих бесед с неплательщиком гасить долг взялась его гражданская супруга. Частями она выплатила почти всю сумму и на днях внесет последний платеж.

В любви всегда один целует, а другой только подставляет щеку

По информации пресс-службы ГУ МВД, УФССП по Кемеровской области

Вклад без отдачи?

Мнение по поводу пользы высшего образования

«**У**важаемый «ФК», — так начинается электронное обращение в адрес газеты, — ниже ты поймешь, почему я выступаю анонимно.

Я хочу сказать, что, перечисляя способы инвестирования, ты совершенно правильно не коснулся высшего образования, хотя на Западе инвестиции в образование для ребенка не только престижны, но окупаются сполна.

Расскажу про свой опыт. Во время учебы на последнем курсе одного из университетов области моего сына пригласили в аспирантуру. Долго не думали: конечно, кандидатская — это счастье для ребенка. Обучался он два или три года, не помню, параллельно работал на полставки лаборантом на кафедре. На днях, перебирая свои вещи, он нашел «квитки» на зарплату: 2 500 рублей. Плюс 1 000 рублей в месяц ему платили за очную учебу в аспирантуре.

Сын успешно защитился, к тому времени мы с ним перешли полностью на овсянку и выращенные в огороде продукты. Финансовую яму докопал банкет, который обязательно надо было устраивать после защиты.

Именно тогда сгоряча я пожаловалась на жизнь коллегам по работе. Среди них — обратиле на этот факт внимание — присутствовала экономист.

— Трудное это дело, защита, — говорила я, — хорошо тому, у кого деньги есть. Не так давно приятельница предлагала купить защиту диссертации (за пределами области) — 300 000

рублей: 100 000 — написание теоретической части, 100 000 — практика и 100 000 — сам факт защиты. Можно по частям.

— А сколько ты тратила на содержание сына? На книги? На его поездки? На подарки?.. — спрашивала по ходу разговора экономист.

Я машинально отвечала.

— Ну и купила бы сыну диссертацию, дешевле обошлось бы, — вдруг сказала мне она. — Я просчитала твои расходы — приблизительно 420 000 рублей.

Я обомлела. Откуда у меня взялись такие деньги? Значит, фактически, бегая с работы на работу, с подработки и обратно, ничего на себя не тратила...

Дело было давно. Сейчас мой сыночка кандидат наук и получает уже «бешеные деньги» — около 17 000 рублей. Главное — как остепененный, он не боится сокращения... И мечтает о докторской.

На мое робкое: «В Канаду б, что ли, поехал? Там по твоей специальности большая востребованность» он молча вертит головой. Любит Кузбасс. Ему

здесь нравится. И моя тихая мечта перебраться вместе с сыном в лучшую обеспеченную жизнь тихо испаряется. При всей любви к нему, от своих инвестиций — эгоистичных, наверно, за что и поплатилась — я ждала большей отдачи».

КОММЕНТАРИЙ: Целесообразно ли вкладывать средства в образование студентов, которые решили в дальнейшем связать свою карьеру с научной деятельностью? — спросили мы ученых.

— Действительно, если сравнить физические усилия, интеллектуальное напряжение, финансовые и материальные затраты, которые выпускник вуза тратит при подготовке диссертации, и заработную плату, какую он, как правило, имеет, получив ученую степень, возникает вопрос: «А стоит ли овчинка выделки?», — говорит Владимир Волчек, доктор исторических наук, профессор, ректор Кемеровского государственного университета. — Тем не менее убежден, что наступит время (и дай бог, чтобы оно наступило скорее), когда наше общество поймет важность научных исследований и по достоинству оценит тех, кто занимается наукой.

— Наука — это сфера высокоинтеллектуальной деятельности человека. Поэтому, получив хорошее образование и продолжая учебу в аспирантуре, молодой человек не только совершенствует мозги, но и расширяет свое коммуникативное пространство, получает возможность решить в том числе и личные проблемы, — объясняет Галина Вершинина, доктор педагогических наук, заведующая кафедрой теории и методики обучения русскому языку, Кузбасская государственная педагогическая академия. — Общась с молодыми аспирантами, докторантами, которые в большинстве своем люди интересные, продвинутые, честолюбивые, он задается правильной целью, обеспечивающей иное качество жизни. В науку идут волевые люди, сильные духом, которые хотят открыть что-то новое и тем самым продвинуть качество жизни человечества на новую ступень.



Проверка на прочность

Финансовый опыт аспиранта

Рассказывает Наталья Портных, аспирантка кафедры ТИМОРЯИЛ КузГПА:

— Я обучаюсь в аспирантуре на бюджетной основе. Написание статей, публикация материалов в различных журналах, сборниках научных конференций, поездки на конференции, скажем прямо, обходятся недешево.

Так, публикация материалов в различных сборниках научных конференций оценивается по-разному. Стоимость публикации во многом определяет статус конференции (международный, всероссийский и другие), страна, организаторы и другие критерии. Одна страница печатного текста стоит в среднем 200 рублей. Приличная статья с хорошей теоретической частью, примерами составляет около 6–8 страниц. Исходя из этого, стоимость одной публикации в сборнике конференции составляет 1 200–1 600 рублей.

Положительным является тот факт, что статьи аспирантов очной формы обучения во многих ВАКовских журналах публикуются бесплатно.

Что касается поездок на конференции, то это, как вы понимаете, финансово затратно. По своему опыту

могу сказать следующее. Я принимала очное участие лишь в одной международной научной конференции «Риторика в новом образовательном пространстве», которая походила 1–3 февраля 2012 года в Санкт-Петербурге. К счастью, Кузбасская государственная педагогическая академия (организация, в которой я учусь в аспирантуре и работаю) оплатила мне проезд и проживание. В противном случае очное участие в конференции (проезд и проживание) обошлось бы мне в 20 000 рублей. Удовольствие не из дешевых.

Будучи аспирантом, я работаю старшим лаборантом на кафедре теории и методики обучения русскому языку и литературе. Моя заработная плата составляет 6 200 рублей, стипендия аспиранта — 3 200 рублей. К сожалению, я не имею возможности подрабатывать, так как занята на работе полный рабочий день.

Ученая степень, по моему мнению, несмотря на все моральные и материальные затраты, приносит определенную пользу. Я связываю это с рядом причин. Во-первых, ученая степень способствует развитию профессионального и научного роста, так как написание дис-

сертации — это сложный интеллектуальный процесс, который помогает систематизировать сведения из различных областей знаний.

Во-вторых, ученая степень повышает социальный статус. А у нас, как известно, встречают не только по одежке, но и по должности, которую ты занимаешь в обществе.

Несомненно, сложно (морально и материально), имея маленького ребенка, получая невысокую заработную плату и не имея возможности подрабатывать, писать диссертацию. Но, несмотря ни на что, я горжусь своими результатами.

На сегодняшний день я имею 9 публикаций в журналах, сборниках международных конференций, которые проходили не только в России (Тамбов, Новокузнецк, Волгоград, Рязань, Санкт-Петербург,) но и за рубежом (Пенза-Москва-Решт, Украина, USA). Объем моих публикаций в авторских листах составляет 74 страницы, а в денежном эквиваленте — 14 800 рублей. Что же касается очного участия в конференциях, то я не имею возможности самостоятельно оплачивать проезд.

Проводимый эксперимент также требует определенных вложений. Раздаточ-



Ученая степень повышает социальный статус. А у нас, как известно, встречают не только по одежке, но и по должности, которую ты занимаешь в обществе

ный материал (анкеты, схемы, таблицы, памятки, фрагменты стенограмм из художественных фильмов и произведений художественной литературы) составляет порядка 20 страниц на студента. В нашем эксперименте на сегодняшний день приняло участие свыше 60 студентов. Исходя из этого только свыше 1 200 страниц бумаги, то есть 3 пачки бумаги (600 рублей) уходит на раздаточный материал + распечатка (5 рублей за страницу): 1 200 x 5 = 6 000 рублей. Поиск в интернет-ресурсах необходимых материалов составляет около 500 рублей в месяц. Занятия в электронной библиотеке РГБ обходятся в 25 рублей в час. В выходные дни я провожу в библиотеке по 5 часов в день, то есть за два дня я трачу 250 рублей. Кроме того, на копии книг из библиотеки в неделю уходит около 500 рублей.

Суммируя только материальные затраты, я могу сказать следующее. На сегодняшний день я потратила 22 150 рублей, не считая копий книг из библиотеки (это порядка 10 000 рублей точно) и поездки на конференцию. Конечно, моей зарплаты не хватает. Но меня поддерживает моя семья (мама, бабушка, сыночек Дениска) и мой научный руководитель.

Плечо опоры для малого бизнеса

Куда обращаться предпринимателю, если необходим краткосрочный банковский кредит

открытое акционерное общество

Кузнецкбизнесбанк

Вопрос надежного финансового партнерства в бизнесе — один из самых главных. Большой или малый, он всегда должен иметь крепкое плечо, на которое можно опереться. Кузнецкбизнесбанк понимает, насколько важна поддержка, и предлагает своим постоянным клиентам — юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям — новый кредит-овердрафт «Экспресс».

В последнее время овердрафт-кредитование набирает все большую популярность. Этот краткосрочный банковский продукт предоставляется клиенту, когда ему необходимо срочно провести платеж, но на расчетном счете мало средств. Или они вовсе отсутствуют!

Андрей Шарапов, начальник управления кредитных ресурсов КББ, подробно рассказал о новой услуге Кузнецкбизнесбанка.

— Кредит-овердрафт — достаточно распространенная услуга. Чем ваше предложение отличается от других?

— Особенностью нашего кредита является то, что мы предоставляем его оперативно. При наличии необходимых документов, поручительства руководителя или учредителя предприятия решение принимается за 24 часа. В непредвиденных условиях, когда срочно нужно провести расчеты с партнерами, выдать зарплату работникам, оплатить обязательные платежи по налогам — лучшим решением становится именно такой кредит-овердрафт «Экспресс».

— Расскажите об обязательных условиях, которые необходимы для получения кредита.

— Пожалуй, одно из самых определяющих условий — это долгая история сотрудничества клиентов с Кузнецкбизнесбанком — свыше 3 лет. Еще один немаловажный фактор: стабильные обороты по расчетным счетам в нашем банке. Кредит-овердрафт «Экспресс» мы предоставляем своим настоящим партнерам, в платежеспособности и надежности которых уверены.

С другой стороны, для клиентов, которые сотрудничают с нами не менее трех лет, в Кузнецкбизнесбанке

также предусмотрен целый ряд выгодных предложений по кредитованию и другим услугам. Ситуация в бизнесе может складываться по-разному, даже стабильно работающие компании могут в определенные моменты испытывать нехватку в денежных средствах, а открытый в банке лимит кредита поможет своевременно производить расчеты.

— В каком размере вы готовы предоставить своим клиентам овердрафт «Экспресс»?

— Минимальная сумма 300 000 рублей, максимальная — 1 000 000 рублей.

По нашей оценке, суммы именно в этом диапазоне наиболее востребованы предприятиями в качестве краткосрочного займа. Овердрафт «Экспресс» позволяет взять кредит на удобный срок от 1 до 90 дней. Клиентам мы предлагаем гибкую систему процентных ставок, которая зависит от срока кредитования. До 30 дней — 15% годовых, свыше 30 дней до 60 дней — 16% годовых, до 90 дней (включительно) — 17% годовых.

— Предусмотрен ли лимит на выдаваемые средства и от чего он зависит?

— Конечно, при разработке данного вида кредитования мы предусмотрели систему лимитирования. Для каждого предприятия индивидуально его определяют специалисты банка. Величина кредита зависит от объемов оборотов денежных средств, частоты операций клиента по расчетному счету. Важный фактор при определении лимита — стабильные показатели работы предприятия.

— Какие документы необходимы для получения кредита-овердрафт «Экспресс»?

— Постоянным клиентам, благодаря долгосрочному сотрудничеству с нами, не потребуется собирать большой пакет документов. Необходимы будут заявка-анкета и бухгалтерская отчетность. Специалисты Кузнецкбизнесбанка разработали перечень документов для предприятий:

■ уплачивающих налог на временный доход,

■ применяющих общую или упрощенную системы налогообложения,
■ для индивидуальных предпринимателей.

— Порядок расчетов имеет какие-то особенности?

— Овердрафт «Экспресс» предоставляется путем автоматического зачисления денежных средств на счет заемщика, когда он осуществляет платежи при недостатке собственных средств. Погашение происходит с помощью списания средств с расчетного счета заемщика. Проценты за кредит уплачиваются ежемесячно, и клиенты платят только за период фактического пользования ссудой, без каких-либо комиссий, без плат за обслуживание и неиспользование лимита.

— Будут ли специалисты Кузнецкбизнесбанка отслеживать, на какие нужды расходуются заемные средства?

— При выдаче кредита мы заключаем договор, по которому разреша-

ется использовать заемные средства в целях ведения хозяйственной деятельности предприятия. Не допускается нецелевое использование денежных средств на:

■ погашение собственных займов,
■ погашение лизинговых платежей,
■ предоставление займов третьим лицам,
■ погашение займов третьих лиц,
■ приобретение и погашение эмиссионных ценных бумаг,
■ осуществление вложений в уставные капиталы других юридических лиц,
■ оплату за третьих лиц.

Кроме того, клиент обязан ежеквартально своевременно предоставлять в банк бухгалтерскую отчетность.

Уточнить действующий лимит овердрафта для организации и узнать более подробно об условиях кредитования можно, обратившись к сотруднику Кузнецкбизнесбанка, который обслуживает расчетный счет.

Ген. лиц. ЦБ РФ 1158 от 30.07.2012 г.



Андрей Шарапов, начальник управления кредитных ресурсов КББ:

— В непредвиденных условиях, когда срочно нужно провести расчеты с партнерами, выдать зарплату работникам, оплатить обязательные платежи по налогам — лучшим решением становится именно такой кредит-овердрафт «Экспресс»



В Новокузнецке появился новый символ города — памятник копейке. Увековечить эту монету решило руководство Кузнецкбизнесбанка. Монумент запечатлел медную копейку образца 1619 года. Открытие памятника приурочили к 70-летию Кемеровской области и 395-летию Кузнецкого острога

Комментарий

Юлия Реуцких, и.о. начальника операционного управления ОАО АБ «Кузнецкбизнесбанк»:

— В августе 2013 года Кузнецкбизнесбанк подготовил предложение для своих клиентов в виде кредита овердрафт «Экспресс». На сегодняшний день это одна из наиболее удобных для предприятия форм кредитования: выгодные процентные ставки, минимальный пакет документов, оперативное рассмотрение заявки до 24 часов с момента предоставления документов и заявки. Пользуясь овердрафтом, предприниматель восполняет кратковременный недостаток собственных средств на расчетном счете, осуществляя платежи контрагентам за счет кредитных средств. При этом проценты взимаются только за фактическое количество дней пользования кредитом.

Предложение заинтересовало многих наших постоянных клиентов, поэтому многие планируют в ближайшее время обратиться в наш банк за данной услугой.



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ГЛАВНЫЙ ОФИС ОАО АБ «КУЗНЕЦКБИЗНЕСБАНК»
Новокузнецк, ул. Кирова, 89а, телефон (3843) 76 32 40

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОФИСЫ

ОАО АБ «КУЗНЕЦКБИЗНЕСБАНК»

Новокузнецк, пр. Дружбы, 48а,
телефон (3843) 77 93 45;
ул. Кирова, 42, телефон 77 02 02;
ул. Кирова, 74, телефон 76 46 01;
пр. Металлургов, 56, телефон 53 74 54;
ул. Косыгина, 53, телефон 62 43 40;
ул. Косыгина, 79, телефон 62 32 32;
ул. Тореза, 39, телефон 53 39 53;

ул. Тореза, 75, телефон 54 79 64;
ул. Обнорского, 18, телефон 36 77 45;
ул. Новобайдаевская, 2, телефон 34 09 11;
ул. Пушкина, 25, телефон 38 68 88

ЦЕНТРЫ КОММУНАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ОАО АБ «КУЗНЕЦКБИЗНЕСБАНК»

Новокузнецк, ул. Кирова, телефон 76 06 88;
пр. Металлургов, 39, телефон 74 04 40;
ул. Покрышкина, 11, телефон 53 99 43

СПРАВОЧНАЯ СЛУЖБА ОАО АБ «КУЗНЕЦКБИЗНЕСБАНК» Телефон (3843) 703 888

www.kbb.ru

Деньги Тайги

В историческом музее города Тайги проходит выставка «История России в денежных знаках»



Экскурсию проводит директор музея О.Е. Коврова

Фрагмент журнала «Вокруг света» за 1898 год. Возможно, этот журнал был одним из самых первых полученных в только что образованной станции Тайга



Банкноты выпуска 1927 и 1947 гг. Банкнота достоинством в один червонец найдена при разборе дома в Тайге по ул. Рабочая. А банкнота в один рубль — это первые деньги, выпущенные Государственным Казначейством по окончании Второй мировой войны



Швейная машинка и документ о купле ее в рассрочку (датирована 28 октября 1915 года): «Швейная машина компании «Зингер», куплена в полной исправности со всеми принадлежностями за цену 175 рублей в кредит. При подписании сего документа уплачено тридцать пять рублей, а затем вносится ежемесячно по четыре рубля...» (орфография сохранена)



Эти монеты вызвали живой интерес у посетителей выставки своим номиналом

Экспонаты для нее сотрудники музея собирали более 10 лет. В итоге посетителям музея сегодня предоставлены денежные знаки времен Екатерины Великой; монеты, оборотная сторона которых отмечена вензелями российских императоров; деньги, имевшие хождение в Сибири во время правления адмирала Колчака. Впрочем, предлагаем читателю приехать в музей и посмотреть любопытные экспонаты, в том числе страницы старинных газет и журналов, собственными глазами.

Мы же поинтересовались другим. Зачем показывать людям именно деньги? В чем смысл экспозиции (как известно, музейщики никогда не закупают выставку без тщательного обсуждения ее идейного содержания)?

На вопрос ответила Ольга Коврова, директор МБУ ИМТГО:

— Не вы одни это спрашиваете. Многие люди часто интересуются, почему мы решили показать людям

выставку, связанную с тематикой денег.

Ответ напрашивается самый простой: это интересно! Ведь сама по себе история денег — это и история государства, история того места, где ты живешь. Мы сделали специальную подборку из более чем тысячи монет, находящихся в фонде музея. И когда в музей приходят посетители, а это в основном дети, то, рассказывая о той или иной монете, ты им рассказываешь о событиях, происходящих на период выпуска монеты.

Для нас самих было интересно узнать о том, что, несмотря на тяжелое положение в стране (а ведь шел 3-й год войны), выпускались деньги. И это ли не интересный экспонат? А деньги с вензелями российских императоров? Целая история страны. Особенный период занимают деньги, касающиеся истории образования Тайги. До сих пор люди поднимают из земли монеты или какие-либо металлические знаки периода гражданской войны и приносят их в му-

зей. Одним из таких предметов является нагрудный знак волостного судьи. Как он оказался в Тайге — вот вопрос, на какой бы нам хотелось получить ответ!

Для многих людей слова «Тайга» и «Колчак» как бы взаимосвязаны. И им интересно увидеть, какими деньгами рассчитывались именно в тот период. Следовательно, ко всему прочему мы специально сделали подборку документов и журналов (например, «Вокруг света» за 1898 год), из которых можно увидеть цены на товары и сравнить.

Для взрослых посетителей музея большой интерес вызывают монеты периода денежной реформы 1961 года, а для школьников — наоборот, дореволюционный. И как написали в «Книге отзывов» сотрудники социально-реабилитационного центра (отделение дневного пребывания), посетившие наш музей вместе с детьми: «... рассказ о деньгах был очень интересен и познавателен. Пригласите нас еще...»

Вот, на мой взгляд, ответ на вопрос «что это им дает?».

Вопрос дня

Читатели «ФК» в последнее время часто обращаются с вопросами: где и каким образом можно получить информацию о своей кредитной истории?



Отвечает Сергей Драница, начальник Главного управления Центрального банка Российской Федерации по Кемеровской области.

— Сергей Викторович, каков порядок получения гражданами информации о своей кредитной истории?

— Информацию о том, в каком бюро кредитных историй хранится его кредитная история, физическое лицо, называемое как субъект кредитной истории, в соответствии с п. 1 ст. 8 Федерального закона от 30.12.2004 №218-ФЗ «О кредитных историях», вправе получить в Центральном каталоге кредитных историй (ЦККИ).

При наличии кода субъекта кредитной истории физическое лицо имеет возможность обратиться в ЦККИ напрямую через представительство Банка России в интернете (www.cbr.ru) путем заполнения соответствующей формы, размещенной на сайте Банка России (раздел «ЦККИ», подраздел «Запрос на предоставление сведений о бюро кредитных историй»). В ответе на запрос будет указано бюро кредитных историй, в котором сформирована кредитная история субъекта кредитной истории. Ответ приходит на адрес электронной почты, указанный физическим лицом.

Особо обращаю внимание, что субъект кредитной истории, согласно п. 2 ст. 8 закона, вправе в каждом бюро кредитных историй, в котором хранится кредитная история о нем, один раз в год бесплатно получить информацию и любое количество раз сделать это за плату без указания причин.

— Какие действия может предпринять гражданин в случае получения отказа на бесплатное предоставление отчета?

— В этом случае субъект кредитной истории имеет право обратиться с соответствующей жалобой в Федеральную службу по финансовым рынкам РФ, осуществляющую контроль и надзор за деятельностью бюро кредитных историй.

— А что такое код субъекта кредитной истории?

— Код субъекта кредитной истории — это комбинация цифровых и буквенных символов, определенная субъектом кредитной организации, используемая им или с его согласия пользователем кредитной истории при направлении в ЦККИ запроса о бюро кредитных историй. Код субъекта кредитной истории формируется субъектом кредитной истории при заключении договора займа (кредита), если на момент заключения договора займа (кредита) у субъекта кредитной истории отсутствует кредитная история в каком-либо бюро кредитных историй. Код субъекта кредитной истории используется только на сайте Банка России и только для получения сведений о бюро кредитных историй, в котором или в которых хранится кредитная история. Является бессрочным и будет распространяться на информацию, которая будет поступать в ЦККИ.

— Что делать, если у человека нет кредитной истории?

— Можно обратиться в любую кредитную организацию (филиал, дополнительный офис), любое бюро кредитных историй, отделение почтовой связи, в котором оказываются услуги телеграфной связи, или к нотариусу с целью направления запроса в ЦККИ. Физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, должен при себе иметь паспорт гражданина РФ или при его отсутствии иной документ, удостоверяющий личность (водительские права не являются удостоверением личности).

Финансовые перспективы

Изменения в государственной политике, которые в той или иной мере коснутся вашего кошелька

Что происходит: Эксперты Высшей школы экономики предложили с 2019 года и в течение последующих 10 лет каждые полгода увеличивать пенсионный возраст для женщин на три месяца. В таком случае к 2030 году возраст вырастет с нынешних 55 до 60 лет.

Почему: Считается, что повышение пенсионного возраста — одна из наиболее эффективных мер, и «рано или поздно» такое решение будет «необходимо принять».

Что делать: Медицина говорит, что повышение пенсионного возраста женщин будет способствовать улучшению их здоровья и продлению их молодости. В любом случае: здоровье необходимо беречь, чтобы оставаться активным и работоспособным до старости.

«ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ»

Главный редактор Д.В. Исламов

Ответственный секретарь Л.В. Филиппова

Журналисты: Л. Алексеев, В. Фатеева, Д. Мулова, В. Александров, Л. Филиппова

Фото: В. Фатеева, М. Скочилов, Д. Мулова

Консультанты: Н.А. Малютина, Н.В. Смирнова

Верстка: М. Скочилов

Цена свободная

Подписной индекс 12247

Учредитель ООО «Медиа-Центр». Издатель ООО «ИД «Кузнецкий край»

Тираж 10 000 экз.

Адрес учредителя и издателя: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28

Адрес редакции: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28

Телефоны редакции: (3842) 76-30-88, 58-39-60. Факс: (3842) 34-71-45

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кемеровской области ПИ № ТУ 42-00341 от 3 июня 2011 г.

Сдача в печать по графику 16.09.2013 г. в 16.00, фактически 16.09.2013 г. в 16.00

Отпечатано в ООО «Азия Принт», г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а