



Ваши личные

№3 (92)
МАРТ 2018

финансы

семейный журнал

Возможности, которые открывает МИР

С.24



ПОЛЕЗНО

Прибыльный пластик — банковские карты, которые работают на вас // **С. 18**



СЕЗОН

Что изменилось в 2018 г. в правилах провоза ручной клади в самолете // **С. 20**

Деловой вестник «Ваши личные финансы» — ежемесячный семейный журнал о финансах

сайт: VLFin.ru
e-mail: info@VLFin.ru
Адрес редакции:
634029, г. Томск,
ул. Гоголя, 15, оф. 401
тел.: (3822) 716-797, 716-787
По вопросам размещения рекламы:
тел.: 716-797

Издается с 2010 года.

Учредитель, издатель ООО «Р-консалт»,
634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401.
Зарегистрирован Управлением
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций
по Томской области.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

Руководитель проекта главный
редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет
Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Максим ВАГАНОВ
Редакция Юлия СОЛОВЕЙ,
Анна ЕВГЕНЬЕВА, Сергей ЕЛИЗАРОВ,
Сергей СИРАЗУТДИНОВ, Екатерина
ПОГУДИНА, Елена РЕУТОВА,
Павел ПАХОМОВ.

Издается при поддержке
Некоммерческого партнерства
по развитию финансовой культуры
«Финансы Коммуникации Информация».

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

Дата выхода в свет: 28.03.2018.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 27.03.2018,
фактически — 20.00, 27.03.2018.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.



ИСТОРИЯ

В год российский крестьянин XVIII в. зарабатывал 10 рублей, а его годовой расход составлял 26

С. 33

НОВОСТИ

ВОПРОС-ОТВЕТ

С. 04

СОБЫТИЕ:

Министр финансов РФ посетил
Региональный центр финансовой
грамотности и отметил его достижения

С. 06

МОНИТОРИНГ ВЛФ:

Дотянуть до стипендии: где студенту
занять денег и почему МФО — не вариант

С. 10

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Из инженеров в банкиры:

Михаил Гребенников о том, как креатив
помогает освоиться в любом деле

С. 12

АКТУАЛЬНО:

Россияне переходят на «Мир»: как работает
новая платежная система и на что нужно
обратить внимание

С. 24

МЕДЛИКБЕЗ:

В какие сроки врачи обязаны оказать
медпомощь и какие права есть у пациента

С. 28

ИНВЕСТСОВЕТ:

**Почему психология на фондовом
рынке важнее знаний —**

советы Павла Пахомова

С. 30

ИСТОРИЯ:

Прожить на 10 рублей: сколько зарабатывал
крепостной крестьянин в России XVIII в.
и почему разорялись целыми деревнями

С. 33

ДЕНЬГИ В ЛИТЕРАТУРЕ:

Разумихин — образ целеустремленного
человека, способного изменить мир, из романа
«Преступление и наказание»

С. 38



Долг по заработной плате в России за год снизился на 25%

Глава Минтруда Максим Топилин заявил, что **долг по заработной плате в России за год снизился на 25 %** и на 1 марта 2018 года составил 2,8 млрд рублей.

Министр отметил, что задолженность по зарплатам на 1 марта текущего года почти на четверть ниже, чем за аналогичный период 2017 года. По данным «Вести. Экономика», Роструд только за январь добился погашения задолженности по заработной плате на сумму порядка 800 млн рублей.

По информации Росстата, долги по заработной плате составили на 1 февраля 2,676 млрд рублей, увеличившись в январе на 189 млн. Доля просроченной задолженности по зарплате была к 1 февраля менее 1% от размера месячного фонда зарплаты работников наблюдаемых видов экономической деятельности. Долги по зарплате отсутствовали лишь в 14 субъектах России. При этом на недофинансирование из федерального бюджета пришлось 45,1 % задолженности, а из бюджетов субъектов РФ — 51,3%, из местных бюджетов — 3,6 %.

Глава Центробанка РФ дала прогноз по годовой инфляции

Глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина заявила на пресс-конференции 23 марта, что во втором квартале текущего года **инфляция опустится до исторического минимума** и в конце 2018 года может составить 3-4 %.

Она добавила, что если инфляция задержится на уровне 2-2,5 %, то Центробанк России примет соответствующие меры, чтобы приблизить ее к 4 %.

По данным федеральных информагентств, отдельно глава Банка России отметила, что урожай перестал быть главным инфляционным риском: последние два года волатильность урожая снижается и этот показатель перестает быть фактором, сдерживающим ЦБ от понижения инфляционной планки.

Напомним, что 23 марта совет директоров Банка России принял решение снизить ключевую ставку на 25 б. п., до 7,25 % годовых. По данным Центрального банка РФ, годовая инфляция остается на устойчиво низком уровне. По прогнозу, ее величина составит 3-4 % в конце 2018 года и будет находиться вблизи 4 % в 2019 году. В этих условиях регулятор продолжит снижение ключевой ставки и завершит переход к нейтральной денежно-кредитной политике в 2018 году.

 **СОВКОМБАНК**

КРЕДИТЫ НАЛИЧНЫМИ
от 11,9% годовых

до **10 000 000** рублей
для владельцев недвижимости



ГАРАНТИЯ МИНИМАЛЬНОЙ СТАВКИ

ДК под залог недвижимости. Сумма 300 тыс. – 10 млн руб. на срок 60/120 мес. клиентам 20-85 лет. При подключении услуги «Гарантия минимальной ставки» ставка – 11,9/14,9% за 6,9/3,9% от суммы кредита соответственно. Условия: оформление финансовой защиты, отсутствие просрочек и досрочного погашения кредита. Пересчет процентов при закрытии договора, разница уплаченных и рассчитанных процентов возвращается на счет. Без услуги – 18,9% годовых. Документы: паспорт, СНИЛС, док-ты подтверждающие доход, свидетельство о гос. регистрации права, документ-основание из свидетельства. Обязательное страхование имущества. ПАО «Совкомбанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №963. На правах рекламы.

звонок по России бесплатный
8 800 200 6240
www.sovcombank.ru



БАНК НЕ ПРЕДОСТАВИЛ ОБЕЩАННУЮ ОТСРОЧКУ И ВЫСТАВИЛ НЕУСТОЙКУ. ЧТО ДЕЛАТЬ?

? Я инвалид 2-й группы, брала кредит на лечение. Банк обещал отсрочку 6 месяцев без документального подтверждения, а теперь выставил неустойку и грозит отобрать имущество. Что можно предпринять в таком случае?

— Таисия

*Отвечает Татьяна Исакова,
эксперт-юрист РЦФГ:*

Сегодня закон не предусматривает никаких оснований, чтобы обязать банк предоставить отсрочку или отказаться в какой-либо части от требований к заемщику по возврату кредита и процентов по нему. Если банк сам не возьмет на себя какие-либо обязательства, заставить его вы не сможете. Устное обещание не может являться подтверждением того, что банк обязался что-то сделать — этот факт нельзя подтвердить. Ситуация может быть разрешена только по взаимному соглашению сторон.

Вам необходимо обратиться в банк, изложить письменно вашу ситуацию (тяжелое финансовое положение), приложить подтверждающие документы (при наличии). В заявлении следует просить банк об отсрочке или рассрочке платежей по кредиту, перекредитовании либо о других возможных вариантах. Если вы не сможете договориться с банком, он вправе подать заявление в суд о взыскании всей суммы долга, процентов и штрафных санкций. При этом в суде вы можете потребовать уменьшить штрафные санкции, неустойки на основании статьи 333 ГК РФ. Как правило суды уменьшают размер неустойки. Помните, что размер кредита и процентов по нему (если они чрезмерно не завышены) суды не уменьшают ни при каких обстоятельствах.

ВПРАВЕ ЛИ МФО НАЧИСЛЯТЬ СВЕРХВЫСОКИЕ ПРОЦЕНТЫ ПО ИСТЕЧЕНИИ СРОКА МИКРОЗАЙМА?

? Взял кредит в МФО в размере 15 000 руб. на 2 месяца. Так как получаю пенсию, возвращаю по мере возможности. Погасить кредит через 2 месяца не смог, накопился долг. МФО угрожает, что подаст в суд, говорят, что проценты (1,5 % в день) будут начисляться, пока я полностью не погашу долг. Боюсь, они уже в несколько раз превысили сумму кредита, которую я брал. Что делать, можно ли уменьшить непомерные проценты?

— Анатолий

*Отвечает Татьяна Исакова,
эксперт-юрист РЦФГ:*

Для подобных случаев судебная практика складывается в пользу заемщиков. Верховный суд вынес в 2017 г. определение (от 22.08.2017 по делу № 7-КГ17-4), в котором указано, что суд должен оценивать условия конкретного договора с точки зрения их разумности и справедливости. Условия договора займа не должны быть явно обременительными для заемщика, с одной стороны, а с другой — должны учитывать интересы кредитора как стороны, права которой нарушены в связи с неисполнением обязательств.

Суть микрозаймов — установление повышенных процентов на короткий срок. Поэтому взыскание сверхвысоких процентов по договору микрозайма, начисляемых по истечении его срока, неправомерно. Когда срок микрозайма по договору истек, начислять проценты следует исходя из рассчитанной ЦБ средневзвешенной ставки по кредитам, которые кредитные организации предоставляют на срок более 1 года.

Применительно к вашему случаю можно сказать, что ставка 1,5 % в день может начисляться на сумму займа только в течение 2 месяцев с даты его

выдачи согласно договору. После истечения срока займа проценты должны начисляться в размере средневзвешенной ставки по кредитам, предоставляемым кредитными организациями на соответствующий срок. А это многократно ниже процентов, указанных в вашем договоре.

КУДА ОБРАЩАТЬСЯ, ЕСЛИ БАНК НЕВЕРНО НАЧИСЛЯЕТ ПРОЦЕНТЫ ПО КРЕДИТУ?

? Не согласна с начислением процентов по потребительскому кредиту, куда можно обратиться?

— Наталия

*Отвечает Татьяна Исакова,
эксперт-юрист РЦФГ:*

Сначала необходимо обратиться в банк с письменной претензией, обосновав ее, указав, с чем конкретно не согласны в расчетах.

Если банк не удовлетворит вашу претензию или не ответит на нее, вы можете обратиться с жалобой в ЦБ России — письменно или через интернет-приемную на сайте Банка России. Можно обратиться в Роспотребнадзор, в том числе через сайт — 70.gospotrebnadzor.ru.

Для получения бесплатной юридической консультации по финансовым вопросам, а также по вопросам взаимодействия с финансовыми организациями можно обратиться в Региональный центр финансовой грамотности (РЦФГ) лично или по телефону 8(3822) 71-67-87. Можно пойти в суд с требованием к банку. В таком случае необходимо четко указать, в чем заключается нарушение, предоставить свой расчет. Госпошлина по искам потребителей к организациям не взимается.



ГАЗПРОМБАНК



11,9%

ставка по
кредиту

ПОДДЕРЖИВАЕМ ВАШИ УВЛЕЧЕНИЯ!

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

8-800-100-07-01 | www.gazprombank.ru

*0701 | для абонентов МТС, Билайн, Мегафон, Теле2, Мотив

Акция по заявкам, поданным до 30 апреля 2018 года (включительно). Минимальные ставки по кредиту при наличии обеспечения – 11,9% (срок кредита до 5 лет вкл.)/14,25% (срок кредита от 5 до 7 лет вкл.). Минимальные ставки по кредиту без обеспечения – 12,4% (срок кредита до 2 лет вкл.)/13,4% (срок кредита от 2 до 5 лет вкл.), 14,75% (срок кредита от 5 до 7 лет вкл.). Процентная ставка увеличивается (надбавки суммируются): на 0,5 п. п. для клиентов, у которых отсутствуют зачисления заработной платы на счета, открытые в Банке ГПБ (АО); на 1 п. п. без личного страхования. Валюта кредита: рубли РФ. Минимальная сумма кредита: 50 000 руб. для кредитов до 5 лет вкл./300 000 руб. для кредитов от 5 до 7 лет. Максимальная сумма кредита: 3,5 млн руб. Максимальный срок кредита: 7 лет. Погашение кредита ежемесячными аннуитетными или дифференцированными платежами. Возможность досрочного погашения кредита частично или полностью без комиссий. Требования к обеспечению: до 2 млн руб. вкл. — без обеспечения/не менее 1 поручителя; от 2 млн руб. — не менее 1 поручителя. Требования к заемщику: гражданство РФ, возраст от 20 до 65 лет. Заемщик/поручитель должен соответствовать одному или нескольким критериям: получение заработной платы на счет, открытый в Банке ГПБ (АО) в рамках договора между Банком и компанией-работодателем/компания-работодатель включена в программу кредитования Банка или является бюджетным учреждением/наличие положительной кредитной истории. Подробная информация на сайте www.gazprombank.ru и по тел.: 8-800-100-07-01. Информация приведена на 01.03.2018 и не является офертой. Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Реклама.



СОБЫТИЕ

Финансы изнутри

Министр финансов РФ Антон Силуанов В ХОДЕ СВОЕГО ВИЗИТА В РЦФГ ОТМЕТИЛ ГРАМОТНО ПОСТРОЕННУЮ РАБОТУ ПО РАЗВИТИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ И РЕКОМЕНДОВАЛ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТОМСКИЙ ОПЫТ ДРУГИМ РЕГИОНАМ.

текст:
Сергей
ЕЛИЗАРОВ

В середине марта министр финансов России Антон Силуанов посетил с рабочим визитом Томскую область. Глава Минфина прочитал лекцию студентам Томского государственного университета и совместно с губернатором Томской области Сергеем Жвачкиным посетил Региональный центр финансовой грамотности Томской области, действующий в регионе с 2014 года. Тех, кто общался со специалистами Центра только по телефону, и желающих увидеть его изнутри и узнать, как он работает, — приглашаем на своеобразную экскурсию.

Проконсультировать бы

Региональный центр финансовой грамотности Томской области работает по принципу

сетевой модели. Что это значит? Как объясняет прибывшим гостям руководитель Центра Елена Кузьмина, жители некоторых районов области живут в местах трудной транспортной доступности. «Поэтому сетевая модель, пожалуй, единственный эффективный путь организовать жителям региона качественную финансовую и юридическую консультацию или дать возможность поучаствовать в мероприятиях проекта по повышению финансовой грамотности, — объясняет Елена. — С каждым муниципалитетом заключено соглашение, в котором определено контактное лицо, отвечающее за координацию деятельности центра на данной территории. Наша задача, как центра финансовой грамотности, — снабдить районы необходимой информацией, предоставить необходи-



мую консультационную поддержку и контролировать, что обращающийся получил компетентный ответ на свой вопрос».

Всего на территории Томской области работают 200 волонтеров и финансовых консультантов, которые организуют информационное наполнение. «Задействована и система среднего образования Томской области — 17 тысяч школьников региона, а это примерно каждый шестой, еженедельно посещают уроки финансовой грамотности. И делают это вне основного школьного расписания», — добавляет Елена Кузьмина.

Рубль к рублю, номер к номеру

Глава Минфина РФ берет и листает журнал «Ваши личные финансы». Совокупный тираж издания за 8 лет достиг 2 миллионов экземпляров.

«Не знаю, как бы распространяли такие объемы без хорошей логистической сети, которая выработалась за эти годы, — делится руководитель проекта «Ваши личные финансы» Михаил Сергейчик. — В этом году мы уже получили от Министерства финансов России 70 тысяч экземпляров информационно-просветительских материалов по разным тематикам. И надо всегда подумать, как правильно презентовать их аудитории».

И правда — всю стену коридора, ведуще-

В Региональном центре финансовой грамотности простым человеческим языком людям рассказывают о том, с чем они сталкиваются каждый день.

го в юридический отдел, занимает длинный шкаф. В нем сложены брошюры по различным вопросам финансовой грамотности, дневники ведения личного бюджета, памятки по формированию личного финансового резерва и масса другой полезной информации. На стенах развешены плакаты-реплики. Первые два — это отчеты Томского облисполкома о бюджете для граждан на 1927 и 1928 годы. Рядом, с похожим оформлением, плакат 1923 года — призыв вкладываться в народные облигационные займы. Кстати, и собственный 15-летний опыт Томской области по выпуску облигационных займов для населения получил высокую оценку от главы Минфина России.

«Причем 40 % средств, которые население вкладывает в подобные облигации, — это «матрасные» сбережения, которые возвращаются в экономику региона. Нам удалось объяснить людям, что такое сложный



Министр Силуанов высоко оценил профессионализм коллектива РЦФГ

СПРАВКА

РЦФГ действует в Томской области с 2014 г. и осуществляет координацию всех органов и структур, работающих в сфере повышения финансовой грамотности населения. В Центре жители Томской области могут получить качественную и проверенную информацию по финансовой грамотности и консультации компетентных экспертов по финансовым вопросам.

процент и как его получать. Теперь практически весь получаемый купонный доход владельцы облигаций реинвестируют — приобретают новые облигации. И когда получилось разъяснить сложные вещи, итоговый результат себя зарекомендовал, и это победа», — рассказывает Михаил Сергейчик.

Объяснять тонкости

В юридическом отделе РЦФГ каждый житель Томской области может получить бесплатную консультацию. Это можно сделать, направив обращение через сайт, позвонив на горячую телефонную линию или написав письменное обращение.

«По каким вопросам чаще обращаются?» — спрашивает министр Силуанов. «Наиболее частые вопросы — это вопросы по взаимодействию с банками, — отвечает руководитель РЦФГ Елена Кузьмина. — Непомерная долговая нагрузка. К сожалению, часто приходят люди, которым уже трудно помогать. Обращаются на запущенных стадиях: судебные решения приняты, а время назад не вернешь. Некоторым уже грозит выселение из квартиры через две-три недели. Одна из главнейших задач Центра — научить людей сначала оценивать свои финансовые возможности, взвешивать все риски, а уже потом, оценив все это, брать кредиты. Наша главная цель — помогать на этапе планирования».

В конце экскурсии министр финансов резюмирует, что Томская область — лидирующий регион с точки зрения развития финансовой грамотности, а система помощи гражданам в сложных финансовых вопросах работает уже 10 лет.

«Это очень важно, потому что сегодня все больше наших граждан сталкиваются с вопросами привлечения потребительских кредитов, ипотеки, использования вкладов, — делится с журналистами Антон Силуанов. — Во всем нужно разбираться. А в тонкостях финансовой науки четко понимать, где и куда вложить средства, чтобы не потерять. В Томской области такая работа поставлена очень грамотно. В Минфине неоднократно отмечали профессионализм коллег из Томской области с точки зрения как текущей работы, так и построения взаимодействия с гражданами. Считаю, что этот опыт нужно тиражировать в другие регионы».

А губернатор Томской области Сергей Жвачкин отметил, что главная цель работы власти — это улучшение качества жизни людей. «Не все мы финансисты и экономисты, а в Региональном центре финансовой грамотности простым человеческим языком людям рассказывают о том, с чем они сталкиваются каждый день. Приглашаю на бесплатные консультации в Центр тех, кто еще здесь не был», — сказал губернатор.

ПОЧЕМ КУЛЬТУРА



ФЕСТИВАЛЬ

ШКОЛА ТАНЦА «ЮДИ»

6, 7, 8

АПРЕЛЯ

На фестивале школы танцев «ЮДИ», который пройдет уже в 11-й раз, томичи смогут оценить акробатические трюки, высококлассную хореографию, талант и драйв молодых танцоров от команды с мировой славой. Ранее на отчетном концерте успели показать свои умения специальные гости — танцоры из Франции, Бразилии, Италии, Южной Кореи, участники шоу «Танцы». Какой программой удивят молодые «юдийцы», которые в этом году получили свое здание с современным спортивным оборудованием, узнаем уже скоро.

Зарядиться энергетикой
и драйвом «ЮДИ»:
400–800 рублей

19:00
Большой
концертный зал



ХБДС

9

АПРЕЛЯ

Резиденты Comedy Club Гарик Харламов и Тимур Батрутдинов, дуэт которых уже воспринимается неразрывно, добавили в состав Демиса Карибидиса и Андрея Скорохода — юмористов, еще не ставших частью «золотого» состава популярного шоу, но уверенно к этому идущих. От квартета артистов ждем: много импровизации, забавных песен, жизненных ситуаций, откровенного юмора и шуток, которые не вошли в телеверсию шоу. От зрителей — готовности к острому, порой абсурдному юмору. Но равнодушным остаться будет сложно.

Посмеяться над шутками
резидентов Comedy:
1800–7000 рублей

19:00
Большой
концертный
зал



Для бизнеса

1000 минут в подарок
на исходящие звонки
каждый месяц

Виртуальная АТС + Интернет

«ВИРТУАЛЬНАЯ АТС» (УСЛУГА) — ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ЮР. ЛИЦ И ИП ОРГАНИЗОВАТЬ КОРПОРАТ. СЕТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НА БАЗЕ ПРОГРАММНО- АППАРАТНОГО КОМПЛЕКСА ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» С ВЫДЕЛЕНИЕМ НОМЕРОВ В КОДАХ АВС И 8-800. ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ ВКЛЮЧЕН В ПАКЕТ (УСЛУГА + ТЕЛЕМАТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ СВЯЗИ/ШГД). ПОДАРОК — 1000 МИНУТ ИСХ. ЗВОНКОВ В ПАКЕТЕ «БЫТЬ В ПЛЮСЕ L/XL» БЕЗ ДОП. ПЛАТЫ. ПОДКЛЮЧЕНИЕ — ПРИ ТЕХН. ВОЗМОЖНОСТИ. СОСТАВ УСЛУГИ ЗАВИСИТ ОТ РЕГИОНА РФ. ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 200 3000 И НА САЙТЕ WWW.RT.RU

Ростелеком

RT.RU | 8 800 200 30 00



МОНИТОРИНГ ВЛФ

текст:

Сергей СИРАЗУТДИНОВ

Дожить до стипендии

ОПЫТ ТОМСКОЙ СТУДЕНТКИ, ПЫТАВШЕЙСЯ **решить финансовые проблемы с помощью микрозаймов**, ОКАЗАЛСЯ ГОРЬКИМ: ЧТОБЫ ПОГАСИТЬ ДОЛГ, ПРИШЛОСЬ СНАЧАЛА ПРОДАТЬ ПЛАНШЕТ, А ПОТОМ И ТЕЛЕФОН.

У студентов редко бывает много денег. Примеры обратного хоть и есть, но встречаются реже. Бытовые трудности или обычные «хочухи» никто не отменял: мечтаешь о хорошем ноутбуке, надо срочно лечить зуб или сытнее заполнить холодильник, а деньги, присланные родителями, кончились еще две недели назад. Выход один — занять круглую сумму. Как студенты томских вузов справляются с долгами — в материале «ВЛФ».

Имей 100 друзей

Выявить точную сумму, которую занимает для различных нужд рядовой студент, затруднительно. Опрос обучающихся первых-четвертых курсов раз-

ных томских вузов дал такой разлет по суммам: от 500 до 5 000 рублей на еду и текущие нужды до стипендии или перевода из дома. Крупные денежные суммы занимают чаще на решение каких-то форс-мажорных проблем.

«Я занимала в октябре прошлого года у своего друга 7,5 тысяч рублей, чтобы купить новый телефон, — предыдущий мобильник оставила в кафе. Вернулась, когда поняла, что забыла, а его там уже нет, — рассказывает студентка Алёна. — Отдала деньги в феврале. Самое обидное, что вернуть могла бы и раньше, но продолжала выплачивать кредит еще и за телефон, который потеряла. У родителей просить было стыдно. Повезло, что друг тогда получил хорошую премию и смог занять необходимую сумму. Он даже хотел, чтобы эти

деньги находились вне его досягаемости, дабы быстро их не потратить, а сбереечь как резерв».

Алёна говорит, что испытывает дискомфорт, когда занимает любые суммы у друзей: «Очень не люблю. Большинство друзей не зарабатывают столько, чтобы запросто занять 5 или 7 тысяч. 200 рублей — еще ладно. Сама я давала в долг, но не больше 2 тысяч и проверенным людям», — добавляет студентка.

Однако если без гаджета жить сложно, но можно, то без законченного высшего образования уже куда тяжелее. Артём учился на техническом факультете одного из томских вузов. Парал-

Решила купить новый телефон. Оказалось, рассрочку на мелкую бытовую технику студентам получить вполне реально.

тельно устроился на прилично оплачиваемую, но неофициальную и требующую много времени работу. В итоге не успел закрыть сессию и был отчислен.

«Оставалось доучиться всего один год. Работа хоть и была, но в будущем без диплома нельзя. Выход один — поступать на платную форму обучения и заканчивать последний курс. Сделать это нужно было в сжатые сроки и требовалось около 15 тысяч рублей. У родителей было на тот момент туговато с финансами. Занял деньги у родственников. Отдал быстро, опять же потому что была стабильная зарплата».

Юноша считает, что в микрофинансовую организацию за кредитом обратиться точно не стал бы.

«Сумма слишком большая, чтобы идти в МФО, так как проценты «задушат» потом. В банк, так как работа неофициальная, тоже не пойдешь. А если бы появились еще какие-либо неожиданные траты? Если честно, даже не знаю, куда может обратиться студент за займом, кроме как взять его у родителей, родственников или друзей. Для официальных заимствований нужна кредитная история и постоянный источник дохода. А откуда это у человека, который только начал трудиться?» — рассуждает Артём.

Снежный ком

Анна в 2016 году заканчивала университет, параллельно работая. В один из дней студентка истратила всю стипендию, а до зарплаты было еще далеко. Деньги придут нескоро, занять негде. Оставалось только идти в МФО. Обойдя несколько организаций, девушка везде получила отказ — в Томске у нее была только временная регистрация. Заем выдали только в пятой конторе. Аня взяла 3 тысячи рублей на две недели. Проблем с возвратом не возникло, а процентные платежи составили около 400 рублей.

«А потом пошло по наклонной, — рассказывает Аня. — Я словно подушку безопасности под собой ощутила. Трачу деньги — на жизнь не хватает — беру заем. Периодически так делала в течение года и ходила в МФО за небольшими суммами до 6 тысяч рублей. Даже обзавелась бонусами компании, в числе которых пониженная процентная ставка — около 1,3 % в день вместо 2 %.

В 2017 году Аня поменяла работу, из-за чего возникли накладки с зарплатой.

Пришлось идти в другую МФО, чтобы добрать необходимую сумму. Начался ад, получились долги, из-за которых я была вынуждена продать свой планшет. На этом решила покончить с займами.

Снова денег нет, снова по знакомой тропе за займом в МФО. На заем в 15 тысяч рублей натекли проценты — около 7 тысяч рублей. После чего девушке пришла зарплата значительно меньше ожидаемой. К тому же надо было платить за аренду квартиры и оплачивать задолженность перед банком, на что тратилась большая часть зарплаты.

«Пришлось идти в другую МФО, чтобы там добрать необходимую сумму. Начался ад, — делится злключениями Аня. — Получились долги, из-за которых я была вынуждена продать свой хороший планшет. На этом решила покончить с займами. Счастье длилось недолго. В начале января этого года я ложусь в больницу на месяц. Соответственно, зарплаты за этот месяц мне не полагается. После выписки вижу, что срочно нужна тележка лекарств общей суммой на 14 тысяч рублей. Естественно, пошла брать займы с расчетом, что с зарплаты отдам. Но по ходу лечения потребовались новые лекарства, на которые нужны были деньги. В итоге докатилась до продажи айфона, чтобы закрыть все долги».

Горький опыт научил Анну: брать в МФО можно только небольшие суммы и только если есть 100 %-ная уверенность, что возместить сможешь в кратчайшие сроки.

Студент из Новосибирска Андрей рассказывает, как год назад он решил провести небольшой эксперимент и узнать, сможет ли получить заем в МФО, не имея прописки и источника постоянного дохода.

«Вместе с другом присмотрели в магазине Новосибирска один гаджет, который сильно захотели купить — цена ниже, чем если бы заказывал через интернет, — рассказывает Андрей. Чисто из исследовательского интереса решили провести эксперимент: найти ближайшую МФО, занять там денежные средства, а на следующий день отдать все до копейки. Пришли туда, но нам от-

казали. Я был уверен, что дают займы практически всем. Но у нас не было ни места работы, так как студенты, ни поручителей, и мы отказались оставить паспорт в залог. Если бы можно было гаджет в рассрочку взять, то куда проще было бы».

Тютелька в тютельку

Лена решила купить новый соевый телефон. Как выяснилось, рассрочку на мелкую бытовую технику студентам получить очень даже реально.

«В одном известном магазине бытовой техники проходила удобная акция: рассрочка на два года без первого взноса, — объясняет Елена. — Телефон стоил 20 тысяч рублей. Для оформления рассрочки понадобился только паспорт. Я рассказала об источниках дохода: стипендия — 3 тысячи рублей плюс пенсия по потере кормильца — 6 тысяч рублей, живу в общежитии, то есть жилье не снимаю. Изначально много было отказов от банков, но один все же согласился. Теперь плачу по тысяче рублей в месяц, что по карману совсем не бьет».

Похожую историю рассказывает студентка Айдана, у которой сломался ноутбук, когда она писала курсовую. Решила оформить потребительский кредит в ближайшем магазине бытовой техники.

«При оформлении потребительского кредита два банка отказали, так как не проходила у них по возрасту. Хотя знаю, что есть банки, которые могут предоставить кредит и студентам без работы. Один из банков без проблем оформил мне кредит. Вернуть кредит удалось вовремя, потому что оформили его без первоначального взноса и первый платеж мне нужно было внести через месяц, да и вообще человек я в этом плане ответственный, если беру что-то в долг, то обязательно отдаю в срок», — отмечает Айдана.

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Кредитов не боюсь. И вам советую

Михаил Гребенников

о том, почему
творческий подход
к любому делу —
его жизненный принцип
и о причинах не бояться
кредитов



интервью:
Анна
ЕВГЕНЬЕВА



У САМОГО ИЗВЕСТНОГО БАНКИРА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ — УПРАВЛЯЮЩЕГО ТОМСКИМ ОТДЕЛЕНИЕМ СБЕРБАНКА МИХАИЛА ГРЕБЕННИКОВА — ОЧЕНЬ ЯРКАЯ БИОГРАФИЯ. ЭТО НАСТОЯЩИЙ «ЧЕЛОВЕК-ОРКЕСТР»: СТРОИЛ БАМ, РАБОТАЛ НА КРАЙНЕМ СЕВЕРЕ, БЫЛ ГЛАВОЙ РАЙОНА И ДАЖЕ ВОЗГЛАВЛЯЛ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ТЕЛЕРАДИОКОМПАНИЮ «КУЗБАСС»! КАК ЕМУ УДАВАЛОСЬ ОСТАВАТЬСЯ УСПЕШНЫМ В СТОЛЬ РАЗНЫХ АМПЛУА, **почему финансиста не пугают кредиты** И КАК НАУЧИТЬСЯ ПРИУМНОЖАТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ — В ИНТЕРВЬЮ ДЛЯ ЖУРНАЛА «ВЛФ».



Михаил Львович, как вы заработали свои первые деньги?
— Первые деньги я заработал не для себя, а для общественной деятельности. Я был членом пионерского штаба, и мы с активистами чистили зимой снег, помогали людям, а то, что нам платили, использовали на проведение мероприятий: надо было тот же чай, печенье на что-то покупать. А потом уже я активно работал в институте. После первого курса начал работать в стройотряде, трижды был командиром стройотряда. В институте работали на кафедрах, и нам за это тоже платили. Плюс мой заработок был в том, что я старался учиться хорошо. Со второго курса я получал стипендию имени Попова — это было по тем временам 75 рублей, а с третьего — Ленинскую. Три года по 100 рублей в месяц! По тем временам это были большие деньги.

Чтобы получить самостоятельный опыт работы, я поехал в районы Крайнего Севера — там платили сдельно. Сколько сделаешь, столько и заработаешь. В основном пришлось работать на строительстве радиорелейных линий на БАМе и вдоль газопроводов в Тюмени. Это мне позволило, вернувшись в родной Прокопьевск, полностью оплатить собственную свадьбу. Дополнительные деньги дают студентам возможность не зависеть от родителей. И сейчас есть ребята, которые хорошо учатся, получают стипендию Потанина и в это же время могут ездить в стройотряды. Не вижу в этом чего-то особенного.

— То есть опыт руководящей работы у вас еще с юности. Видимо, это и помогло вам стать главой администрации района?

— Именно так. После работы на Севере, где полностью отсутствовало централизованное электроснабжение, питание, бытовые удобства, я приобрел самый ценный навык — как решать реальные проблемы. Это мне очень пригодилось в райкоме партии и вообще по жизни. Раз я мог принимать решения, меня постепенно стали продвигать по должности, в итоге я стал главой администрации Тисульского района Кемеровской области. Хотя в тот период — начало 90-х годов — мой заработок был меньше, чем у супруги, учительницы средней школы.

Творческий подход как принцип жизни

— А потом вы вдруг стали медиаменеджером. Как это получилось?

— Я учился в институте связи, на факультете радиовещания, где мы изучали и телевидение. Мне было интересно поработать по профессии. Поэтому когда меня пригласили на ГТРК «Кузбасс», я согласился. Но так получилось, что предыдущий директор восстановился в должности, и я ушел в Сбербанк Тисульского района на должность заместителя управляющего. Хотя я понимал, что для банка я совершенно посторонний человек. Но других предложений не было. Как ни странно, начав работать, я понял, что мои знания и навыки



ки вполне подходят здесь. По второму образованию я юрист, это в финансовой сфере всегда востребовано. Тут вдруг звонок из администрации: мол, директор ГТРК снова ушел, не мог бы ты вернуться? Я подумал: почему бы и нет? Телекомпанию я застал в очень плачевном состоянии. Одни долги. Но понимание бюджетного процесса, организации производства помогли мне исправить эту ситуацию. Потом я вернулся в Сбербанк. С 2005 года работаю в Томской области, а в системе в целом я уже 20 лет.

Опыт медиаменеджера мне очень пригодился — поработав с творцами, я тоже приобрел творческие навыки. В Кемеровском отделении Сбербанка я курировал рекламу и даже сам монтировал сюжеты, уже зная технологию. Я всегда стараюсь в любом деле найти что-то новое, интересное. Коллеги в банке мне говорили, что я не смогу тут работать, всё по инструкции. Но, как оказалось, никто полностью не запрещает проявлять инициативу, творческий подход, вносить предложения — главное, чтобы все было во благо дела.

— Вы как-то воспитывали своих детей в отношении денег?

— Специально ничего не делал, но мои дети видели, как мы живем, как зарабатываются деньги. Потом во время учебы в вузах они постоянно работали. И сейчас оба понимают, что деньги зарабатываются трудом. Думаю, внуки тоже вырастут и будут понимать, что с неба ничего не падает. А вообще совет простой —

работая, приобретаешь навыки не только какого-то дела, а развиваешь коммуникации, с разными людьми общаешься, понимаешь, как все устроено. Сегодня ты на стройке, завтра в образовании, потом в торговле. А гибкие навыки, умение освоить любое дело, заниматься тем, что актуально сегодня, — это всегда даст финансовую основу.

— Как вы работаете с сотрудниками? Стоит ли задача «просвещения финансистов»?

— Конечно, в банковской работе есть своя специфика. У нас сотрудники распределены по подразделениям с различным функционалом. И чтобы не было «вакуума», мы знакомим коллег с работой других подразделений, другими продуктами и услугами. Где-то рекомендуем пользоваться, для того чтобы получить личный опыт и углубить знание о продукте. На Новый год дарим детям наших сотрудников книжки по финансовой грамотности, чтобы они получили основы знаний о финансах, как ими пользоваться и управлять. Для взрослых есть целая коллекция бестселлеров бизнес-литературы — «Библиотека Сбербанка», которая регулярно пополняется. Мы регулярно собираемся коллективом и обсуждаем одну из книг, это очень полезно. Но для развития всегда нужно желание человека, хоть тысячу инструментов ему дай.

Когда начался ажиотаж вокруг криптовалют, мой ответ был однозначный — нет, так как это та же пирамида.



ДОСЬЕ

Михаил Гребенников

Управляющий Томским отделением «Сбербанка России». Родился в 1956 году в городе Прокопьевске Кемеровской области. Окончил Новосибирский электротехнический институт по специальности «Радиосвязь и радиовещание» и Кемеровский государственный университет, где изучал юриспруденцию. После окончания института работал инженером-технологом в Прокопьевске. В начале 80-х годов перешел на партийную работу — занимал должность второго секретаря Тисульского райкома КПСС, затем был председателем исполкома райсовета, а после — главой администрации Тисульского района. Два с половиной года возглавлял ГТРК «Кузбасс», а в 1997 году перешел в Кемеровский банк «Сбербанка России» на должность заместителя председателя. С 2005 г. управляет Томским отделением Сбербанка России.

Кредит? Надо брать!

— Брали ли вы когда-нибудь кредиты?

— Я брал разные кредиты. Ипотечный тоже, а как без него? Мне надо было купить квартиру в Кемерово, когда я переехал из Тисульского района, потом — когда переехал в Томск. Также брал потребительские кредиты, активно пользуюсь кредитной картой, потому что если человек пытается решать проблему, ее надо решать здесь и сейчас, чтобы поднять качество жизни. А не копить 20 лет, когда и модель машины, которую хочешь купить, может морально устареть или вообще отпадет необходимость в покупке. И не нужно бояться переплаты, потому что ты платишь деньгами, которые ежедневно теряют стоимость.

— Интересны ли вам акции, облигации, вклады?

— Да, я пользуюсь всеми инструментами сбережения. У меня есть облигации Томской области, Минфина России, вклады. Каждому надо пытаться управ-

лять своими деньгами, чтобы они на тебя работали. Когда вы страхуете свои риски и средства на той же карте или размещая деньги в какие-то банковские продукты, которые дают стабильный доход, вы формируете свою будущую финансовую защиту и открываете новые возможности. Если вы, например, планируете улучшить жилищные условия или оплачивать учебу детей, тогда часть дохода можно направить на эти цели.

— Сейчас многие не думают о том, как будут жить на пенсии. А вы как-то готовитесь к этому?

— Я всегда знал, что такой момент настанет, и понимал, что государство не сможет обеспечить мои жизненные условия на должном уровне. Если ты раньше, положим, получал 40 000 рублей, а на пенсии получаешь 15 000, приходится искать дополнительный заработок или надеяться на помощь детей. Поэтому чтобы не потерять возможность не отказывать себе в полноценной жизни, о пенсии надо задумываться заблаговременно. У меня всегда были деньги во вкладах. Также я принял решение вступить в негосударственный пенсионный фонд, чтобы получать дополнительную пенсию. На данный момент существует удобный продукт — индивидуальный пенсионный план. Клиент к нему подключается, вносит 1 000 рублей, затем ежемесячно не менее 500 рублей. Таким образом, вы можете заранее запланировать сумму денежных средств к пенсии. До пенсии ты не можешь снять накопления, тем самым получение солидной суммы в виде прибавки к пенсии гарантировано.

Коллеги в банке мне говорили, что я не смогу тут работать, всё по инструкции. Но оказалось, никто не запрещает проявлять инициативу, творческий подход, — главное, чтобы во благо дела.



Михаил
Гребенников
с внучкой

Криптовалюта — та же пирамида

— Вы рискованный человек? Участвовали в проекте «МММ»? Интересна ли вам популярная сейчас тема криптовалюты?

— Во время расцвета «МММ» я работал на ТВ. Даже из рекламы было понятно, что это не сулит ничего хорошего. Я всех знакомых предупреждал не вкладываться в подобное предприятие, многие не слушали, впоследствии приходили за помощью. Касается криптовалюты. Когда начался ажиотаж вокруг того, нужно ли покупать, инвестировать в криптовалюту, мой ответ был однозначный — нет, так как это та же пирамида. За деньгами всегда должны стоять товары и материальные ценности. Нефть, газ, оборудование, земля. А если ничего за этим не стоит — это спекуляция. Сначала необходимо понять, кто контролирует количество биткоинов в обращении. Никто. Соответственно, такая единица не может быть валютой, тем более международной. Ведь если выпуск любой валюты идет бесконтрольно, она обесценивается.

— Герман Греф недавно представил модель Сбербанка будущего. Что лично для вас в ней самое важное?

— Сбербанк в будущем станет большой технологической компанией, платформой, на которой действуют и банк, и мессенджер, и интернет-магазин. Целая экосистема. Здесь мы зарабатываем, копируем, вкладываем и тратим деньги. Базовые финансовые услуги останутся, при этом мы будем подключать людей к другим услугам экосистемы. Как пример могу привести уже действующую сейчас платформу «ДомКлик». Человек может здесь не только подобрать квартиру для покупки в любом регионе России, но и получить расчет и кон-

сультации по ипотеке, подать заявку на кредит, получить ее одобрение и передать сделку на электронную регистрацию. Самое важное заключается в цели проекта: меньше времени на действия, связанные с организацией, больше времени на себя, на семью и друзей.

Мир спасаю только в рабочее время

— Остается ли у вас свободное время? Чем любите заниматься?

— С возрастом я стал задумываться, стоит ли по ночам решать «судьбу мира». Мы лишь создаем себе лишний стресс и отнимаем у себя время и здоровье. Поэтому я считаю, что трудоголик — это скорее всего плохо организованный человек. А свободное время я провожу с семьей, внуками, люблю путешествия, чтение различных книг, в шахматы пытаюсь играть. Хобби как такового нет, всего понемногу, даже прогулку по городу для меня — приятное занятие.

— Финансово независимыми хотят быть все. Какой совет вы можете дать по этому поводу, учитывая ваш огромный опыт?

— Финансовая свобода зависит от человека. Если он постоянно вкладывает в себя и свое будущее — свобода у него в кармане. А если человек живет по принципу «сегодня зарплата — можно потратить, если что, займу у коллег», образуется замкнутый круг. Да, многим приходится начинать с малооплачиваемой работы, но начинать нужно. Даже мытье полов и деньги, полученные от такой работы, дадут опыт и научат правильно распоряжаться пусть и небольшим доходом. Но как бы банально это ни звучало, карьерный рост обеспечивает большие доходы, а в основе роста обязательно лежит труд. Главное, чтобы вам было интересно развиваться и идти вперед.

Прибыльный пластик: что такое доходные карты?

ДЕБЕТОВЫЕ И КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ УЖЕ ВОШЛИ В ПРИВЫЧНЫЙ ОБИХОД: МЕНЬШЕ НАЛИЧКИ В КАРМАНЕ — БОЛЬШЕ ОПЛАТ МАЛЕНЬКИМ ПЛАСТИКОМ. ПОЭТОМУ СЕЙЧАС МНОЖЕСТВО БАНКОВ РЕАЛИЗУЕТ ПРОГРАММЫ, БЛАГОДАРЯ КОТОРЫМ МОЖНО ПРЕВРАТИТЬ КАРТУ В ДОХОДНУЮ. **В чем плюсы и минусы доходных карт** И КАК ВЫБРАТЬ ОПТИМАЛЬНУЮ — В МАТЕРИАЛЕ «ВЛФ».

текст:
Сергей
СИРАЗУТДИНОВ

Особенность доходных карт в том, что деньги на них «работают» и владелец может получить дополнительный доход в виде начисления на остаток средств, выполняя необходимые условия.

Как это работает

Доходные карты реализуют практически все банки. Большинство из них выплачивает проценты на минимальный остаток средств на счете и на сумму расходов по карте за месяц. Другая часть банков за основу берет начисление процентов на среднемесячный остаток на карте. В довершение банки активно внедряют через доходные карты различные дополнительные сервисы, например, кешбэк и похожие на него опции.

В большинстве случаев процент начисляется ежедневно, но выплату клиенты получают одной суммой раз в месяц. Хотя есть и другие варианты — «Банк Союз», например, начисляет проценты раз в квартал. Удобство доходной карты в том, что вся денежная сумма всегда под рукой и клиент может свободно распоряжаться ею, в отличие от средств на депозите.

Процент начисления на остаток средств по карте варьируется от 1 % до 8 % годовых в зависимости от условий банка. Но тут надо обратить внимание на очень важный момент: процент сильно различается в зависимости от величины суммы минимального остатка. К примеру, по «Карте № 1» от банка «Восточный» при минимальной сумме остатка от 10 до 500 тысяч рублей будут начис-



ляться 6 % годовых. На остаток от 500 тысяч рублей — всего 2 % годовых. Похожие условия и у банка «Хоум Кредит»: по карте «Космос» начисляются высокие 7 % годовых на сумму от 10 тысяч рублей, однако на остаток от 500 тысяч рублей — всего 3 % годовых.

Также важно правильно оценить стоимость обслуживания карты — она серьезно разнится в зависимости от ее категории. Плата за сервисы будет существенно меняться от одного банка к другому. Большинство из них предусматривают, что ежемесячной платы можно избежать, если поддерживать неснижаемый остаток на карте или выполнять необходимый оборот по карте. Как правило эта сумма должна быть не менее 10 тысяч рублей.

Например, «Тинькофф» не возьмет с вас оплату за обслуживание карты «Black» (99 рублей в месяц), если в течение месяца на карте будет находиться минимальный остаток, равный 30 тысячам рублей. «Ренессанс Кредит» не будет взимать с клиента 50 рублей в месяц, если совершать покупки на сумму от 5 тысяч рублей или поддерживать неснижаемый остаток от 30 тысяч рублей.

■ А для чего мне она нужна?

Важно правильно определиться, для каких целей открывается доходная карта. Благодаря формату она может быть своего рода депозитной: деньги лежат на счете и приносят оговоренный процент. Главное, опять же, держать необходимую минимальную сумму на балансе и помнить о стоимости обслуживания.

Так «Смарт-карта» банка «Открытие» позволяет использовать ее как депозитную: достаточно положить сумму до 30 тысяч рублей и клиенту стабильно капает 7 % годовых. Но тогда придется платить по 299 рублей в месяц за сервисное обслуживание карты. Если же минимальный остаток от 30 до 500 тысяч рублей — в год будет 5 % годовых, но без платы за обслуживание.

Тем, кто желает пользоваться доходной картой как активным инструментом, подойдет «Мультикарта» от банка «ВТБ». Дебетовая и кредитная карты имеют ряд полезных опций. Функция «Авто» может приносить кешбэк до 10 % при оплате на АЗС, а также платных парковок на сумму выше 75 тысяч рублей. Если же оплата в месяц составит от 5 до 15 тысяч рублей, то кешбэк будет 2 %, а от 15 до 75 тысяч рублей — 5 %. Аналогичным образом работает опция «Рестораны», где такие

же проценты можно получать за оплату счетов в ресторанах и кафе, а также за покупку билетов в театр и кино.

Вместе с «Мультикартой» действует накопительный счет, и тут нужно отследить важный момент: процент начисляется не за минимальный необходимый остаток на карте, а за минимальный остаток на накопительном счете.

Если клиент не успел перевести сумму на накопительный счет — проценты не начисляются. Кроме того, на дополнительные взносы начинает действовать новый отсчет времени для определения процентной ставки. То есть при внесении денежной суммы сначала на нее начисляются 4 % годовых, с 3-го месяца — 5 %, с 6-го месяца — 6 %, и только с 12-го месяца на нее станет начисляться доход по ставке 8,5 % годовых. Но если внести дополнительный взнос на счет, то на него будет распространяться ставка 4 %, и только через 12 месяцев ставка на дополнительный взнос дойдет до 8,5 %.

Как отмечает специалист финансово-аналитического отдела Некоммерческого партнерства «Финансы Коммуникации Информация» Алексей Цой, нужно помнить, что накопительный счет — это не вклад с фиксированной процентной ставкой. Банк имеет полное право снизить процент в одностороннем порядке.

Есть банки, у которых процент по доходным картам фиксированный и не зависит от суммы остатка и оборота по карте. Подходит такой вариант тем, кто планирует использовать карту как зарплатную. Так, «Связь-Банк» предлагает пакет «Зарплатный», где владелец карты при сумме на ней от 5 до 300 тысяч рублей получает фиксированные 6 % годовых.

У «МТС-Банка» достаточно держать на карте «Деньги Weekend» 1 тысячу рублей, а начисляться в любом случае будут 6,5 % годовых. Но ею придется активно пользоваться, чтобы не платить 99 рублей за обслуживание в месяц, — совершать покупки на сумму от 15 тысяч рублей или поддерживать неснижаемый остаток от 30 тысяч рублей.

Доходные карты также доступны и пенсионерам, для которых ряд банков создает отдельные программы. «Бинбанк» может предложить «Пенсионную» карту с 7 % годовых и бесплатным обслуживанием. Минимального лимита нет. «Сбербанк» предлагает похожие условия, но уже с 3,5 % годовых. Естественно, оформить такие карты могут исключительно пенсионеры.

С Л О В А Р И К

Кешбэк

от англ. Cash back — разновидность бонусной программы, которую используют банки для привлечения клиентов и повышения их лояльности. Подразумевает возврат клиенту части потраченных с банковской карты денежных средств.

С О В Е Т Ы

На что обратить внимание при выборе доходной карты:

- сроки выплаты начисленных процентов — месяц, квартал или год;
- механика начисления процентов: на минимальный или средний остаток;
- стоимость выпуска, обслуживания;
- наличие условий бесплатного обслуживания.

Ручную кладь уложили в норму



В НОЯБРЕ 2017 ГОДА **Минтранс установил минимальную норму веса ручной клади и регистрируемого багажа**, КОТОРЫЕ МОЖНО ВЗЯТЬ НА БОРТ САМОЛЕТА БЕСПЛАТНО: 5 КГ ДЛЯ РУЧНОЙ КЛАДИ И 10 — ДЛЯ БАГАЖА. КАКИМИ ПРАВИЛАМИ ТЕПЕРЬ НУЖНО РУКОВОДСТВОВАТЬСЯ, СОБИРАЯСЬ В АВИАПУТЕШЕСТВИЕ, — РАЗБИРАЕМСЯ ВМЕСТЕ.

текст:
Елена РЕУТОВА

СЛОВАРИК

Ручная кладь

Это то, что мы берем с собой в салон самолета. Будь то сумка, рюкзак, маленький чемоданчик, полиэтиленовый пакет, корзина, картина, котомка... Багаж, в отличие от ручной клади, мы сдаем на стойке регистрации в аэропорту, и он летит не вместе с нами, а в багажном отсеке.

Предъявите весь список, пожалуйста

Ничто так не дисциплинирует путешественника, как сбор необходимых в поездке вещей. А с учетом норм бесплатного провоза багажа в самолетах, которые вступили в силу в ноябре прошлого года, тщательность приготовлений к авиаперелетам стала чрезвычайно актуальной.

Четко прописанные нормы минимальной ручной клади означают, что пассажиры, купившие невозвратный билет, смогут бесплатно пронести на борт ручную кладь весом до 5 килограммов. И это еще не все. Также в правилах прописано, что кроме ручной клади пассажир имеет право взять с собой в салон самолета рюкзак, дамскую сумочку или портфель, а также верхнюю одежду, букет цветов, детское питание для ребенка, костюм в портпледе, детскую люльку или коляску, трость, костыли, иные «технические средства для реабилитации», лекарства и те товары, которые были приобретены в магазинах беспошлинной торговли duty free.

Все, казалось бы, хорошо, но и тут без ложки дегтя не обошлось. Телефоны, фотоаппараты, ноутбуки и другие гаджеты, а также зонты и книги теперь не включаются в список перевозимых в ручной клади вещей, поскольку пассажиры могут убрать их в уже учтенные сумки и рюкзаки. Это не значит, что за них придется платить дополнительно. Просто теперь они входят в ручную кладь, либо их придется уместить в портфель или сумочку.

При этом авиакомпании могут менять нормы в сторону увеличения для получения конкурентных преимуществ. Воспользовались ли они этим? Да, но порой с выдумкой.

Прокрустово ложе для чемодана

Если с нормами провоза багажа по весу в правилах все определено довольно четко и большинство авиакомпаний действительно пошли по пути увеличения веса, то с размерами есть возможности для экспериментов: авиакомпании сами вправе выбирать параметры провозимого багажа и ручной клади.



Ужесточение требований в этом направлении сами авиаперевозчики объяснили просто: сами пассажиры нередко жаловались, что из-за бесконтрольных размеров ручной клади не всем хватало мест для размещения в салоне самолета. В итоге на стойках регистрации и даже перед выходом на посадку появились рамки-ограничители, контролирующие соответствие чемоданов и сумок заданным параметрам.

Направление имеет значение

Если с ручной кладью все более-менее понятно, то с багажом в разных странах возможны нюансы. При дальних перелетах и сменах нескольких зарубежных авиалиний заранее сориентироваться с объемом багажа поможет знание направления полета.

У большинства перевозчиков Азии, стран СНГ и части европейских авиакомпаний применяется Weight concept или весовая мера. Она устанавливает ограничение только по весу пассажирских сумок. Для взрослых пассажиров и детей старше

ИНСТРУКЦИЯ

Советы путешественникам

- 1** Обязательно уточняйте правила перевозки багажа перед тем, как купить билет, сравнивайте требования разных авиакомпаний.
- 2** Если вы часто летаете, имеет смысл приобрести чемодан, который укладывается в габариты 55x40x20 см. Большинство авиакомпаний определили для ручной клади именно эти размеры.
- 3** Если вы летите лоукостером, запомните, что они не ограничивают количество одежды на пассажире. Самые объемные и тяжелые вещи давайте на себя.
- 4** Не забудьте о правилах провоза жидкостей в ручной клади: жидкости, гели и аэрозоли можно брать в салон в емкостях не больше 100 мл. Полу-пустую бутылку объемом 200 мл на борт не пропустят. Все емкости упакуйте в прозрачный надежно закрывающийся пакет размером 20x20 см (один пакет на пассажира) и не убирайте далеко: его наверняка попросят предъявить на досмотре в аэропорту. Под правило о жидкостях и гелях попадают также мед, варенье, мягкий сыр, крем от солнца, шампунь, тушь для ресниц и т. д.
- 5** Негабаритную портативную технику можно положить в портфель или дамскую сумку — их вес и размеры пока практически никто не ограничивает.



Габариты ручной клади

Больше всего разговоров вызвали нововведения «Аэрофлота»: он менял правила дважды за февраль 2018 года. Сначала ручную кладь ограничили размером 55x40x20 см и даже за превышение высоты на 1-2 см чемодан могли отправить в багажное отделение. Спустя 10 дней «Аэрофлот» увеличил разрешенную высоту ручной клади на 5 см — с 20 до 25. Однако в эти параметры итак укладываются практически все чемоданы стандартных размеров.

Но большинство авиаперевозчиков все же остановились именно на 20 сантиметрах. Впрочем на практике жесткие проверки обычно не устраивают.

С одной стороны, сдать чемодан в багаж — не проблема. Но есть нюансы. В чемоданах, которые пассажиры берут как ручную кладь, обычно находятся ценные вещи — телефоны, ноутбуки, документы и т. д. Обойтись без них в полете можно, но за сохранность багажа авиакомпания не отвечает. Неудобно сдавать чемодан в багаж, если предстоит несколько пересадок — поиски в незнакомом аэропорту выдачи багажа, а потом стойки регистрации на следующий рейс могут превратиться в марафонский забег. А если норма багажа уже исчерпана, сдача дополнительного чемодана будет платной.

ДЕТАЛИ

Нормы провоза ручной клади в разных авиакомпаниях

Авиакомпания	Вес	Габариты	Примечание
«Аэрофлот»	10 кг	55x40x25 см	Не ограничены размеры и вес портфеля и дамской сумки. Рюкзак может весить не более 5 кг.
S7	10 кг	55x40x20 см	Дамская сумочка и портфель размерами не ограничены. Вес рюкзака не должен превышать 5 кг. Габариты в сумме трех измерений не больше 75 см.
«Уральские авиалинии»	5 кг	55x40x20 см	Сотовый телефон, фотоаппарат, видекамера и портативный компьютер не входят в норму и могут быть взяты на борт дополнительно без доплаты.
UTair	10 кг	55x40x20 см	Разрешенные габариты рюкзака — 40x25x20 см, вес — не более 5 кг.
«Победа»	не ограничен	36x30x27 см	Суммарно для ручной клади и прочих вещей, перечисленных в Федеральных авиационных правилах
British Airways	23 кг	56x45x25 см	
Emirates	7 кг	55x38x20 см	

двух лет весовая мера позволяет бесплатно перевозить багаж в экономклассе весом не более 20 килограммов, в бизнес-классе — не более 30 килограммов, в первом — не более 40. В эти цифры входит масса сдаваемого в багажное отделение и вес ручной клади на одного летящего. В саму кабину самолета разрешено брать без доплаты не более 10 килограммов, а по габаритам — до 1,15 метра. Если летит ребенок младше двух лет без отдельного от родителей посадочного места, вес разрешенных для него вещей составит 10 килограммов.

У авиакомпаний Канады, США и большинства стран Центральной и Южной Америки распространен Piece concept или количественная мера. Она определяет количество единиц, перевозимых на пассажира. При количественной мере независимо от класса билета разрешено перевозить бесплатно не более двух сумок весом до 32 килограммов каждая. Совместный вес мест не имеет значения и не суммируется. Максимальные размеры багажа при количественной мере в экономклассе — не более 1,58

ЦИФРЫ

Багаж, который больше бесплатной нормы по количеству мест, весу и габаритам, сдается за доплату. На рейсах по России доплата составит от 2 500 до 7 500 рублей — в зависимости от того, что и насколько превышено. К примеру, доплата за перевес в пределах 32 кг — 2 500 рублей. Доплата на международных рейсах составит от 50 до 200 евро. Багаж от 32 до 50 кг и более 203 см по сумме трех измерений можно перевозить только по согласованию с авиакомпанией.

метра, в бизнес-классе и первом — не более 2,03 метра.

Правила авиаперевозок жесткие во всем мире, и это не прихоть: перегруз борта может привести к катастрофе. Поэтому прежде чем отправиться в полет, важно тщательно изучить правила провоза багажа и ручной клади, установленные авиакомпанией, самолетом которой вам предстоит лететь, и с дотошностью подойти к сбору необходимых вещей. Тогда в путешествии можно будет расслабиться.

НАДЕЖНЫЙ БАНК ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА



ЦЕНИМ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ, ПОМОГАЕМ УСПЕХУ



АКЦИЯ «ВРЕМЯ ОТКРЫТИЙ»

- БЕСПЛАТНОЕ ОТКРЫТИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА;
 - БЕЗОПАСНЫЙ ИНТЕРНЕТ КЛИЕНТ-БАНК;
 - **БЕСПЛАТНОЕ ВЕДЕНИЕ СЧЕТА ТРИ МЕСЯЦА.**
-



SOCIETE GENERALE GROUP

Организатор акции ПАО РОСБАНК. Финансовую услугу предоставляет ПАО РОСБАНК. Период проведения акции с 03.07.2017 по 30.06.2018. Организатор акции может изменить сроки проведения акции. Подробную информацию об организаторе акции, сроках и правилах ее проведения вы можете узнать во всех отделениях Банка, по телефону 8-800-200-54-34 (звонок по России бесплатный) или на сайте www.rosbank.ru. Плата за ведение расчетного счета не взимается в течение 3 месяцев, включая месяц открытия счета. Like (лайк) — нравится. ПАО РОСБАНК. Группа Сосьете Женераль. Реклама.

АКТУАЛЬНО

текст:

Карина
КАПУСТИНА

Хорошая новость в том, что карта «Мир» работает по тарифам того банка, который ее выпустил. То есть если Сбербанк берет 1% за межрегиональные переводы, то и с карты «Мир», выпущенной Сбербанком, будет взиматься 1% за такой перевод. То же самое и с банкоматами. За снятие наличных с карты «Мир» в банкомате банка-эмитента процент не взимается. Если же снимать деньги в банкомате другого — придется заплатить комиссию.

Например, если карта выпущена Сбербанком, то за снятие в его банкомате с вас ничего не возьмут, а за снятие денег в банкомате Газпромбанка — 1% от суммы, но не менее 100 руб. И наоборот: если карта выпущена Газпромбанком, за снятие денег в его банкомате комиссия не списывается, за получение наличных в банкомате другого банка — от 0,5% до 1%. Исключения составляют карты «Мир – JCB»: процент за снятие наличных с этой карты в банкомате любого другого банка не взимается.

«Вся банкоматная сеть и сеть терминалов в торговых сетях банков-участников национальной платежной системы готова для приема и обслуживания «Мира», — сообщает Елена Бочарова, пресс-секретарь Национальной системы платежных карт (оператор платежной системы «Мир»). — Но так как сами банкоматы обслуживает банк, выпустивший карту, в случае возникновения проблем необходимо обратиться туда. На 1 февраля 2018 года насчитывалось более 370 банков-участников платежной системы «Мир». Расплатиться картой «Мир» сегодня можно в любом месте, где доступна оплата банковской картой: в магазинах, ресторанах, аптеках и проч.»

Более того, с 1 октября 2017 года все торгово-сервисные предприятия с выручкой более 40 млн в год должны принимать к оплате карты «Мир». Если человек столкнулся с тем, что крупная торговая сеть или магазин не принимает карту к оплате, то он может написать претензию в торговую организацию с изложением требования. В случае отсутствия реакции можно обратиться в Роспотребнадзор.



Как устроено «Мир»

В ЭТОМ ГОДУ ВСЕ СОТРУДНИКИ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПЕРЕЙДУТ НА ПЛАТЕЖНУЮ СИСТЕМУ «МИР». ОБ ЭТОМ ПОДПИСАЛ УКАЗ ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ ВЛАДИМИР ПУТИН ЕЩЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ. КТО-ТО УЖЕ ПОЛУЧИЛ НОВУЮ КАРТУ, А КОМУ-ТО ЕЩЕ ПРЕДСТОИТ. **Ждут ли пользователей сюрпризы и на что обратить внимание** — В МАТЕРИАЛЕ «ВЛФ».

18 000 операций

на общую сумму 8 млн рублей было совершено в Томской области по картам «Мир» в 2017 году (по данным Центробанка)



Безопасность офлайн и онлайн

Карта «Мир» соответствует и российским и международным современным стандартам безопасности. Безопасность обеспечена как при оплате в обычных магазинах, так и через интернет.

В большинстве своем карты выпускаются без полосы для подписи клиента. Размещать полосу для подписи на картах «Мир» или нет — принимает решение банк-эмитент. Тем не менее, ее отсутствие никак не влияет на безопасность карты. Вся информация хранится на чипе и магнитной полосе.

Онлайн-платежи защищены технологией MirAccept (3D Secure). Для подтверждения платежа в интернете на телефон держателя карты приходит СМС с секретным паролем, который надо ввести на сайте для совершения оплаты. Таким образом банки могут дополнительно убедиться в том, что операцию совершает именно владелец карты, и защитить средства своего клиента от мошеннических действий. В то же время платежная система «Мир» уже внедряет новую версию этой технологии, которая позволит безопасно оплачивать товары и услуги не только через браузер, но и не-

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА



Любовь
ТАБОЛЬЖИНА

управляющий Отделением
по Томской области
Сибирского ГУ
Банка России

Платежная система «Мир» — это российская национальная система платежных карт. Она создана при поддержке государства для удобства клиентов российских банков.

Решение о создании национальной платежной системы «Мир» было принято в 2014 году, когда международные платежные системы прекратили обслуживание карт ряда российских банков из-за сложной геополитической обстановки. Тогда Минфин и Банк России заявили о необходимости в кратчайшие сроки создать

российскую систему, способную обеспечивать бесперебойные внутренние расчеты. В июле того же года было официально объявлено о создании акционерного общества «Национальная система платежных карт» — оператора национальной платежной системы «Мир». В декабре 2015 года были выпущены первые карты «Мир».

Сегодня процессинговый центр национальной платежной системы обрабатывает все внутрироссийские платежи по картам международных платежных систем. Это гарантирует гражданам России бесперебойность операций по международным картам независимо от геополитической ситуации и обеспечивает безопасность проведения операций по ним.

Массовый выпуск карт «Мир» начался в 2017 году, когда к приему и обслуживанию национальных платежных карт подготовили банкоматы и терминалы. На текущую дату в стране выпущено более 30 млн карт «Мир». За год количество выпущенных карт увеличилось более чем в 8 раз.

посредственно в приложении магазина, в смартфоне или в планшете.

Карт много не бывает?

Определенно, карт станет больше. Получая карту «Мир», сотрудник может использовать прежнюю карту, которая перестанет быть «зарплатной», по своему усмотрению. Условия, на которых можно оставить обе карты, лучше уточнить в своем банке.

По словам Елены Бочаровой, если человек является сотрудником бюджетной организации и открывает карту «Мир» для получения зарплаты (или других выплат из бюджета), то для карты «Мир» счет должен быть отдельным. Если человек оформляет карту «Мир» самостоятельно и никаких бюджетных выплат на нее перечисляться не будет, то открывать новый счет необязательно, можно привязать несколько карт к одному счету.

Если вы часто ездите за границу и собираетесь в путешествиях пользоваться кар-

11,3%

от общего числа эмитированных карт в Томской области занимает платежная система «Мир». Это 225 тыс. карт (по состоянию на 1 января 2018 года).

Карта «Мир» работает по тарифам банка, который ее выпустил. За снятие наличных с карты «Мир» в банкомате банка-эмитента процент не взимается. Если же снимать деньги в банкомате другого — придется заплатить комиссию.

той, можно оформить кобейджинговую карту «Мир». Это карта, которая выпускается совместно с международными платежными системами. Например, можно получить карты «Мир» – Maestro, «Мир» – UnionPay и «Мир» – JCB. В России карта будет работать через платежную систему «Мир», а за рубежом — через вторую систему. Снимать наличные, оплачивать товары и услуги можно с помощью любой из этих карт по всему миру — по всей сети приема этих платежных систем. При этом банкоматы в каждой стране будут выдавать местную валюту. Например, в Китае — юани, в Черногории и Испании — евро и т. д. С карты будет списана соответствующая сумма в рублях по курсу, установленному международной платежной системой. Не все банки, выпускающие классическую карту «Мир», оформляют кобейджинговые карты. Такие карты можно оформить в Газпромбанке, МТС Банке, Россельхозбанке.

Но если вы соберетесь в Армению, кобейджинговую карту оформлять не понадобится. «Армения стала первой страной, которая начала прямой прием карт «Мир» без кобейджа, — уточняет Елена Бочарова. — В августе прошлого года был завершен пилотный проект по интеграции платежных систем «Мир» и ArCa. Проект был направлен на обеспечение взаимного приема карт национальных платежных систем России и Армении. С этого времени держатели карт «Мир» и ArCa получили возможность снимать наличные денежные средства и выполнять другие операции

в банкоматах-участниках обеих платежных систем, брендированных логотипом «Мира». Стоит отметить, что мы прорабатываем вопрос прямого приема карт «Мир» в других странах. Здесь мы в первую очередь говорим о тех странах, которые чаще всего посещают российские туристы: Турция, Таиланд, Вьетнам, страны ЕАЭС».

Порядок получения карты «Мир» пенсионерами

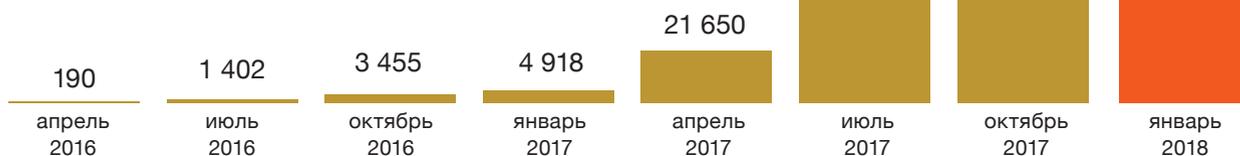
Новым пенсионерам карты «Мир» выдают уже с 1 июля 2017 года. Действующие пенсионеры будут получать новые карты постепенно — по мере того, как истекает срок действия карты, которой они пользуются сейчас. Когда срок действия карты будет подходить к концу, на телефон придет СМС с приглашением в банк для замены. Переходный период завершится к 1 июля 2020 года — к этому моменту все пенсионеры получат новые карты «Мир». Какие документы потребуются для перевыпуска карты, лучше узнать в своем банке. Как правило для ее оформления достаточно паспорта.

По словам Любови Табольжиной, управляющего Отделением по Томской области Сибирского ГУ Банка России, при желании можно продолжать пользоваться прежней картой другой платежной системы — здесь нет никаких ограничений, но следует уточнить в банке стоимость ее годового обслуживания. Карты международных платежных систем не блокируются, писать заявление о прекращении их действия не нужно. Пенсионерам бесплатно выдается как минимум одна карта «Мир». За ее обслуживание и операции по снятию наличных в банкоматах банка-эмитента плата не взимается. Выпуск и обслуживание карт пенсионерам осуществляются на тех же условиях, что и сейчас — без взимания комиссий.

В то же время у каждого сохраняется право выбора способа получения бюджетных выплат: если сейчас выплаты осуществляются наличными или на счет в банке, к которому не привязана никакая карта, человек вправе сохранить этот порядок.

ГРАФИК

Количество (шт.) эмитированных на территории Томской области карт «Мир» в динамике





ГАЗПРОМБАНК



9,2%

Мы снизили ставку
по ипотеке

САМОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ВАЖНОГО ШАГА

ИПОТЕКА ПО АКЦИИ

8-800-100-07-01 | www.gazprombank.ru

*0701 | Услуга доступна абонентам МТС, Билайн, Мегафон, TELE2 и МОТИВ
Звонок на территории РФ бесплатный

Ипотечная акция по заявкам, поданным до 30 апреля 2018 года (включительно). Целевое назначение: приобретение квартиры в строящемся жилом доме. Ставка по кредиту: 9,2 %. Ставка действует при оформлении полиса / договора личного страхования заемщика (в добровольном порядке). Валюта кредита: рубли РФ. Минимальная сумма кредита: 500 000 руб., но не менее 15% от стоимости недвижимости. Максимальная сумма кредита: 60 млн руб. – при приобретении объекта в г. Москве и г. Санкт-Петербурге; 45 млн руб. – в остальных субъектах РФ. Срок кредита: до 30 лет. Погашение кредита ежемесячными аннуитетными или дифференцированными платежами. Возможность досрочного погашения кредита частично или полностью без комиссий. Требования к обеспечению: залог имущественных прав (до оформления в собственность) / залог (ипотека) приобретенной с использованием кредитных средств недвижимости (после оформления в собственность). Требования к заемщику: гражданство РФ, возраст от 20 до 65 лет. Подробная информация на www.gazprombank.ru и по тел.: 8-800-100-07-01. Информация приведена на 01.03.2018 и не является офертой. Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Реклама.



рубрику ведет:
Эвелина
ЗАКАМСКАЯ

главный редактор
телеканала
«Доктор»

Больничный лист

В зависимости от стажа по больничному листу вам могут компенсировать от 60 до 100 % зарплаты. Важно понимать, что эти средства выделяет не работодатель, а Фонд социального страхования.

Получить больничный можно как в государственной поликлинике, так и в частной. Не забудьте взять с собой паспорт. Если у вас несколько мест работы, листок нетрудоспособности выдадут в нескольких экземплярах.

Если заболел ребенок — больничный может оформить тот член семьи, который за ним ухаживает. Также стоит получить листок нетрудоспособности, если болезнь совпала с отпуском. В этом случае отпуск продлевают либо переносят на другой срок.

Согласие на лечение

Важно помнить: врач имеет право начинать лечение только после того, как получит согласие от пациента. Сейчас в лечебных учреждениях пациентам предлагают подписать листы информированного согласия. Документ защищает права больного: ему должны разъяснить тактику лечения и возможные последствия. Подписание согласия не должно происходить «автоматом» — сразу при поступлении в приемный покой.

В случаях, когда медицинское вмешательство не-

отложно, а состояние пациента не позволяет ему выразить свою волю, решение принимает консилиум или лечащий врач. Что касается родственников, их информируют о лечении только в том случае, если сам больной не против этого.

Ситуация, когда согласие на лечение дают законные представители пациента, возможна только в двух случаях: если больному еще не исполнилось 15 лет или если он признан недееспособным.

Сроки оказания медпомощи

По существующим нормативам, с момента вызова и до прибытия бригады скорой помощи должно пройти не более 20 минут. Однако это правило не всегда выполняется, а в некоторых регионах норматив и вовсе пересмотрен в сторону увеличения с учетом местных условий — неразвитой сети дорог, нехватки персонала, старого автопарка.

Если, почувствовав себя плохо, вы решили самостоятельно обратиться за помощью, помните — врач обязан принять вас в течение двух часов. Он оценит ваше состояние, окажет первую помощь и направит либо на госпитализацию, либо на консультацию к специалисту. К специалистам обычно попадают по записи. Ожидание может растянуться на несколько дней. Но не дольше, чем

на две недели. В этом деле большое подспорье — возможность записаться на прием в электронном виде через портал госуслуг. Но одновременно возможен и привычный вариант — через регистратуру.

Участковый терапевт или участковый педиатр появится у вас в течение суток с момента обращения. А вот результатов диагностических и лабораторных исследований придется подождать. Для них установлен 14-дневный срок ожидания.

Если же вы решите основательно подлечиться и лечащий врач выдаст вам направление, помните, что с этого момента до плановой госпитализации может пройти 20 дней.

Консилиум

Когда лечение долгое время не приносит результатов, а состояние больного продолжает ухудшаться, возникают закономерные вопросы: верно ли поставлен диагноз и правильно ли назначено лечение? В таких случаях созывается врачебный консилиум — совещание докторов одной или нескольких специальностей. Консилиум позволяет использовать опыт и знания разных врачей.

Инициатором созыва консилиума чаще всего бывает лечащий доктор. Это может сделать и руководство медицинского учреждения. Ранее инициатором созыва консилиума мог быть и пациент, несоглас-



Если у вас есть вопросы, связанные со здравоохранением, направляйте их на адрес электронной почты red@VLFin.ru

ный с действиями лечащего врача. Однако в новой редакции закона об этом праве не упоминается.

Решение консилиум принимает большинством голосов. Если кто-то из врачей не согласен и имеет особое мнение — это факт вносится в протокол. Протокол подписывают все участники консилиума. Документ становится частью истории болезни и руководством к действию. Лечащий врач получает возможность скорректировать терапию и снизить груз персональной ответственности.

Допускается проведение врачебного консилиума в режиме телеконференции. Использование современных технологий позволяет привлекать в работе высококлассных специалистов с уникальным опытом.

Врачебная тайна

Врачебная тайна — запрет на разглашение информации о пациенте, его личных данных, диагнозе и перспективах лечения. Эти сведения могут быть использованы во вред пациенту: вызвать конфликты у него на работе или ухудше-

ние отношений с родственниками. Их разглашение нарушает право человека на неприкосновенность частной жизни.

Сотрудники медицинского учреждения обязаны соблюдать врачебную тайну независимо от занимаемой должности.

Если вы пострадали в результате разглашения сведений такого рода, вы вправе требовать наказания виновных. Предусмотрена не только дисциплинарная или административная, но и уголовная ответственность: вплоть до лишения свободы сроком до четырех лет. С другой стороны, вы можете попытаться компенсировать потери без суда, обратившись к руководству медицинской организации и сотрудникам, допустившим разглашение врачебной тайны, с требованием о возмещении вреда.

Причинение вреда здоровью медицинскими работниками

Нанесение ущерба здоровью человека влечет за собой не только физический вред, но также имуще-

ственные потери. Во-первых, непредвиденные расходы на лечение и медикаменты. А во-вторых — снижение доходов, вызванное полной или частичной утратой трудоспособности. Если при оказании медицинской помощи вашему здоровью был нанесен ущерб, вы имеете право на его возмещение с учетом этих двух составляющих.

По закону за действия врача отвечает не он сам, а медицинская организация, сотрудником которой он является. Можно обратиться к руководству этой организации и попытаться урегулировать проблему. Если ваше обращение остается без внимания — подавайте исковое заявление в суд. Чтобы добиться материальной компенсации, в суде вам придется документально доказывать, что ваши потери стали следствием приобретенных по вине врачей проблем со здоровьем.

Помните, что ни в одной статье уголовного кодекса «врачебная ошибка» не фигурирует как самостоятельное понятие. Поэтому наказать виновных на практике достаточно сложно.

Право на адвоката и священника

Если вы стали пациентом медицинского стационара, то должны находиться на его территории и выполнять предписания врачей. При этом вы сохраняете право обращаться с заявлениями в органы власти, прокуратуру и суд. Ведь у вас может возникнуть потребность прояснить некоторые юридические вопросы, оформить нотариальную доверенность, составить исковое заявление. В таком случае вы или ваши доверенные лица вправе пригласить адвоката. Закон позволяет вам обсуждать с юристом любые вопросы. Причем наедине.

Будучи пациентом стационара, вы можете встретиться и со священником. Например, для исповеди. При этом вы обязаны выполнить обязательное условие: ваши действия не должны нарушать внутренний распорядок медицинской организации. Персонал обычно идет навстречу пожеланиям пациентов. Кроме того, на территории некоторых стационаров действуют храмы, а в больницах — моленные комнаты.

Доктор
ТЕЛЕКАНАЛ

ВСЕ ОТВЕТЫ
НАЙДУТСЯ
НА ТЕЛЕКАНАЛЕ
ДОКТОР

что делать если **болит голова**

- что делать если **болит спина в пояснице**
- что делать если **болит зуб**
- что делать если **болит живот**
- что делать если **болит горло**
- что делать если **болит ухо**
- что делать если **болит сердце**
- что делать если **болит десна возле зуба мудрости внизу**
- что делать если **болит живот ниже пупка у ребенка 12 лет**

@doctorchannel doc-tv.ru 12+

Не дайте рынку вскружить вам голову

ЕСТЬ ДВЕ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ: ОДНИ СЧИТАЮТ, ЧТО ЗАРАБОТАТЬ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ МОГУТ ТОЛЬКО ЖУЛИКИ, ВТОРЫЕ — ЧТО ТОРГОВЛЯ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ ИНТЕРЕСНА, НО СЛИШКОМ СЛОЖНА ДЛЯ ПРОСТЫХ ЛЮДЕЙ. КТО ЖЕ ИЗ НИХ ПРАВ? НЕ ТЕ И НЕ ДРУГИЕ, — ОТВЕЧАЕТ НАШ ЭКСПЕРТ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ ПАВЕЛ ПАХОМОВ. **Чего реально стоит бояться на фондовом рынке** и КАКУЮ РОЛЬ В УСПЕШНОЙ ТОРГОВЛЕ ИГРАЕТ ПСИХОЛОГИЯ — ЧИТАЙТЕ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

Стандартизация и простота организации торговли различными финансовыми инструментами и современные технологии позволяют сегодня даже простым людям без специальной подготовки не только легко работать, но и зарабатывать. И поэтому надо только захотеть... Я об этом уже неоднократно вам рассказывал — с чего начать, как найти свое место под финансовым солнцем, как выбрать брокера и как, в конце концов, найти свою стратегию поведения на финансовом рынке. Единственное, о чем я ни разу не упоминал, так это психология поведения человека при торговле на финансовых рынках.

Многие здесь сразу же махнут рукой и скажут: подумаешь, какая-то психология, что тут уметь! Мы и сами с усами! Приведу данные одного опроса, который мы проводили несколько лет назад среди успешных (именно успешных — мы это точно знали!) трейдеров-физических лиц. Был задан один единственный вопрос: что самое главное в торговле — психология, общие знания или же торговая стратегия. Надо было проставить каждому из этих параметров баллы по 100-балльной шкале. И вот что получилось в итоге.

Несмотря на то, что разброс оценок был достаточно велик, все до единого трейдеры поставили психологию на первое место — это раз. Во-вторых, диапазон баллов, поставленных психологии, колебался от 50 (эту оценку дал самый молодой участник опроса) до 95. То есть что такое 95 баллов? Это значит, что ты можешь практически ничего не знать — только какие-то самые главные основы, но если разработал жесткие правила «игры» и можешь их



жестко придерживаться, то тогда можно надеяться на успех.

С одной стороны, значимость психологии биржевой торговли чрезвычайно велика, а с другой — каждый должен фактически заниматься самодиагностикой и самолечением. Но даже при самолечении человек должен знать, что такая болезнь в принципе существует. И чтобы не запустить эту болезнь, надо ее на первом этапе хотя бы выявить.

Поэтому сегодня мы с вами начнем говорить об основных правилах биржевой торговли, которые упираются именно в психологию поведения человека на финансовом рынке.

Первый успех кружит голову

Когда человек начинает торговать, то он в принципе ничего не боится. Поскольку не знает, чего бояться и какие последствия может повлечь та или иная ошибка.

И поэтому он работает (здесь под работой мы понимаем биржевую торговлю и самостоятельное совершение биржевых сделок) спокойно. На начальном этапе у новичка наблюдается глобальная недооценка рынка. Что? Как? Где? Знаний еще нет и поэтому, как ни странно, чаще всего совершаются вполне адекватные и здравые действия, которые приводят к положительному результату. Иногда говорят: новичкам везет. Это действительно так, но это

скорее не везение, а объективное следование здравому смыслу.

Вообще надо сказать, что здравый смысл — это великая вещь и желательно всегда действовать исключительно в соответствии со здравым смыслом. Но в биржевой торговле все, к сожалению, не так.

После первого небольшого успеха у человека «вырастают крылья» и он начинает «считать деньги». Вот если я буду так же дальше зарабатывать, то через полгода куплю машину, через 2 года — квартиру, а через 5 лет стану долларовым миллионером... И появляется излишняя самоуверенность. Человек еще не знает, что на рынке он может контролировать только свои убытки, и никто никогда не знает, сколько денег и когда он заработает и заработает ли их вообще. Кроме того, рынок (мы его здесь будем рассматривать как некое безликое живое существо) только и ждет того момента, когда человек расслабится и... воспарит в своих сладких мечтах в небеса. А человек явно переоценивает свои собственные возможности и нацеливается на слишком быстрый результат.

В том случае, если вы действительно только вышли на рынок и в первых же сделках заработали очень много (такое иногда бывает), то мой совет — закрывайте счет, забирайте деньги и бегите от рынка как можно дальше. Это как в казино, в котором вы сорвали куш: если вы останетесь, то всё проиграете, поэтому — прочь! И благословите судьбу за такой подарок. К несчастью, в 99 случаях из 100 люди остаются и получают то, что и должны были получить, — дырку от бублика.

Заработать — можно, отыграться — нет

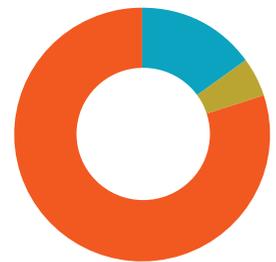
Рынок такого не прощает и мстит жестоко. Удар со стороны рынка обычно внезапный и чрезвычайно жесткий. Есть даже такая профессиональная поговорка: первый счет — это плата за учебу. Отсюда, естественно, вытекает вопрос: а сколько вы согласны платить за такую учебу? Вполне логичный ответ: чем меньше, тем лучше. Поэтому ваши первые действия на рынке должны быть очень осторожными и с небольшими деньгами. Понятно, что у каждого свое понятие небольших денег — вот от своего понимания и отталкивайтесь.



эксперт:
Павел
ПАХОМОВ

руководитель
Аналитического
центра Санкт-
Петербургской
биржи,
специально для
журнала «Ваши
личные финансы»

Формула успеха на фондовом рынке:



15% — знания

5% — торговая стратегия

80% — психология

СЛОВАРИК

Демо-счет

Тренировочный счет, в котором операции осуществляются на основании текущих рыночных котировок с использованием всех технических систем и средств, применяемых на реальных счетах, но с виртуальными денежными средствами.

Скажу честно, платой за учебу может быть не только первый счет, но и второй и даже — третий. Так что не спешите вкладывать все свои сбережения в непроверенное дело. Сначала — научитесь торговать. В противном случае, если вы сразу же изначально «вбухнули» на свой счет относительно большие деньги, то очень велика вероятность наступления «болевого шока» после первых же крупных потерь.

Допустим, вы положили на счет 1 миллион рублей и стали торговать. Нормальный стоп, то есть уровень допустимого убытка в сделках, составляет 2-3 % от счета. Неудачная сделка — и уже нет 30 000 рублей. Еще один промах — и убыток составляет уже 60 000 рублей. Еще одна неудача и можно уже отказаться от отпуска. А после такого хочется ведь отыграться, и у вас просто «срывает крышу». А как известно, отец бил сына не за то, что тот играл, а за то, что отыгрывался. И это совершеннейшая правда — можно зарабатывать, но нельзя отыграться. И после «сноса крыши» начинается период хаотичного поиска выхода из создавшегося положения, который лишь усугубляет ситуацию.

Неоднократно сталкивался с людьми, которые говорили: что бы я ни делал — рынок всегда работает против меня. Я думаю, что рынок будет расти и покупаю, и рынок тут же начинает падать. Я думаю, что рынок будет падать, и он тут же начинает расти. И наступает ступор. Полный ступор. Человек начинает бояться всего. Он боится взять какую бы то ни было ответственность, у него возникает патологический страх перед ошибками. Сердце сжимается... Руки опускаются... Мысли путаются... Так происходит смерть на рынке. И потом этот человек всю оставшуюся жизнь говорит, что фондовый рынок — это сплошной развод, рулетка и заработать на нем нормальному человеку невозможно.

Лекарство для лечения этой болезни одно — малые деньги. Проиграли — забудьте о тех деньгах, которые проиграли. Успокаивайте себя, что первый счет — это действительно плата за учебу и что в следующий раз вы будете умнее. И вы ведь на самом деле в следующий раз будете умнее! У вас всегда должно быть право на ошибку, пользуйтесь этим правом по полной. Вы должны знать, что

безошибочных стратегий на рынке не бывает. Более того, хорошо работающая стратегия — это стратегия, дающая 20-30 % прибыльных сделок. Отсюда вытекает, что 70-80 % сделок будут убыточными. И это НОРМАЛЬНО!

Как бы деньги — как бы торговля

Некоторые могут подсказать вроде бы вполне логичную альтернативу: а не лучше ли сначала потренироваться торговать вообще без денег. Ведь не секрет, что очень многие брокеры предлагают своим потенциальным клиентам потренироваться на демо-счете, на который зачислено много-много «как бы денег»! Они словно говорят своим клиентам: посмотрите, как легко торговать! Купил дешево — продал дорого и ты уже заработал! И как это ни странно, если вы будете торговать на демо-счете, то действительно у вас все будет очень ловко и красиво получаться. И деньги будут течь рекой. Но только, к величайшему сожалению, не деньги, а «как бы деньги». А вот как только вы откроете свой настоящий счет и положите на него свои «100 рублей», то результат будет совсем иной. И все будет уже совершенно не так просто, как на демо-счете. Вроде бы и делаете то же самое, а получается совершенно иначе. Вот оно, кривое зеркало человеческой психологии в действии!

Поэтому могу сказать только одно — учиться надо всегда на живых деньгах! Никаких демо-счетов — это обман и желание вас завлечь. И деньги на первых порах, как я уже сказал ранее, должны быть явно не критичными для вас — чем меньше, тем лучше.

Все сказанное выше относится в первую очередь к тем, кто собирается активно торговать на бирже. Однако и долгосрочных инвесторов это тоже во многом касается. Никогда не спешите и всегда включайте здравый смысл. Никогда не лезьте в то, чего не знаете. А если все же лезете — то малыми деньгами, чтобы посмотреть, как это «работает». У долгосрочного инвестора есть одно единственное, но шикарнейшее преимущество — время. Время всегда работает на инвестора, поэтому надо только определить максимальный уровень допустимого убытка (а он при долгосрочных инвестициях в акции должен составлять 30-50 % от вложенной суммы!) и... ждать. И тогда все у вас на инвестиционном фронте будет хорошо.

Мы с вами рассмотрели только один момент с точки зрения поведения человека на рынке — его выход на начальную стадию работы. В следующий раз мы остановимся более подробно на «золотых правилах» трейдинга и узнаем, как заставить «тараканов в вашей голове» бегать в правильном направлении.

Вы должны знать, что безошибочных стратегий на рынке не бывает. Более того, хорошо работающая стратегия — это стратегия, дающая 20-30 % прибыльных сделок.

текст:

Екатерина
ПОГУДИНА



Серебряный рубль 1768 г. весил 24 грамма — по современному курсу серебра это 730 рублей.

ИСТОРИЯ

Жизнь на 10 рублей в год

ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XVIII ВЕКА В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ ПРОЖИВАЛО 36 МИЛЛИОНОВ ЧЕЛОВЕК. ЭТО ВРЕМЯ БЫЛО РАСЦВЕТОМ КРЕПОСТНОГО ПРАВА. КРЕПОСТНЫЕ ДУШИ СОСТАВЛЯЛИ 60% НАСЕЛЕНИЯ — БОЛЬШЕ 21 МИЛЛИОНА ЧЕЛОВЕК. КАК ОНИ ЖИЛИ? СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛИ ДВОРЯНЕ И КРЕСТЬЯНЕ? ОТКУДА КРЕПОСТНЫЕ БРАЛИ ДЕНЬГИ И НА ЧТО ИХ ТРАТИЛИ?

Семьи помещичьих крестьян в XVIII веке были неоднородными. Существовали «малые» и «большие» семьи. Крепостные вели тяжелую и не всегда успешную борьбу за существование. Большая семья лучше соответствовала условиям земледельческого труда и повышала шансы на выживание. Такая семья могла состоять из супружеской пары, овдовевших родителей, неженатых и женатых детей, внуков, правнуков, теток и племянников. В таких хозяйствах было сразу несколько

эксперт:

Елена
КОРЧМИНА

Кандидат исторических наук,
старший научный сотрудник центра источниковедения школы исторических наук факультета гуманитарных наук НИУ ВШЭ

взрослых мужчин, которые обрабатывали и свой надел, и барскую землю и еще могли ходить на заработки.

Однако наряду с большими существовали и малые семьи, которые состояли только из мужа с женой и детей. Причины для разделения на малые семьи могли быть разными. Например, чтобы избежать рекрутчины: государство не оставляло без кормильца жену с детьми, а из многопоколенной семьи могли забрать на службу сразу нескольких здоровых мужчин.

На что и сколько тратила крестьянская семья

В 1780-х годах крестьянину-середняку с женой и двумя детьми требовалось в год:

На подати в казну, на расходы домашние и на избу и на прочее строение	4 рубля 50,5 копейки
На подушный оброк за себя и за малолетнего своего сына	7 рублей 49 копеек
На соль	70 копеек
На упряжку и конскую сбрую	1 рубль 95,5 копейки
На шапку, шляпу, рукавицы и прочее	97,5 копейки
На земледельные инструменты, всякие железные вещи и деревянную посуду	4 рубля 21 копейка
На церковь	60 копеек
Для жены и детей	3 рубля
На непредвиденные расходы	3 рубля

**26 рублей
43,5 копейки**

ТРЕБОВАЛОСЬ В ГОД ОБЫЧНОМУ КРЕСТЬЯНИНУ. Для сравнения: канцлер Российской империи Александр Воронцов брал на карманные расходы около 30 рублей в месяц.

Сколько при этом зарабатывали крепостные?

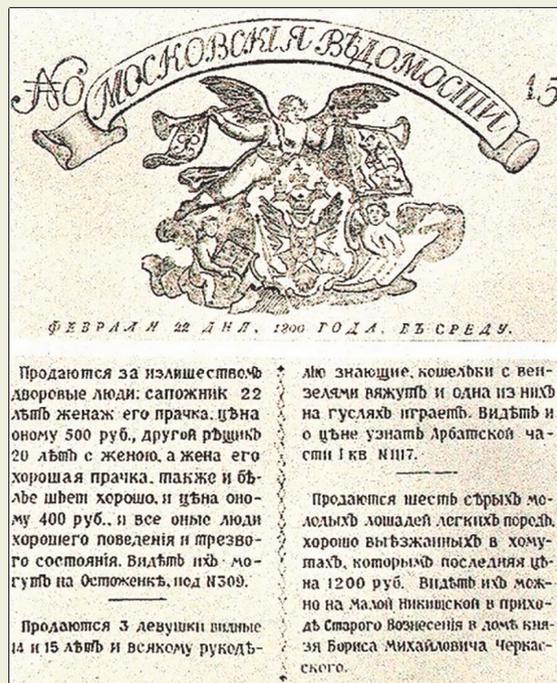
В Тверской губернии в Зубцовском уезде у крестьян были наделы выше минимальной нормы, помимо этого они держали скот не только для своих нужд, но и на продажу. Такой крестьянин в год мог продать бычка, свинью, двух овец, три четверти собранного хлеба. Еще он продавал мед, воск, хмель, грибы, коровье масло, творог, яйца. Общая прибыль такого хозяйства составляла 8-10 рублей в год.

Крестьянин-середняк в этой же губернии в Кашинском уезде продавал две-три четверти хлеба и «излишнего быка и овцу» и получал 7-8 рублей в год. В Бежецком

уезде крестьянин зарабатывал в год на своем хозяйстве 10 рублей. В Весьегонском уезде Тверской губернии середняк мог получить с хозяйства и продажи продуктов не больше 6 рублей. В Краснохолмском уезде крестьяне выручали 10 рублей в год при том, что на жизнь им требовалось не меньше 17 рублей. Средняки часто не сводили концы с концами. Чтобы решить финансовые проблемы, они брали ссуду или просили помещика простить недоимки, но такие просьбы могли остаться не услышанными. Или шли просить подаяние, иногда целыми деревнями.

10 рублей в год

составлял реальный доход
обычного крестьянина



Объявление о продаже крепостных крестьян в газете «Московские ведомости», 1800 год

«Продаются за излишеством дворовые люди: сапожник 22 лет, жена его прачка. Цена оному 500 рублей... Продаются шесть серых молодых лошадей легких пород, хорошо выезжанных в хомутах, которым последняя цена 1 200 рублей...»

«Под властью господина пришли в крайнее разорение и скудость»

Помещичье крестьянство не представляло единой массы: были и нищие и семьи со средним достатком — середняки и зажиточные. Экономическое положение далеко не всегда зависело от размеров семьи. Судьба крестьян, их благополучие или разорение в основном зависели от воли владельца.

Суть крепостной системы была в следующем: помещик предоставлял надел крестьянину, взамен крестьянин нес повинности в пользу хозяина земли. Такой повинностью могла быть барщина или оброк. Крепостной не мог отказаться от повинностей или уйти с господской земли.

Оброчный крестьянин ежегодно выплачивал определенную денежную сумму и во всем остальном имел возможность трудиться и жить относительно самостоятельно



«Крестьянский обед в поле», 1871 год, художник Маковский Константин Егорович



«Сенокос», 1873 год, художник Маковский Константин Егорович

но. Оброки были разного размера: от полутора до пяти рублей серебром и выше, если семья была зажиточной. В вотчине Демидовых в 1783 году «збирали оброк по 3 рубля с души». На первый взгляд эта повинность выглядит не слишком обременительной. Однако на оброк переводили поместья, расположенные в тех губерниях, где земля давала скудный урожай. Поэтому оброчные крестьяне оказывались в тяжелом положении.

Некоторые господа кроме денег требовали натуральные припасы — продовольствие, дрова, сено, холст. Таким, например, был перечень сборов в поместье полковника Лопухина: деньгами — 3 270 рублей, сена — 11 000 пудов, овса, дров трехаршинных, 100 баранов, 40 000 огурцов, рубленой капусты — 250 ведер, 200 куриц, 5 000 яиц, также ягод, грибов, овощей и прочего — «сколько потребуется для домашнего обиходу».

Барщинные крестьяне, в отличие от оброчных, просто работали на земле помещика определенное время. Однако закон не устанавливал конкретных сроков. Крестьянин мог работать на земле господина от трех до шести дней, собственный участок он возделывал в оставшееся время. Все зависело от воли помещика. Если он устанавливал шестидневную барщину, то крепостным ничего не оставалось, как работать на своей

земле по одному дню в неделю. Если сумма оброка была слишком высока или помещики требовали больше продуктов, чем крестьяне могли произвести, то деревни беднели, а потом разорялись.

Если повинности становились неподъемными, крепостные писали челобитные на имя императрицы. Когда полковник Лопухин переселил несколько крестьянских семей из своей подмосковной вотчины в орловскую, для них купили шубы, сани, хозяйственные инструменты и многое другое для переезда и обустройства на новом месте. Все это хозяин приобрел за счет крестьян, которые остались в подмосковной вотчине. Оставшиеся на месте крестьяне платили подати за переселенных и выполняли их работу. Расходов и обязанностей стало так много, что крепостные отправили челобитную, в которой жаловались, что «под властью своего господина пришли в крайнее разорение и скудость».

При этом крестьянам запрещалось подавать жалобы на своих владельцев. За подобные челобитные их наказывали кнутом и каторгой. Надежда у жалобщиков была только на то, что государь сочтет это особым случаем, в виде исключения проведет расследование и повлияет на помещика.



Торговец и крестьянин,
1837 год



Во времена Екатерины II этикет предписывал дамам для каждого бала шить новое платье. При этом на пышный женский туалет могло уходить до 40 м ткани.

ДЕТАЛИ

Крестьянская одежда

Крестьянская одежда оставалась одинаковой на протяжении веков. Вся она была дотканной. На ногах крестьяне носили лапти, которые стоили на ярмарках около 3 копеек. У зажиточных семей была такая же одежда, но из более качественных материалов. Также они могли позволить себе кожаные сапоги, которые стоили не меньше 5 рублей. Для сравнения: дворянка тратила на одно

платье около 100 рублей.

Крестьяне изготавливали одежду самостоятельно. Осенью женщины мяти и чесали шерсть, пряли и ткали полотна. Матери не выпускали дочерей из дому на посиделки без «работы», девушки брали с собой вязание, пряжу. Зимой крестьянки готовили одежду для всей семьи: вязали, шили, вышивали, плели кружева для праздничных нарядов, шили сами наряды.

ЦИФРЫ

В XVIII веке средний помещик имел 100-150 душ крепостных. Более высокие чины имели больше крестьян. Например, у военных и статских генералов в среднем было по 1 500 душ. При этом количество генералов в Российской империи не превышало тысячи человек. То есть тысяча человек владела 1 500 000 людей.

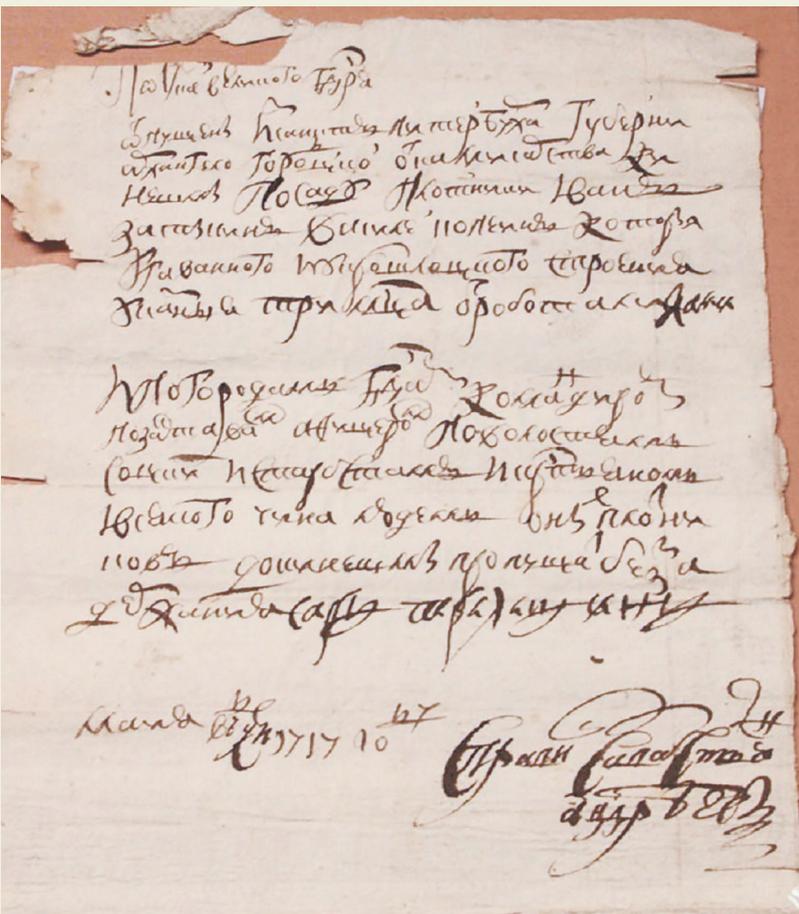
400 рублей в год

получал средний помещик, у которого в собственности было 100-150 крепостных

Откуда крепостные брали деньги?

Крестьяне получали наличные деньги несколькими способами. Они продавали на рынке сельскохозяйственные продукты и товары ремесленного производства. Мужчины уходили в отход — временно работали в городе или в хозяйстве другого помещика. Помимо этого крестьяне могли взять деньги в долг под проценты.

Без особого разрешения помещика крепостные не могли уйти из деревни на заработки. В 1724 году вышел царский «Платкат о зборе подушном и протчем», который предписывал людям, уходящим на заработки, получать «прокормежное письмо», своеобразный паспорт. В таком письме указывались приметы человека и дата, когда крестьянин должен вернуться домой. Мужик без этого документа считался «гулящим», его ловили и отправляли на каторжные работы.



Подорожная грамота 1717 года, выданная архангелогородским комиссаром Перелешиным плотникам Кинешемского посада Ивану Затыкину и Василию Калинину.

Отходники нанимались на сельскохозяйственные работы в другие вотчины. В городах они работали на фабриках, становились извозчиками, нанимались в дома к городским жителям. Зимой, после окончания сельскохозяйственных работ, некоторые мужики отправлялись в извоз — перевозили зерно, муку, крупы.

Для помещичьих крестьян дополнительным источником дохода помимо сельского хозяйства являлись подсобные промыслы. Часто целые деревни специализировались на определенном ремесле. Село Павлово на Оке славилось мастерами-замочниками и кузнецами. Управляющий имением Дурново Вятской губернии рассказывал о занятиях крестьян: «занимаются извозным промыслом, кузнечным, сапожным, столярными мастерствами, выделкою кож, кровельной и каменной, печной работами, деланием деревянной и глиняной посуды...»

Благодаря своему ремеслу крестьяне могли разбогатеть и стать зажиточными. Таки-

ми были крепостные Трубецких, проживавшие в слободе Ольшанке Новооскольского уезда. Гости Трубецких писали, что у местных крестьян «нет одежды домашнего приготовления, не бывает своих мясных харчей или домашней птицы; все это приобретается ими покупкою», а их земельные наделы обрабатывают «наемные руки жителей соседних русских селений».

Зажиточные крестьяне давали деньги под проценты другим крестьянам. Первый крестьянский банк открылся в 1882 году. До его появления государство выдавало ссуды только дворянам и купцам. Поэтому крестьянин мог либо занять у богатого соседа, либо обратиться к господину. В 1844 году крепостные помещика Дурново, имевшие уже несколько тысяч десятин, собирались приобрести миром еще три тысячи по 25 рублей за десятину, на что просили у помещика ссуду. Эти займы крестьяне либо возвращали с процентами, либо отрабатывали на земле.

ДОКУМЕНТ

Крестьянский паспорт

Сначала это был обычный лист бумаги, на котором от руки описывались приметы крепостного. Чаще всего помещик указывал рост, а затем писал произвольно выбранные приметы: «черноглазый», «в правом ухе серга». Подделать такой документ не составляло труда, и этим пользовались крестьяне, бежавшие от своих господ. Проверить, выдавал тот или иной помещик паспорт своему мужику или нет, было почти невозможно. Поэтому в 1744 году в Россий-

ской империи ввели печатные паспорта. Отныне их выдавало только государство.

Введение печатных паспортов ударило по интересам предпринимателей. Промышленники Строгановы обнаружили, что из тысяч рабочих на соляных приисках только единицы имеют печатный паспорт. У остальных были обычные разрешения от владельцев. Тысячи мужчин остались без заработка, а Строгановы потеряли 60 000 рублей дохода.



ЦИФРЫ

≈ 750
рублей

составляет сегодня покупательная способность 1 рубля XVIII века



ДЕНЬГИ В ЛИТЕРАТУРЕ

Разумихин — фамилия со смыслом

ГЕРОЙ «ПРЕСТУПЛЕНИЯ И НАКАЗАНИЯ» ДМИТРИЙ РАЗУМИХИН ВЫЗЫВАЕТ ИСКРЕННЕЕ УВАЖЕНИЕ. ПОКА РАСКОЛЬНИКОВ МЕЧТАЕТ МОМЕНТАЛЬНО РАЗБОГАТЕТЬ, РАЗУМИХИН **ПОСТОЯННО ИЩЕТ СПОСОБЫ ЗАРАБОТКА.**

У главного героя Родиона Раскольникова денег постоянно нет, однако он не предпринимает ничего, чтобы это исправить, а лишь думает о том, как бы моментально разбогатеть. Антиподом Раскольникова в романе выступает его друг Дмитрий Разумихин. Он хоть и не богаче своего товарища, но неудачи и тяжелые условия быта не приводят его в уныние, не ожесточают — не изменяя своим идеалам, герой постоянно трудится, чтобы выбраться из бедности и стать успешным.

Достоевский пишет про Разумихина, что, как и Раскольников, «был он очень беден». Однако не продал деньги матери и сестры, а «решительно сам, один, содержал себя, добывая кой-какими работами деньги». Из-за безденежья молодой человек был вынужден бросить

университет, но он решительно нацелен восстановиться там как можно скорее и делает для этого все возможное. Обычные студенческие подработки — уроки и переводы — знакомы ему очень хорошо. У него почти всегда есть работа, причем не только для себя: он и с Раскольниковым, своим товарищем, легко делится ею.

Ближе к концу романа Дмитрий даже затевает предпринимательский проект в области книгоиздания. Он собирается переводить и издавать иностранную литературу. В эту деятельность Разумихин хочет вовлечь и Раскольникова, и его сестру Авдотью: «нужно много труда, но мы будем трудиться, вы, Авдотья Романовна, я, Родион... Будем и переводить, и издавать, и учиться, всё вместе». На первых порах, как можно понаблюдать, предполагается издать пять-шесть

книг, для чего необходим бюджет в две тысячи рублей. Разумихин все рассчитал, но не спешит со своим стартапом, понимая, что помимо средств потребуются и знания.

Трудом добыл «золотую жилу»

Разумихин всегда весел и энергичен: «никакие неудачи его никогда не смущали и никакие дурные обстоятельства, казалось, не могли придавить его». Он твердо следует своему кодексу убеждений. И этот кодекс, в отличие от «теорийки» Раскольникова, позволяет сильной личности изменить мир к лучшему, не размываясь на мелочное самокопание и не затевая бессмысленной розни с окружающими.

Настойчивость и упорство наводят Разумихина на «золотую жилу» — на



По материалам,
представленным
компанией ПАКК

Кадр из сериала «Преступление и наказание» (2007). На фото — Владимир Кошевой в роли Раскольникова и Сергей Перегудов, сыгравший Разумихина.

Разумихин всегда весел и энергичен: «никакие неудачи его никогда не смущали и никакие дурные обстоятельства, казалось, не могли придавить его».

Это нежелание брать дядины деньги очень важно. Нетрудно представить, что другой племянник взял бы тысячу и стал ее проедать. Например, если каждый год платить дяде обещанные шесть процентов (60 рублей) и еще 140 рублей тратить на себя, то эту тысячу можно растянуть на пять лет. Потом, конечно, произошел бы скандал: деньги кончились, а чистый долг дяде — триста рублей. Но человека, который не думает о будущем, такие далекие перспективы не волнуют.

Были и другие способы преждевременно и дурно распорядиться дядины деньги. Можно было вложить их в первую попавшуюся предпринимательскую идею, не дожидаясь, пока накопится необходимый опыт и возникнет удобный момент. И такое решение, скорее всего, привело бы к краху. Разумихин рассудил трезво и ни в какую авантюру не ввязался. При этом нельзя сказать, что осторожность, хладнокровие и терпение — его природные качества.

Знания плюс трезвый расчет

Разумихинское отношение к деньгам задано не темпераментом и характером, а глубоко усвоенным и вошедшим в привычку убеждением. Не рассуждая о психологических основах, можно просто сказать, что именно такие установки — бережливость, терпение, внимательность, стремление быть экспертом в одной области, сознание широкого круга доступных возможностей — полезны любому человеку.

Чтобы запустить издательский проект, потребовалось два ключевых ресурса: знания и начальный капитал. Знания и опыт Разумихин приобрел своей предшествующей работой — «уже два года скоро по издателям шныряю и всю их подноготную знаю». Речь идет о двух видах знания. Во-первых, «главная основа предприятия в том, что будем знать, что именно надо переводить». Разумихину известны несколько таких сочинений, «что за одну только мысль перевести и издать их можно рублей по сути взять за каждую». Во-вторых, Разу-

михин убежден, что владеет и организационно-технической стороной издательского дела, знает рынок: «...уж начтет собственнo хлопот по делам, типографий, бумаги, продажи, это вы мне поручите! Все закоулки знаю!»

Теперь скажем несколько слов о капитале. Он складывается из двух тысяч рублей: одна — от дяди и еще одна — от Авдотьи Раскольниковой («вы дадите другую тысячу, из ваших трех, и вот и довольно на первый случай»). Очевидно, меньшей суммы не хватило бы даже на первый случай. Поэтому Разумихин и не пытался начать собственный издательский проект, пока мог распорядиться только одной дядиной тысячей. Это тоже важный фактор: начинающий предприниматель должен четко понимать, сколько средств ему понадобится, чтобы запустить дело. Недооценить эту сумму — значит обречь себя на неудачу.

Достоевский не сообщает, удался ли план Разумихина, и не дает никаких подробностей о первых шагах. Мы знаем лишь то, что в университете Дмитрий Прокофьевич успешно восстановился и от своей цели отступать не собирался. В эпилоге автор рассказывает, что Разумихин задумал использовать прибыль от первых лет издательской деятельности для переселения в Сибирь, «где почва богата во всех отношениях, а работников людей и капиталов мало». С одной стороны, в этом видится несколько смутная, лишенная прочной экономической основы фантазия. С другой — Разумихин понимает, для чего ему нужны деньги, и именно поэтому обращается с ними ответственно.

Отметим, что сам Достоевский вел свои финансовые дела не лучшим образом, но был далек от романтической позы пренебрежения к деньгам. В «Преступлении и наказании» да и в других книгах он открыто восхищается самообладанием и целеустремленностью людей, способных разумно и дальновидно управлять материальными средствами, не теряя при этом человечности. Разумихин, пожалуй, самый яркий из героев этого рода.

Толкуем рынке ему встречается книготорговец Херувимов, издатель научно-популярной литературы. Разумихин становится для Херувимова не только переводчиком и редактором, но и отчасти консультантом.

Многие исследователи приходили к выводу, что в любом деле человек становится профессионалом мирового уровня, когда наберет десять тысяч часов практики. Для этого надо заниматься три года по десять часов в день или пять лет по шесть часов в день, или десять лет по три часа в день. Разумихин, «уже два года работавший на других», вполне мог тратить на развитие своих редакторских и переводческих навыков по шесть часов в день. Значит, за плечами у него уже два года опыта из пяти, необходимых для профессионализма.

Весьма показательно, что Разумихин может воспользоваться деньгами своего дяди, но не спешит делать это. Раскольникову и его родным он рассказывает об этом так: «Вот в чем дело: есть у меня дядя, а у этого дяди есть тысяча рублей капиталу, а сам живет пенсионером и не нуждается. Второй год как он пристает ко мне, чтоб я взял у него эту тысячу, а ему бы по шести процентов платил. Я штуку вижу: ему просто хочется мне помочь; но прошлого года мне было не надо, а нынешний год я только приезда его поджидал и решил-ся взять».

НЕДЕЛЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ ДЕТЕЙ И МОЛОДЕЖИ



Дружи
с финансами

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН



МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

9–15 АПРЕЛЯ
2018 ГОДА
в Томске



программу мероприятий
и подробности смотри на

VLFin.ru