



ваши личные

№3 (128)  
МАРТ 2021

# финансы

семейный журнал

ТЕМА НОМЕРА

## Хлынули волной

Чем опасен массовый уход  
банковских вкладчиков  
на фондовый рынок

С. 22

### ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

**Александр Постников:** «Я зарабатывал серьезные деньги, но покончил с бизнесом и вернулся в театр» // **С. 16**

### ВАШЕ ПРАВО

**Закон об удаленной работе:** что нужно знать о новой форме занятости сотрудникам и работодателям // **С. 8**



**АКТУАЛЬНО**

**Осложнения застрахованы:** работают ли страховки от негативных последствий прививки от ковида и стоит ли их покупать? **С. 6**

**ЛИКБЕЗ:**

Кто есть кто: чем банки отличаются от КПК? **С. 3**

**СОБЫТИЕ:**

Круглый стол: в Томске обсудили проблему «обманутых пайщиков» **С. 4**

**ВАШЕ ПРАВО:**

Работа из дома: правила и нюансы удаленной трудовой занятости **С. 8**

**ЛАЙФХАК:**

Как справиться с долгами — рекомендации эксперта по финграмотности и советы психолога **С. 12**

**ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:**

**Александр Постников** о первом заработке на пошиве джинсов и о том, как большая зарплата чуть не стоила ему жизни **С. 16**

**ТЕМА НОМЕРА:**

Каждому по ИИС — к чему приведет наплыв новичков на фондовый рынок и уберегут ли их меры ЦБ от потери денег **С. 22**

**ДНЕВНИК ЧИТАТЕЛЬНИЦЫ:**

Марина Голикова о выгоде рефинансирования ипотеки и о тонкостях применения налоговых вычетов **С. 26**

**СВОЙ БИЗНЕС:**

Любимое дело — это навсегда: кинолог Олег Марков о том, как открыл бизнес, располагая только знаниями и опытом **С. 28**

**ИСТОРИЯ:**

Деловые женщины XVIII века — как дворянки получили право владеть и распоряжаться землей и почему эпоха независимости длилась недолго **С. 31**



**ЛИКБЕЗ**

# Банк и КПК: в чем разница?

Одна из насущных задач людей — приумножить свои сбережения, сохранить их и создать пассивный источник дохода. Когда человек ищет организацию под свои цели, то не видит разницы между банком и кредитным кооперативом. **На первый взгляд все однотипно:** приходишь в офис, там встречают сотрудники, далее следует подписание договора, передача денежных средств и ожидание результата от «работы» денег. Давайте разберемся, кто есть кто.



**Елена ЕЖОВА**  
юрист АНО  
«ПродЭо»

**Что такое КПК и что такое банк?**

КПК — это добровольное объединение лиц (как физических, так и юридических), созданное для финансовой взаимопомощи друг другу. КПК является некоммерческой организацией, у нее нет цели извлечения прибыли. Банк — это кредитная организация, основная цель которой — извлечение прибыли. Из определения понятий следует существенная разница. Важно помнить, что деятельность банков и КПК регулируется разными законами, это значит, что у них разные цели, задачи, мера ответственности, организация и ее регулирование. Мало кто знакомится с законодательством перед подписанием договора. Слог законодателя весьма специфичен и сложен для восприятия.

**Чем отличаются КПК и банк буквально?**

■ **Сотрудничество**

Банк может выдать кредит (заем) или принять вклад у любого, кто соответствует его критериям. В КПК получить заем или разместить сбережения невозможно, не являясь его членом.

■ **Управление**

Банком управляют учредители и совет директоров. Эти лица задают политику банка независимо от желаний клиентов. В управлении КПК высшую силу имеет общее собрание его членов, любой пайщик может быть избран в состав исполнительного органа и участвовать в управлении кооперативом и формировании его деятельности.

■ **Прибыль**

Прибыль банка уходит узкому кругу лиц — учредителям и акционерам, прибыль КПК делится между всеми пайщиками.

■ **Страхование сбережений**

Банковские вклады подлежат обязательному страхованию, иначе банк не получит лицензию на привлечение денежных средств. КПК не входят в государственную систему страхования вкладов.

Несмотря на внешнюю лояльность КПК и видимую привлекательность повышенных процентных ставок, после размещения сбережений часто возникают ситуации, когда пайщики не могут получить свои деньги обратно, не говоря уже о компенсации. Причин для этого может быть масса, в основном они сводятся к проблемам в финансовой деятельности КПК либо к мошеннической схеме, маскирующейся под КПК. В обоих случаях алгоритм действий одинаков — предъявить претензию о возврате денежных средств. Если реакции не последовало либо поступил отказ, нужно обратиться с иском в суд.

**Что сделать, чтобы минимизировать риски и не потерять сбережения?**

Благодаря обязательной системе страхования сумма вклада в банке застрахована в пределах 1,4 млн рублей. Что касается КПК, то перед заключением договора о передаче сбережений следует быть крайне внимательным и принять решение только после того, как выполнены четыре шага:

- 1 Внимательное изучение договора — оценить, разъясняются ли все права? Право участвовать в управлении, знакомиться с уставными документами, вносить предложения и возражения;
- 2 Сбор информации о деятельности КПК: не объявлен ли он банкротом, не ликвидируется ли, формирует ли КПК ежегодную налоговую отчетность. Запросить выписку из ЕГРЮЛ (все это в свободном доступе на интернет-ресурсах);
- 3 Выяснение на сайте Банка России, состоит ли КПК в реестре саморегулируемых организаций (СРО). Если КПК вышел из СРО и в течение трех месяцев не вступил, то лучше держаться от него подальше;
- 4 Обратиться внимание на то, какую ставку по договору вам обещают: максимальная ставка в КПК не может быть выше ключевой ставки, умноженной на коэффициент 2.

# Пирамида на паях

## В Томске обсудили ситуацию с кредитными кооперативами

ЧТО ДЕЛАТЬ С ОЧЕРЕДНОЙ ВОЛНОЙ ФИНАНСОВЫХ МОШЕННИЧЕСТВ, КОГДА ОРГАНИЗАЦИЯ ПОД ВИДОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КООПЕРАТИВА ПРИВЛЕКАЕТ ДЕНЬГИ ГРАЖДАН ПОД БАСНОСЛОВНЫЙ ПРОЦЕНТ, **обсуждали 17 марта на круглом столе.** ОН ПРОХОДИЛ ПО ИНИЦИАТИВЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» И ТОМСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ ОНФ. НА ВСТРЕЧЕ ПРИСУТСТВОВАЛ ЗАМГУБЕРНАТОРА АЛЕКСАНДР ФЕДЕНЁВ, А ТАКЖЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ УМВД, УФАС, ЦБ, ДЕПУТАТЫ И ЖУРНАЛИСТЫ.



текст:  
Олеся  
БУТОЛИНА

**Р**екордное снижение ставок по банковским вкладам привело к тому, что россияне стали забирать деньги из кредитных учреждений и хранить их дома или искать альтернативные способы вложений. Одним из них стали кредитные потребительские кооперативы.

По данным Банка России, жители Сибири уже доверили в 2020 году порядка 6 миллиардов рублей КПК, зарегистрированным на территории СФО. Свыше 500 млн рублей приходится на Томскую область.

В Томской области действует больше десятка кооперативов, куда население несет свои деньги. Взамен им обещают немислимые по сегодняшним меркам проценты: одни 16 %, другие 28 %, а третьи и вовсе 30 %. И нередко все заканчивается тем, что люди, вложившие в кооператив все свои накопления, остаются ни с чем — организация ликвидируется или становится банкротом. Для помощи таким людям РЦФГ и ОНФ создали Антикризисный центр. Только за январь-февраль 2021 года в него обратились более ста томичей, которые не смогли вернуть средства, ущерб составил десятки миллионов рублей. Всего же за время работы Антикризисного центра за помощью обратились несколько сотен томичей.

По словам сопредседателя регионального штаба ОНФ Константина Юденко, сегодня шесть кредитно-потребительских кооперативов (КПК) и потребительских кооперативов (ПК) в нашем регионе не могут исполнить обязательства перед пайщиками. На очереди еще три кооператива.

— Поэтому мы бьем тревогу и решили провести круглый стол, пригласив разных экспертов. Только объединив усилия, можно предупредить томичей, которые еще не успели отнести свои сбережения мошенникам, — отметил Юденко.

Кооперативы под видом законной деятельности работают по принципу финансовой пирамиды, которая рано или поздно схлопывается. Но не всегда люди знают, что делать в таких случаях, рассказал руководитель проекта «Ваши личные финансы» Михаил Сергейчик.

— В нашем Антикризисном центре мы оказываем юридическую помощь пострадавшим пайщикам в зависимости от ситуации: составление претензии, заявления на включение в реестр кредиторов или других документов. Делаем мы это совершенно бесплатно. При том, что когда кооператив закрывается, на дверях тут же появляется объявление о «юридической помощи». И тариф там от 40 тысяч рублей, — пояснил Сергейчик.

Несмотря на громкое банкротство старейшего кредитно-потребительского кооператива «Первый Томский», которое случилось в конце 2019 года, оставив несколько тысяч жителей региона без денег, люди продолжают доверять свои кровные подобным организациям. На очереди пайщики потребительского кооператива «Семейные сбережения». Перед Новым годом офис ПК в Томске на улице Вокзальной закрылся, а сотрудники перестали выходить на связь.

— Ранее активно рекламировался и привлекал средства томичей КПК «Зенит». А теперь вместо него к нам в город зашел «Зенит-2», — говорит Михаил Сергейчик. — Его сотрудники обзванивают пайщиков первого «Зенита», предлагают заключить некие соглашения о реструктуризации. При этом «Зенит-2» находится в реестре членов саморегулируемых организаций, но зарегистрирован в другом регионе. Если первый «Зенит» был из Петрозаводска, то второй из Ульяновска. Пайщики рассказывают, что их заставляют забирать документы из правоохранительных органов и расторгать соглашения о том, что они пайщики. Но если кооператив уходит в стадию ликвидации, а ты не пайщик, то сразу лишаешься возможности попасть

в первую очередь при возврате денежных средств. То есть денег можно просто не дожидаться никаких.

При этом наказание, которое грозит такой финансовой организации со стороны Центробанка, — это ее ликвидация.

— И мы это наблюдали на примере КПК «Уран», который смог привлечь около 120 млн рублей от жителей региона, — добавил руководитель проекта «Ваши личные финансы». — Мы помогли пайщикам перевести это в стадию банкротства. Потому что если назначается ликвидация, этим занимаются владельцы, которые благополучно исчезают. Подобная ситуация повторяется с «Зенитом», который сейчас находится в стадии ликвидации по требованию ЦБ. Причем еще в декабре 2019 года он был исключен из СРО и ему запретили принимать вклады от населения, а он работал аж до ноября 2020 года. Надо разбираться, где есть пробелы в законодательстве, позволяющие мошенникам так нагло работать.

Однако чтобы люди массово понесли деньги в кооперативы, они должны узнать о существовании последних. И с этим проблем нет вообще: реклама идет из центральных телеканалов, рекламных газет, баннеров. Зачастую она нарушает законодательство: мелкий шрифт, недостоверные сведения, искаженный смысл. К примеру, некоторые кооперативы пишут о страховании средств граждан, тогда как в реальности страхуют свои риски возникновения убытков от предпринимательской деятельности.

Нередко кооперативы используют схему так называемых «тетрадных вкладов», когда люди вкладывают средства, но не числятся в пайщиках и не проходят ни в каких отчетностях. И выясняется это уже после закрытия организации. Поэтому рассчитывать на возврат средств вообще не приходится.

Управляющая Отделением Томск Банка России Елена Петроченко напомнила, что в полномочия регулятора входит выявление нелегальных кредиторов, информация о которых передается в правоохранительные органы.

— Действительно, до недавнего времени единственным способом регулирования деятельности кооперативов было направление предписаний — запрет на привлечение новых пайщиков, запрет на привлечение сбережений граждан и контроль за их выполнением. Однако было сложно заставить их выполнять эти требования и решения суда. По закону суд дает полгода на ликвидацию и расчет с кредиторами. По истечении этого срока исполнительные листы направляются приставам, и мы после каждого квартала требуем от УФССП отчет о проделанной работе. И, как правило, дела идут довольно вяло.

Однако в федеральный закон № 190 были внесены изменения, касающиеся кредитных потребительских кооперативов. Главное новшество вступает в силу с октября текущего года, в частности ужесточаются территориальные требования к созданию КПК. Ранее они могли быть зарегистриро-

ваны в любом регионе страны и работать в любой точке России. Теперь в течение трех лет после создания кооператив вправе действовать лишь в двух граничащих между собой муниципальных образованиях. Например, в Томске и Томском районе. Через три года успешной деятельности КПК сможет расширить деятельность на соседний регион, например на Кемеровскую область. «То есть никакие кооперативы из Ульяновска в Томске в принципе появиться не смогут», — уточнила представитель Центробанка.

Все работающие на сегодняшний день КПК должны привести учредительные документы в соответствие с этой нормой к июлю и начать работать с октября по закону или прекратить свою деятельность. Санкции за нарушения остаются те же. Что касается случаев, когда кредитно-потребительский кооператив преобразовывается в потребительский или производственный, закон теперь запрещает подобную реорганизацию. Все юрлица, которые получились в результате реорганизации КПК, отныне тоже должны иметь форму КПК.

Однако закон никак не регулирует деятельность растущих как грибы после дождя потребительских кооперативов. Именно они сегодня чаще всего рекламируют свои услуги, заманивая граждан заоблачными процентами, не имея при этом настоящих лицензий. А обычные люди, не умеющие отличить признаки мошенников, доверяют рекламе: раз рекламируются в СМИ, значит, все легально. Сколько томичей стали пайщиками ПК и сколько денег потеряли, еще предстоит выяснить — сейчас эта сфера полностью находится в серой зоне. Хотя чуть ли не в каждой рекламной газете сегодня можно найти зазывные материалы потребительских кооперативов, обещающих высокую доходность.

К сожалению, УФАС далеко не всегда поспевает наказывать их за недобросовестную рекламу. Как вышло с ПК «Росинвест»: пока вынесли постановление о штрафе, должностное лицо уже было осуждено. Рекламодатели же успевают переделывать макет рекламы на момент рассмотрения административных материалов. И тогда нет оснований отказывать им в размещении нового вида рекламы. Общественники предложили наладить взаимодействие с ведомством, чтобы информация о нелегальных кредиторах и рекламе их услуг оперативнее поступала в работу.

По итогам дискуссии заместитель губернатора Томской области Александр Феденёв предложил сформулировать предложения по усилению законодательства, регулирующего деятельность КПК и ПК. Готовый пакет инициатив можно будет представить на обсуждение в Госдуме РФ при участии депутатов от нашего региона. В завершение заседания Александр Феденёв подчеркнул, что совместными усилиями власти, правоохранителей, общественников и волонтеров нужно создать мошенническим организациям условия, в которых им станет невероятно сложно работать в Томской области.

**6**  
КПК и ПК в области не могут выполнять обязательства перед пайщиками

На очереди еще три кооператива.

# Страховка от неблагоприятных последствий вакцинации: гарантия безопасности или заработок на страхе?

С 15 ЯНВАРЯ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ НАЧАЛАСЬ ВАКЦИНАЦИЯ ОТ КОРОНАВИРУСА. ОДНАКО МНОГИЕ ВЫСКАЗЫВАЮТ ОПАСЕНИЯ ПО ПОВОДУ НЕИЗУЧЕННОСТИ ВАКЦИНЫ И ОТСУТСТВИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ПО ДОЛГОСРОЧНЫМ ПОСЛЕДСТВИЯМ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ. НА ФОНЕ СОЦИАЛЬНОЙ ТРЕВОЖНОСТИ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ НАЧАЛИ ПРЕДЛАГАТЬ НОВЫЙ ПРОДУКТ, ГАРАНТИРУЮЩИЙ ПОЛУЧЕНИЕ ВЫПЛАТ ПРИ НАСТУПЛЕНИИ НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ПОСЛЕ ПРИВИВКИ ОТ КОВИДА. МЫ РЕШИЛИ РАЗОБРАТЬСЯ, **действительно ли необходима такая страховка** ИЛИ ЭТО ПУСТАЯ ТРАТА ДЕНЕГ, НА ЧТО СТОИТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ПОДПИСАНИИ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ И КАК НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ МОШЕННИКОВ.

**текст:**  
Валентина  
БЕЙКОВА

## Прививочная кампания

По данным Облздора, сделать прививку от коронавируса могут все жители области старше 18 лет, не имеющие на момент постановки вакцины симптомов ОРВИ, а также некоторых противопоказаний. Оставить заявку на прививку можно через сайт covidtomsk.ru, портал «Госуслуги», по единому номеру телефона 122 (набрав после ответа системы в тоновом режиме 8), по горячей линии 8 (3822) 516-616 или через регистратуру поликлиники по месту прикрепления. Все обращения вносятся в единый список и передаются в пункты вакцинации медорганизаций. Сотрудники поликлиник обзванивают записавшихся и приглашают на процедуру в соответствии с очередностью и по мере поступления вакцины в регион. До конца 2021 года планируется привить не менее полумиллиона жителей Томской области.

## Реальная защита или финансовая авантюра?

Мы обратились в страховые компании, работающие на территории Томской области, и попросили прокомментировать появле-

ние нового продукта на страховом рынке региона.

— Появление страховых продуктов нам диктует новая реальность. Сейчас население будет ставить прививку от COVID-19, с которой связано много опасений. Поэтому наша компания приняла решение составить такой актуальный социальный продукт, чтобы наши клиенты могли получить выплаты, если будут какие-то негативные последствия, — рассказывает директор томского филиала ПАО СК «Росгосстрах» Жанна Вайвод. — Кроме того, в программе страхования предусмотрена вакцинация от таких болезней, как дифтерия, столбняк, гепатит В, корь, краснуха, грипп, пневмококковая инфекция. Страховку «Иммунитет без риска» мы начали предлагать с начала этого года. На сегодняшний день ее приобрели более 150 человек. Страховая премия по продукту составляет 1 000 рублей, страховая сумма в случае возникновения неблагоприятных последствий — миллион рублей. Страховым случаем является любое осложнение, которое стало отклонением в здоровье. Например, у человека не было какого-то заболе-

вания, он поставил прививку и оно появилось. Пока выплаты по этому продукту не осуществлялись.

Не стоит забывать, что есть граждане, которые в принципе отказываются от прививок, но это не говорит о том, что они не могут заболеть. Для таких клиентов компания разработала страховую программу «Восстанови здоровье», которая предполагает реабилитацию после перенесенных COVID-19, инсульта или травмы головы.

— Продукт был создан в разгар пандемии, на сегодняшний день страховку приобрели 382 человека, — рассказывает Жанна Вайвод. — В конце октября 2020 года девушка-клиент приобрела полис «Восстанови здоровье». Впервые переболела COVID-19 в декабре, вылечилась, собрала необходимый пакет документов в январе 2021-го и на конец февраля для нее было организовано реабилитационно-восстановительное лечение в санатории Сочи на 14 дней. Страховая компания полностью оплачивает лечение, авиабилеты к месту и обратно, а также проживание и питание. Пока это единственный случай обращения за выплатой клиента на территории Томской области.

Активно предлагает своим клиентам застраховаться от неблагоприятных последствий вакцинации еще одна страховая компания — САО «ВСК». Примечательно, что продукт существует уже несколько лет, но в 2021 году в нем был расширен перечень вакцин.

— В продукт «Прививка без риска» включены самые востребованные услуги помощи при возникновении осложнений после вакцинации (в том числе от COVID-19): амбулаторно-поликлиническая помощь, скорая медицинская помощь, экстренная стационарная помощь. В перечень вакцин входят все виды прививок, разрешенных и зарегистрированных в РФ, а также все типы вакцинаций: обязательная и профилактическая, — рассказывает директор томского филиала САО «ВСК» Тимур Токпанов. — Стоимость продукта — 500 и 1 000 рублей. В зависимости от выбранного варианта программы страховые выплаты составят 50 и 100 тысяч рублей соответственно. В перечень страховых рисков включены многие последствия, в том числе постинъекционные абсцессы, кровотечение, отек Квинке и другие.

Как оказалось, не все страховщики поддались тренду и бросились продавать новые страховки. Более того, нашлись и те, кто считает предложение подобных продуктов некой финансовой авантюрой.

— Страхование распространяется на те виды рисков, которые легко можно про-

считать, привлекая статистические методы анализа. Если бы мы сегодня наверняка знали, сколько осложнений бывает от вакцины против COVID-19 и насколько опасны эти осложнения, мы бы точно могли сказать, что стоимость полиса составит, к примеру, 100 рублей, а выплаты — 10 тысяч рублей. Но для этого нужен точный расчет: сколько осложнений бывает после вакцинации, у людей какого возраста, возникают ли они на фоне хронических заболеваний и каких, — отметил председатель совета директоров АО СК «Комстра-Томь» Вадим Чмух. — В России и во всем мире вакцинация только началась, статистические данные мы получим через год, а то и через два. Тогда точно можно будет рассчитать страховой тариф. Сегодня же это выглядит как некая авантюра — рассчитать стоимость полиса, когда неизвестно, сколько осложнений возникнет и какой тяжести они будут.

## Правила финансовой безопасности

Если вы решили приобрести страховку от неблагоприятных последствий вакцинации, эксперт Национального центра финансовой грамотности Наталья Шумакова советует внимательно отнестись и к выбору страховой компании, и к условиям программы страхования.

— Чтобы проверить, не столкнулись ли вы с мошенниками, следует зайти на официальный сайт компании, найти раздел с официальной информацией, изучить номер лицензии. Открыть сайт Банка России и найти эту страховую в реестре страховых компаний, которые имеют лицензию на территории РФ. Если компания в списке есть, значит, они не мошенники, — объясняет Наталья Шумакова. — Далее внимательно читаем условия: какие риски покрывает страховка, на какую сумму, как оценивают ущерб, какие нужны будут документы, как нужно будет доказывать, что наступил ущерб здоровью именно в результате прививки. Помним про период охлаждения в 14 дней, в течение которого вы можете отказаться от страховки и вернуть деньги. Кроме того, если вы передумали ставить прививку и случай, от которого страховались, не наступил, деньги тоже могут вернуть. Но этот момент должен быть прописан в договоре.

Эксперт отмечает, что важно следить за общим объемом всех страховок, которые вы покупаете, чтобы они не стали бременем для семейного бюджета.

— Страховки должны занимать не больше 5 % бюджета. Если вы входите в этот лимит, у вас есть переживания по поводу возможного заражения, вас это сильно тревожит, то можно рассмотреть этот вариант страхования, — рекомендует Наталья Шумакова.

## С точки зрения закона

— При подписании договора страхования нужно внимательно изучить все условия, верить на слово сотрудникам компании нельзя. Сотрудник может быть некомпетентен в этом вопросе либо может ввести в заблуждение с целью заключения договора страхования, так как от этого зависит размер его заработной платы. Вернуть деньги в этой ситуации невозможно, так как доказать обман сотрудника практически нереально. Суд откажет в удовлетворении подобных исков, так как в договоре страхования содержатся пункты о том, что застрахованному разъяснены и понятны условия страхования, и под этими пунктами стоит подпись клиента, — рассказывает юрист Мария Родченко.

Срок выплаты страхового возмещения при наступлении страхового случая и соблюдении всех формальностей составляет обычно 30 дней.

— Если компания отказывается признать случай страховым и выплатить страховое возмещение, необходимо направить претензию заказным письмом с уведомлением. Если претензия не будет удовлетворена, то обращаться в суд, — поясняет правозащитник. — Если вас не устраивает размер страхового возмещения, можно обратиться в суд для взыскания недоплаченной суммы, предварительно написав претензию в страховую компанию.

# Удаленная работа в законе

## Как мы будем жить при легализованной удаленке

В ДЕКАБРЕ 2020 ГОДА ПРЕЗИДЕНТ ВЛАДИМИР ПУТИН ПОДПИСАЛ ЗАКОН ОБ УДАЛЕННОЙ РАБОТЕ. ОН ДОПОЛНЯЕТ И ДЕТАЛИЗИРУЕТ ГЛАВЫ ТРУДОВОГО КОДЕКСА, ПОСВЯЩЕННЫЕ ОСОБЕННОСТЯМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ. **С 1 января 2021-го закон вступил в силу**, и мы решили разобраться, как он работает, чего ждать сотрудникам и владельцам бизнеса, а также какие подводные камни скрываются в нововведениях.

текст:  
Катерина  
МААС

### Ресурсы, права и обязанности

Новый закон предусматривает доступность удаленной работы наравне с уже существующими формами занятости. Так, в законе введены три новых ключевых понятия регулирования труда:

- дистанционная (удаленная) работа — выполнение рабочих обязанностей вне стационарного рабочего места, вне места нахождения работодателя;
- временная дистанционная (удаленная) работа — возможность официально вывести сотрудника, работающего по трудовому договору, из офиса;
- комбинированная дистанционная (удаленная) работа — совмещение выполнения рабочих обязанностей как в офисе, так и вне его.

По новым правилам работодатель сам решает, стоит ли переводить сотрудников на удаленку, согласие сотрудника не требуется. Правда, касается это только чрезвычайных ситуаций. При этом работодатель обязан предоставить людям все необходимое оборудование или возместить затраты на при-

обретение или использование собственных технических средств.

Одно из важных нововведений в связи с официальным статусом удаленки — понятие «личное время», работа в которое рассматривается как сверхурочная и оплачивается соответствующим образом. Предполагается, что эта норма позволит бороться с неожиданными сообщениями и задачами в рабочем чате, например в восемь утра субботы.

Конечно же, удаленным сотрудникам продолжат оплачивать командировочные расходы, если таковые появятся. При этом новые нормы дают работодателю право уволить сотрудника, если тот не выходит на связь более двух дней без уважительной причины.

### Мнения сторон

Несмотря на то, что во время локдауна из-за пандемии коронавируса многим компаниям пришлось экстренно создавать возможности для удаленной работы, в большинстве своем работодатели пока не очень понимают, как будет работать новый закон и чем он поможет.



**16 %**  
россиян  
перешли  
на удаленный  
режим  
полностью  
или частично.

Доля россиян, работающих удаленно, во время режима самоизоляции из-за коронавируса выросла в восемь раз. До пандемии так трудились только 2 %.

По данным  
ВЦИОМ, 2020

— В нашей школе пока нет чисто удаленных сотрудников. На удаленную работу переходили всем офисом весной 2020 года, но на трудовые отношения это никак не повлияло. Честно сказать, пока не очень понимаю, что меняет новый закон, кроме введения нового понятия в Трудовой кодекс, — говорит Ольга, владелица языковой школы.

А вот у сотрудников идея постоянной работы на удаленке вызывает разные мнения. Впрочем, некоторые просто не знают, что теперь у них есть право запросить у работодателя возмещение затрат на оборудование рабочего места дома.

— Когда работодатель предлагает сотрудникам перейти на удаленку, следует помнить, что он это делает в первую очередь в своих интересах, а не ради комфорта сотрудников. Работодателю прежде всего хочется сократить издержки. Если вы работаете в офисе, работодатель обязан обеспечить вам рабочее место и оборудование. Если вы работаете из дома, то работодатель перекладывает эту обязанность на вас, благодаря чему и уменьшает расходы на офис. Качество этого рабочего места — тоже проблема работника. Есть ли у вас отдельная комната, удобный стол и стул, хорошо ли ведут себя соседи, не перекладывают ли на улице асфальт — работодателя это не волнует. При этом жилищные условия большинства из нас не подходят не то что для работы из дома, а даже для того, чтобы проводить там много времени. Я полагаю, что через некоторое время значительная часть удаленщиков будет вынуждена перебраться в коворкинги и оплачивать их за свой счет именно потому, что дома нет для работы нормальных условий, — считает Татьяна, сотрудница консалтинговой фирмы.

— Строго говоря, отдельная глава про удаленку была в ТК и до локдауна. Думаю, что эти изменения были бы и без него, но пандемия все ускорила. Не могу сказать, что это какие-то революционные изменения. Но очень хорошо, что четко прописан запрет снижать зарплату только за сам факт работы на удаленке. Это действует и для тех, кого перевели из офиса на удаленку, и для тех, кого только принимают на новую работу. Есть вопросы по поводу того, как будет работать эта норма, но в целом это позитивное изменение, надеюсь, что оно поможет работникам, — делится мнением Марк Войцеховский, юрист.

### Особенности нового закона

Марк внимательно изучил новый закон и дал несколько советов работодателям и сотрудникам.

— Я рекомендую обратить внимание и организациям, и работникам на витальные вопросы для удаленки — как проверить наличие сотрудника на месте, результат работ и обмен информацией в целом. Теперь такие правила должны быть указаны в трудовом договоре или локальном акте.

Организациям советую принять локальные акты о работе на удаленке, в которых прописать все, что считаете важным для удаленщиков. Например:

- использование ПО для контроля рабочего времени (иначе вы не сможете обязать сотрудника установить его);
- как и в какие сроки сотрудник должен отчитываться о работе (иначе не получится доказать его ошибки и привлечь к ответственности, если такая потребность возникнет);
- какие средства используются для связи: скайп, телефоны, мессенджеры, почта (сотрудник имеет право не отвечать в других ресурсах);
- в какое время сотрудник должен быть доступен (иначе имеет право не отвечать, даже если у вас дедлайн);
- выплата компенсаций за использование личного оборудования сотрудника (иначе на нее доначислят НДФЛ и взносы).

Сотрудникам советую внимательно читать правила об удаленке при устройстве.

Также работодателю нужно обратить внимание на обмен кадровыми документами с сотрудниками. Можно по старинке использовать бумажный формат. Если вы хотите использовать электронные документы, есть нюансы. Общее правило — это документы с электронной цифровой подписью. Она есть не у всех организаций и тем более работников. Можно, например, обмениваться сканами документов по электронной почте. Но для этого нужно прописать такую возможность и порядок обмена в договоре с сотрудником или в локальном нормативном акте (сотрудника ознакомить под роспись). В некоторых случаях договор можно подписать только на бумаге или усиленной квалифицированной ЭЦП: заключение и расторжение трудового договора, соглашение о материальной ответственности, ученический договор и допсоглашения к ним.

Что касается увольнения сотрудника в случае невыхода на связь в течение двух дней, я советую работодателям прописать порядок общения с сотрудником в локальном акте. Иначе будет сложно его уволить при необходимости. Работникам советую не теряться.

## Налог против дохода?

— Сегодня все, кто следит за финансовым рынком нашей страны, бурно обсуждают введение налога на процентный доход по вкладам. Что изменилось для томичей-вкладчиков?

— Любые дополнительные налоги всегда вызывают живую реакцию, но при детальном рассмотрении новой процедуры становится ясно, что ситуация кардинально не изменилась. Налог на процентный доход по вкладам существовал в России давно. Его нужно было платить, если процентная ставка по вкладу превышала ключевую ставку ЦБ на 5 процентных пунктов. В таком случае с этого превышения резидентам нужно было заплатить налог в 35 %, нерезидентам — 30 %. При ставке ЦБ 4,25 % налогооблагаемая база начинается с 9,25 % и выше. Однако таких высоких процентов по банковским вкладам нет, поэтому налог почти никто не платил. Отмечу, что налог на процентный доход существует во многих странах мира, введен далеко не вчера и составляет от 25 до 35 %.

В марте 2020 года были внесены изменения в процедуру взимания налога на процентный доход с депозитных счетов россиян. Начиная с 2021 года налогом в 13 % облагаются все доходы по депозитам свыше необлагаемой суммы. Она высчитывается очень просто: сумма в 1 миллион рублей умножается на ключевую ставку, действующую на 1 января. Несложно посчитать, что в этом году необлагаемая сумма составляет 42 500 рублей. В следующем году она может измениться, потому что, подчеркну, необлагаемая сумма напрямую зависит от ключевой ставки ЦБ РФ. Сколько у вас вкладов и под какой процент они размещены, при этом не имеет значения. Важно, пре-

вышает ли общая сумма полученных вами доходов необлагаемый минимум. Если да, то налог нужно будет заплатить.

— Можете привести пример? — Например, у томича открыт срочный вклад, накопительный счет и есть банковская карта с начислением процентов на остаток средств. Предположим, за год совокупный доход по трем этим продуктам составил 91 тысячу рублей. Из них 42 500 не облагаются налогом. Получается, налог в 13 % будет удержан лишь с суммы 48 500 и составит 6 305 рублей. После уплаты налога процентный доход будет равен 84 695 рублям. Да, это немного меньше, но это реальный доход, который приносят сбережения. Деньги должны работать.

— Правильно я понимаю, что дробить депозиты на части так, чтобы доход по каждому из них не превышал необлагаемую сумму, не имеет смысла?

— Это действительно так. Каждый банк, в котором у вас размещены денежные средства под проценты (счета, вклады, карты с начислением процентов на остаток средств и т. д.), до 1 февраля будет обязан подать в налоговую службу информацию о размере вашего процентного дохода. Важно, что передаваться будут именно данные о процентных доходах, а не о суммах размещенных средств. Данные по различным продуктам и банкам будут суммироваться налоговой службой, и если итоговая сумма будет превышать необлагаемый доход, то вкладчик получит налоговое уведомление после окончания календарного года, в котором получены процентные доходы. Подавать налоговые декларации в связи с получением процентных доходов по вкладам не потребуется. До 1 декабря 2022 года мы будем обязаны заплатить налог за 2021 год.

## РАЗГОВОР

# «Деньги должны приносить доход»

Елена Коноваленко

текст:  
Елена РЕУТОВА

ФОТО ИЗ  
ЛИЧНОГО  
АРХИВА  
ГЕРОИНИ



СНИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ ДЕНЕГ ПОВЛЕКЛО ЗА СОБОЙ НЕ ТОЛЬКО ПОВЫШЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ КРЕДИТОВ, НО И УМЕНЬШЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ПО ВКЛАДАМ. БАНКИ НАБЛЮДАЮТ ИЗМЕНЕНИЕ БАЛАНСА ИНТЕРЕСА МЕЖДУ ВКЛАДАМИ И ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОДУКТАМИ. **Стоит ли отказываться от банковских вкладов, сложно ли стать инвестором, как грамотно распорядиться сбережениями — об этом мы поговорили с заместителем регионального директора по развитию розничного бизнеса Томского офиса ПСБ Еленой Коноваленко.**

— Исключения будут?

— Они есть, но их немного. Налог по вкладам можно не платить в двух случаях: на доходы по вкладам, процентная ставка по которым не превышает 1 % годовых, а также на доходы по счетам эскроу.

Важно отметить, что согласно внесенным в налоговое законодательство изменениям в понятие «процентный доход» не включен кешбэк и начисление баллов. Поэтому активное использование банковских карт с бонусной программой может стать источником необлагаемого налогом дохода. Также следует понимать, в рублях или баллах начисляется процент на остаток средств по картам: если в баллах, то эти бонусы не будут учитываться в общей сумме доходов. В любом случае даже с учетом уплаты налога прибыль по депозитам сегодня довольно неплохая.

— Многих отпугивает снижение процентных ставок по вкладам...

— Да, они действительно стали ниже, чем несколько лет назад. Сегодня в среднем ставка составляет 5-6 % годовых. Это связано со снижением ключевой ставки. Тем не менее, депозиты — самый надежный вид сбережения и накопления средств. Стандартная линейка вкладов и накопительных счетов позволяет выбрать тот продукт, который оптимально подходит под решение задач конкретного клиента: от накопления без права снятия средств до окончания срока вклада до более гибких условий, которые позволяют пополнять вклады и пользоваться средствами без потери процентов в пределах неснижаемого остатка. Есть накопительные счета с фиксированной ставкой и счета, которые позволяют менять процентную ставку. Например, у нас есть накопительный счет с базовой ставкой 3 % годовых, однако клиент может увеличить

ее до 7 %. Для это нужно лишь активно пользоваться нашими карточными продуктами.

## Инвестиционный кубик Рубика

— Некоторые эксперты говорят о том, что падение доходности депозитов уже дало мощный импульс к развитию инвестиционных продуктов. — Эта тенденция наблюдается во всех странах мира, поскольку невысокие ключевые ставки не позволяют обеспечить высокий доход по депозитам. В нашей линейке есть инвестиционные инструменты на любой выбор, позволяющие как сохранить, так и приумножить денежные средства. Это государственные облигации, индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), ПИФы, накопительное и инвестиционное страхование жизни.

Кстати, размещая средства на ИИС, можно не только заработать прибыль, но и получить налоговый вычет. Максимальная сумма вложенных средств, с которой рассчитывается вычет, составляет 400 тысяч рублей в год. Это значит, что ежегодный вычет составит 52 тысячи рублей (при достаточной налогооблагаемой базе вкладчика). Получить налоговые вычеты можно при условии, что счет открыт в течение трех лет. С моей точки зрения, это один из самых привлекательных и доступных инвестиционных продуктов. Томичи, к слову, очень активно начали им пользоваться: в прошлом году количество ИИС выросло в 2 раза.

— Считается, что инвестиционные продукты — это сложно и самостоятельно разобраться с ними клиент не сможет.

— Не согласна, многие наши клиенты прекрасно ориентируются в инвестициях, а те, кто не уверен в своих знаниях, всегда могут рассчитывать

на помощь квалифицированных сотрудников ПСБ, которые проконсультируют по вопросу инвестиций и помогут подобрать наиболее подходящий продукт. Например, тем, кто готов к определенному риску, подойдет размещение средств в паевых инвестиционных фондах (ПИФ). Это достаточно легкий продукт с суммой входа от тысячи рублей. Линейка ПИФов довольно широкая: информационные технологии, оборонная промышленность, спорт... Доходность у всех разная, каждый ПИФ — это инвестиционный кубик Рубика, состоящий из акций и облигаций разных компаний в выбранной сфере. Одни из них более рискованные, другие менее. К слову, если приобретать их в личном кабинете, то программа проинформирует клиента о степени риска. Средства, размещенные в ПИФах более трех лет, не облагаются налогом. Доходность при этом не ограничена. Да, это более рискованный инструмент, поэтому делать на него ставку и размещать в нем все накопления нецелесообразно. Но как один из вариантов вложения средств ПИФ можно рассмотреть.

— Существуют инвестиционные продукты, риск вложения в которые сведен к минимуму?

— Да, есть и такие. И здесь нужно отметить инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) и накопительное страхование жизни (НСЖ). Эти программы в последние годы активно развиваются, становятся все более комфортными и интересными для клиентов банка.

— Названия очень похожи. В чем нюансы?

— Главная цель НСЖ — накопить средства на определенную цель: образование детей, доход к пенсии. Сумма входа — 50 тысяч рублей с ежегодным пополнением или 25

тысяч с полугодовым пополнением. Программы рассчитаны на 7 или 10 лет. Фиксированного дохода по этому продукту не существует, но в отличие от ПИФов вы не рискуете своими средствами. Дополнительный бонус в том, что вы застрахованы на весь срок действия программы.

ИСЖ направлено прежде всего не на накопление средств в отличие от НСЖ, а на получение дохода. Этот продукт предусматривает размещение фиксированной суммы без пополнения на 3 или 5 лет. Мне больше импонируют пятилетние программы, потому что предусматривают получение купонного дохода. Кроме того, размещая средства на 5 лет, клиент получает право на налоговый вычет. Ограничений по доходности при этом нет.

Клиенты ПСБ, приобретающие НСЖ или ИСЖ, получают возможность открыть депозит с повышенной процентной ставкой. Поэтому я часто рекомендую разделить средства, которые клиент хочет приумножить, на две части. Одну вложить в инвестиционный страховой продукт, а вторую разместить на депозите и получать повышенный фиксированный доход с возможностью в любой момент воспользоваться этой частью своих сбережений без потери процентов.

Проблема сохранения и приумножения средств актуальна во все времена. Но никогда раньше не было такого богатого выбора инструментов, которые доступны сегодня. Многие из них пока непривычны, но мир меняется, и банки постепенно уходят от стандартных продуктов так же, как когда-то отказались от сберегательных книжек.

На правах рекламы. ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 3251.

# Долговая яма

Как помочь себе или близким избавиться от кредитной зависимости

В РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НЕОДНОКРАТНО ОБРАЩАЛИСЬ ГРАЖДАНЕ, ЧЬЯ КРЕДИТНАЯ НАГРУЗКА СТАЛА НЕПОДЪЕМНОЙ. КТО-ТО ЛИШИЛСЯ РАБОТЫ, ДРУГИХ ПОДВЕЛО ЗДОРОВЬЕ, А КОГО-ТО — БЕСПЕЧНОСТЬ.

**Причины у всех разные, но итог одинаковый:** ЛЮДИ НЕ МОГУТ ПЛАТИТЬ ПО ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ И НЕ ЗНАЮТ, КАК ВЫБРАТЬСЯ ИЗ ДОЛГОВ. ВМЕСТЕ С ФИНАНСОВЫМ ЭКСПЕРТОМ И ПСИХОЛОГОМ МЫ РАЗБИРАЛИСЬ, ЕСТЬ ЛИ ШАНС ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ДОЛГОВОЙ КАБАЛЫ И ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ТЫ РАССЧИТЫВАЕШЬСЯ С ОДНИМИ ДОЛГАМИ И ТУТ ЖЕ НАБИРАЕШЬ НОВЫЕ.

**В** редакцию «ВЛФ» обратилась наша читательница Светлана (по просьбе героини имя изменено — прим. ред.). Женщина узнала, что у ее матери проблемы с долгами. Общая сумма задолженности составляет больше полутора миллиона рублей. Пожилая родственница оформляла кредиты и кредитные карты в банках и микрофинансовых организациях, в том числе через интернет, занимала деньги у знакомых, родственников и коллег, не платила за коммунальные услуги на протяжении последних двух лет. На что ушли все эти деньги, женщина ответить не смогла. Ничего нового в ее квартире не появилось, крупных покупок она не совершала. Помочь погасить

долги матери Светлана не может, что делать в подобной ситуации, не знает.

## Жизнь взаимы

— Моей маме 60 лет, живет в небольшом городке в соседнем регионе. Пять лет назад она вышла на пенсию. Но сидение в четырех стенах ее угнетало, и уже через пару месяцев она устроилась вахтером в школу. Ее ежемесячный доход вместе с пенсией — около 20 тысяч рублей. Живет она в трехкомнатной квартире, доли в которой есть у меня и моей старшей сестры, которая сейчас живет в Новосибирске. Платежи за коммунальные услуги составляют около 3,5 тысячи рублей, — расска-

зывает Светлана. — Так сложилось, что со мной мама практически не общается, не звонит, в гости приезжать отказывается. Зато она часто бывала в гостях у моей сестры в Новосибирске, отправляла посылки с подарками для ее семьи. В мои приезды мама иногда хвасталась новыми платьями, холодильник у нее никогда не был пустой. Я и подумать не могла, что у нее есть какие-то финансовые трудности.

Не буду вдаваться в подробности, скажу только, что два года назад история с долгами вскрылась. Сказать, что мы с сестрой были в шоке от цифр, — не сказать ничего. Общая сумма долга превышала 500 тысяч рублей. Это, к слову, треть ипотеки, которую мы сейчас

**Если у вас есть несколько кредитов в разных банках, можно рассмотреть вариант объединения долгов под наиболее выгодную процентную ставку.**

выплачиваем с мужем. Как оказалось, с 2017 года мама не платила за коммуналку, оплачивала только счета за свет. С учетом пеней долг составил около 50 тысяч рублей.

Проблема была еще и в том, что мама выкинула часть кредитных договоров, гнала о реальных суммах, говорила, что деньги с кредитных карт сами куда-то списывались, когда она вставляла карты в банкомат. Делу это никак не помогло.

Сестра призналась, что знала только об одной проблеме с кредитной картой банка «Тинькофф». В 2018 году она помогала маме закрыть этот долг в 35 тысяч рублей. Когда мы взяли выписку из кредитной истории, оказалось, что счет не закрыт и карта снова опустошена подчистую. К общему долгу добавились не только огромные проценты по кредиту, но и штрафы за просрочку платежей. На резонный вопрос сестры, почему мама не избавилась от карты, когда долг был погашен, она только развела руками и сказала: «Ну что я могу сделать? Вот так получилось».

Кредитная история показала, что долги тянутся с 2017 года. На что был взят тот самый первый кредит, мама также отвечать не стала. Скорее всего, сначала она могла обслуживать долг по кредиту, но затем «легких денег», которые нужно возвращать, стало так много, что она уже брала кредит, чтобы сделать ежемесячный платеж по другому кредиту. В следующем месяце кредитов было уже больше, и ей приходилось идти за очередным займом.

## Разделение ответственности

— Мы сразу обратились к юристу. Нам посоветовали рассмотреть вариант банкротства физического лица. Но дело в том, что эта процедура требует существенных финансовых затрат, никто просто так не придет и не спишет ваши долги. Денег на это у нас не было, а брать очередной кредит, что-

бы списать другие кредиты, казалось абсурдным решением, — продолжает рассказ Светлана. — Самим оформлять на себя кредиты, чтобы платить долги матери, тоже не хотелось. Наши семьи и так платят ипотеки, которые съедают приличную часть бюджета.

Первым делом решено было разобраться с долгами за коммуналку. Так как у квартиры три собственника, то долги по закону делятся между всеми в равной пропорции. Сестра приняла решение оплатить две трети долга — за себя и за маму. Одну треть оплатила я. Я также настояла на разделении лицевого счета, чтобы каждый сам платил за свою долю в квартире и возможные долги одних собственников не перекладывались на других. С учетом всех положенных льгот теперь мама платит за коммунальные услуги примерно тысячу рублей.

Затем сестра решила взять заем у себя на работе и рассчиталась с долгами перед соседями и теми, с кем мама работает. Остались долги перед кредитными организациями. Мы подумали и решили, что эти долги выплачивать не будем вообще. Ежемесячные платежи значительно превышали доходы, а любой платеж кому-то одному — это капля в море. Мы сменили маме номер телефона, чтобы ее не беспокоили коллекторы, и стали ждать, когда кредитные организации начнут подавать в суд.

В ожидании исполнительных листов мама сразу снимала пенсию и зарплату с банковских карт и из наличных формировала финансовую подушку на тот период, когда приставы начнут списывать половину доходов в пользу кредиторов. Из-за пандемии суды в 2020 году откладывались, это позволило маме накопить небольшой финансовый резерв. Первые списания начались в мае 2020 года. Если мы смогли отыскать все кредиты, то по нашим подсчетам списывать долги с нее будут еще четыре года. Сейчас она работает, хватит ли ей здоровья работать дальше — неизвестно.

У мамы больше нет возможности приезжать в гости, поэтому мы навещаем ее сами. Деньги принципиально не даем, покупаем продукты и лекарства, помогаем с мелким ремонтом. На тему своих кредитов мама разговаривать отказывается и со мной, и с моей сестрой. Мы не знаем, берет ли она снова в долг. Мне кажется, после всей этой истории у наших семей поставлена прививка от кредитов, одно только это слово вызывает желание бежать куда-нибудь подальше.



Наталья  
Шумакова

эксперт Национального центра финансовой грамотности

## Помощь должна быть разумной

— В этой истории мы видим инфантилизм взрослой женщины в финансовом вопросе, который привел к печальным последствиям не только для нее, но и затронул ее дочерей. Я бы на месте детей не бежала гасить кредиты прямо здесь и сейчас, а дала бы почувствовать маме всю ту ответственность, которую она на себя взвалила, — комментирует ситуацию финансовый эксперт Наталья Шумакова. — По каким долгам, на мой взгляд, обязательно надо помочь пожилому родственнику? По тем, что непосредственно влияют на качество его жизни здесь и сейчас. Это может быть задолженность за коммунальные платежи. В принципе, герои истории правильно подошли к решению вопроса: подготовили определенный финансовый запас, помогли с долгами по квартплате. Дальше нужно дать время человеку пожить с этими долгами и смотреть, насколько вы готовы или не готовы помогать выплачивать долги, исходя из тех выводов, которые сделает человек.

## Если должник — это супруг/супруга

— Если вы только планируете вступить в брак, то обезопасить себя поможет брачный договор. Мы изначально договариваемся о том, что у супругов есть вот такое имущество и каждый из них отвечает по своим долгам этим имуществом, — рассказывает Наталья Шумакова. — Если мы уже состоим в браке, это может быть нотариально заверенное согласие о разделе имущества супругов и опять же брачный договор. В чем плюс такого подхода? Например, в семье есть несколько объектов недвижимости. Если все довести до того, что к вам придут судебные приставы и начнут забирать имущество за долги, то продавать они начнут все и только потом будут возвращать второму супругу средства за его часть имущества. Если соглашение уже есть, то есть возможность оставить какое-то имущество неделимым. Например, если есть квартира, заранее подписанное соглашение позволит оставить ее в целом состоянии и не продавать.

Эксперт также отмечает, что нажитое в браке имущество делится пополам. Если переписать 90 % на жену, а 10 % оставить мужу, то в судебном порядке это решение можно признать ничтожным. Если нет ни соглашения о

## Самое главное правило — вести учет личных финансов и не выходить за лимиты по расходам, которые вы для себя установили.

разделе имущества, ни брачного договора, то один из супругов может прийти в банк, получить кредит, а отвечать вы будете совместно.

— Есть один нюанс, прописанный в законе. Когда один из супругов берет кредит, он должен понимать, что поговорил со вторым супругом, второй супруг согласен с решением взять кредит. Если согласия не было, то обязательство отвечать по кредиту можно оспорить. Такая практика тоже существует, — делится Наталья Шумакова. — Если второй супруг не был согласен на кредит, ему придется это доказать. Возможно, есть свидетели разговора супругов об этом, переписка в телефоне или на почте. И еще один момент. Если деньги потрачены не на семью, то обязательства по этому кредиту тоже можно оспорить. Например, муж взял кредит и купил квартиру любовнице, а при разводе половину долга пытается перевесить на бывшую жену.

## Если должник — это я

В этом случае есть как минимум три подхода к решению проблемы: досрочное погашение, рефинансирование и реструктуризация кредитов.

— Как поможет досрочное погашение? Например, ежемесячный платеж по кредиту — 18 тысяч рублей. На данный момент для вас это существенная сумма. Вы можете найти подработку и платить на одну-две тысячи рублей больше, делая досрочные платежи. Это уменьшает тело кредита, а ежемесячный платеж сокращается. Так можно за несколько месяцев снизить его до комфортного для вас уровня. Здесь вы останавливаетесь и платите эту сумму до окончания срока кредитования. Хотя я рекомендую не останавливаться и быстрее рассчитаться со своими долгами, — поясняет Наталья.

Если у вас есть несколько кредитов в разных банках, можно рассмотреть вариант объединения долгов под наиболее выгодную процентную ставку. Такая процедура называется рефинансирование.

— Вы выбираете кредитную организацию с самыми выгодными для вас условиями. Банк выдает деньги, вы покрываете долги и остаетесь с кредитом уже только в одном банке, в идеале — под меньшую процентную ставку. Например, у вас пять кредитов, средняя процентная ставка — 17 % годовых. Вы рефинансируете кредиты под 13 % годовых. Это возможность снизить и ежемесячный платеж, и срок кредитования, — поясняет Шумакова.

Реструктуризация — это процедура, к которой эксперт по финансовой грамотности рекомендует прибегать в самую последнюю очередь.

— Реструктуризацию можно провести только внутри того банка, в котором у вас взят кредит. Вам могут предложить кредитные каникулы и дать отсрочку на определенное время, но самый распространенный вариант — увеличение срока кредитования и за счет этого снижение ежемесячного платежа, — говорит Наталья Шумакова. — Важно понимать, что этот вариант невыгоден для вас, потому что вы переплатите больше процентов. Но если прямо сейчас ситуация такова, что вы потеряли работу, долговая нагрузка слишком большая и вы не можете платить, то можно рассмотреть и эту схему.

## Следим за финансовой безопасностью

— Самое главное правило — вести учет личных финансов и не выходить за лимиты по расходам, которые вы для себя установили. Если ситуация начинает усугубляться, стоит рассмотреть вариант с поиском подработки. В идеале платежи по долгам и кредитам не должны превышать 30 % от вашего бюджета, — рассказывает Наталья. — Я рекомендую иметь не больше 20 % расходов на кредиты, особенно если вы еще и инвестируете.

По словам эксперта, самый удачный вариант, когда из кредитов есть только ипотека, которая отнимает не более 15 % бюджета. Тогда можно позволить себе отдавать часть средств на инвестиции. Если же есть потребительские кредиты с высокой процентной ставкой, сначала стоит погасить их и только потом перейти к инвестированию.

## МНЕНИЕ ПСИХОЛОГА

# «ЛЮДЯМ НЕ ПРИХОДИТ В ГОЛОВУ ОБСУДИТЬ СВОИ ОЖИДАНИЯ, ПОТРЕБНОСТИ, БЮДЖЕТ, ПРЕДСТОЯЩИЕ КРУПНЫЕ ПОКУПКИ ИЛИ ОТПУСК»



Анна Болгова

— Люди берут кредиты по самым разным причинам, в том числе из-за своего эмоционального состояния. История читательницы скорее про женское одиночество. Дети разъехались, мама осталась одна в трехкомнатной квартире и как-то пытается скрасить существование. Наверняка вы слышали об историях шопоголизма. Чтобы притупить какую-то эмоциональную боль, ты идешь, покупаешь что-то, это тебя начинает радовать. Радость длится какое-то время, а потом заканчивается, ты идешь и снова что-то покупаешь. Это некий эмоциональный допинг, но покупки стоят денег, поэтому люди набирают кредиты. Что делать в подобных ситуациях? Необходима трезвость, чтобы вернуть понимание того, что происходит: какая сумма долга имеется и что с этим можно сделать. Ведь когда вы смотрите на долг и он вызывает у вас большой эмоциональный страх, конечно, хочется закрыться, сказать: «Я ничего не понимаю и ничего не буду решать». В нашей истории, я считаю, дочери поступили правильно, когда обратились за помощью к юристу.

Если мы говорим о ситуации в семейной паре, когда кто-то из супругов в тайне от другого набирает кредиты, то это история не столько про деньги, сколько про отношения, считает психолог.

— Часто финансовая тема в отношениях не обсуждается, она как будто бы закрыта. Людям не приходит в голову обсудить свои ожидания, потребно-

сти, бюджет, предстоящие крупные покупки или отпуск. В итоге долги ложатся на общий бюджет, в паре появляется тревожное ощущение финансовой нестабильности. При этом возникает ощущение, как будто я не знаю что-то важное про партнера. Для меня есть большая неизвестная зона его жизни: откуда у него эти кредитные карты, на что потрачены эти деньги, если нам не хватает денег, почему он это со мной не обсудил и так далее.

Психолог также отметила, что причиной необдуманных и необоснованных трат в наше время становятся социальные сети.

— Многих неврозом не было бы, если бы люди критично относились к социальным сетям. Ты открываешь Instagram, а там у каждого блогера новая вещь каждый день. И ты думаешь: «Эх, вот у всех есть, а у меня одной ничего нет». И возникает острое желание купить новую юбку, сумку, очки, очередную пару туфель. Но это нормальный принцип жизни — желания сбываются не сразу, а через какое-то время. Чем больше желание, тем больше усилий нужно приложить, чтобы оно сбылось. Социальные сети говорят нам, что можно купить марафон желаний от популярного блогера и просто загадать что-то. Если не сбылось, то ты плохо хотел или ты неудачник. Но это Instagram такой нарциссичный, а мир каким был, таким и остался: деньги платят два раза в месяц и только за работу, а не раздают просто так.

интервью:  
Константин  
ФРОЛОВ

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

# Мой главный капитал — жена

## Александр Постников

Руководитель театра «Индиго» рассказал о том, как счастливо избежал судьбы бизнесмена-миллионера

НЕ КАЖДЫЙ АРТИСТ УМЕЕТ ПРИВЛЕКАТЬ ПОМИМО АПЛОДИСМЕНТОВ ЕЩЕ И ДЕНЬГИ. У АКТЕРА ТОМСКОГО ТЕАТРА ДРАМЫ АЛЕКСАНДРА ПОСТНИКОВА ТАЛАНТОВ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ, ПРИВОДЯЩИХ К МАТЕРИАЛЬНОМУ УСПЕХУ, ОЧЕНЬ МНОГО. НО ВСЯКИЙ РАЗ, УЖЕ НАЩУПАВ ПУТЬ К СОЛИДНОМУ ЗАРАБОТКУ, ОН ВОЗВРАЩАЛСЯ В НЕ ОЧЕНЬ ПРИБЫЛЬНУЮ ТЕАТРАЛЬНУЮ ЖИЗНЬ. «ПОТОМУ ЧТО РАБОТАТЬ РАДИ ДЕНЕГ — ЭТО СКУЧНО», УВЕРЕН ОН.

**Пельмени из оленины, икра, джинсы и 60 рублей в месяц**

— Александр Фёдорович, поведайте о начале пути к вершинам финансовой мудрости — на чем сделали свой первый в жизни рубль? — Это была смешная история. Когда я учился на втором курсе в Щукинском театральном училище, несколько наших студентов решили стать подпольными цеховиками: совместно выписали из Эстонии джинсовую ткань, из Польши пуговицы Levi Strauss, замки, заклепки, лейблы и прочую фурнитуру. Меня взяли в долю и, хотя я совсем не умел шить на швейной машинке, посадили протрачивать внутренние швы. В то время джинсы в Москве стоили не меньше 120 рублей, это среднемесячная зарплата инженера. Вот так я и получил свои первые деньги. Однако наши соседи по дому отлично слышали шум швейных машинок, поэтому мы, сообразив, что нас рано или поздно накроют, быстро-быстро свернули бизнес и разбежались. Ведь за фарцовку заводили уголовное дело. Предприимчивость убивалась на корню!

ФОТО: АНАСТАСИЯ ИСТОМИНА

**Мне удалось заключить контракт на крупную поставку нефти. Полагающиеся мне проценты от сделки составляли баснословную сумму. И вдруг я узнал, что меня заказали, чтобы избавиться от необходимости платить такие деньги. Я счел за благо уволиться, не дожидаясь выполнения контракта. Жизнь была дороже.**

— Дорого стоила столичная студенческая жизнь в начале 70-х?

— По нынешним временам нет, хотя я даже не был отличником: все нетеатральные предметы у меня были на тройку. Преподаватель французского Ада Владимировна спрашивала: «Постников, когда же вы выучите французский?» Я отвечал: «Arges», что означает «после». Потом успокаивал: «Если в театре мне понадобится выучить монолог на французском, я это сумею». Мы тогда втроем со студентами снимали квартиру, из дома мне присылали по 60 рублей в месяц, этого едва хватало.

— А у родителей деньги в семье водились?

— Поскольку вначале они жили и работали в Воркуте, то достаток имелся. Отец мой Фёдор Ильич как поселенец получил половину обычного деревянного дома. Он был шахтером и зарабатывал достаточно, да и маме деньги платили. У нас на столе к Новому году появлялись мандарины — редкость по тем временам. Жизнь в Воркуте не требовала больших расходов, у оленеводов всегда можно было купить оленину. Помню, как пятилетним ребенком я сидел вместе со всеми за столом, помогая лепить пельмени. Мы замораживали их целыми мешками, а холодильник не требовался — за окном стоял мороз минус сорок, так что пельмени хранили прямо в снях.

— Когда вы мечтали о карьере актера, учитывали материальные блага, которые приносит с собой известность?

— В советские времена такое трудно было предугадать. Обычно ты приходишь в театр, садишься на крохотную зарплату 60 рублей в месяц и вперед. Мне, правда, повезло сняться в фильме «Весенний призыв» и получить за это аж 800 рублей. Я сразу купил нормальную чешскую гитару — первое, что мне хотелось приобрести. Вообще, жизнь была проще, но в то же время приходилось изворачиваться.

Помню, что после третьего курса училища у нас в учебной программе уже стояли какие-то концерты, и меня с другими студентами отправили с гастроями на Камчатку. Мы играли прямо на кораблях и рыболовецких сейнерах, заходили на Командорские острова. Где-то на севере Камчатки, в селе Хаилино, мне удалось купить четыре трехлитровых банки красной икры по пятнадцать рублей за штуку. Банки были тщательно запечатаны, но я даже не догадывался, что вывоз икры запрещен. Мне пояснили это, когда уже понадобилось вылетать из Петропавловска-Камчатского в Москву. Мы спрятали икру среди театрального реквизита, а в столице я отправился напрямик в ресторан «Арбат», где и продал ее уже по 120 рублей за килограмм. Огромные деньги! Одну из банок я привез в подарок родителям в Ленинград, где они тогда жили, а на вырученные деньги отправился отдыхать в Крым на все лето. Вот так приходилось зарабатывать.

### Репертуар 90-х: бизнесмен-ресторатор-миллионер

— Ваша театральная карьера после Щукинского училища достаточно известна, но как вы в 90-е вдруг занялись бизнесом?

— На тот момент я играл в Театре комедии, времена были тяжелые, а рядом открылась биржа «Гермес-планета», где торговали в основном нефтью, лесом и углем. Им требовался человек, ведущий торги. Вначале я год поработал в этой роли, а когда вошел в курс дела, меня повысили до начальника торгового отдела. В театре мне платили где-то 800 рублей, а на бирже — три тысячи. Вероятно, я там бы и остался, но неожиданно вмешалась судьба. Дело в том, что мне удалось заключить сверхудачный контракт на крупную поставку нефти. Полагающиеся мне проценты от сделки составляли баснословную сумму. И вдруг стороной я узнал, что меня заказали, чтобы избавиться от необходимости платить такие деньги. Я счел за благо уволиться, не дожидаясь выполнения контракта, тем самым отказавшись от получения причитающихся денег. Жизнь была дороже. Впрочем, при увольнении мне заплатили какие-то отступные, но это были копейки по сравнению с тем, что мне полагалось.

Потом наступил период, когда я стал организатором и одновременно шеф-поваром при встрече делегаций из соседних республик для той же биржи «Гермес-планета». Закупались продукты, я сам готовил настоящий плов по национальным рецептам и другие блюда. Гостям очень нравилось, имелся шанс стать настоящим ресторатором. И хотя

### ДОСЬЕ

**Александр Фёдорович Постников** родился в 1954 году. Окончил Московское театральное училище им. Б. В. Щукина. Снимался в кино, работал в Ленинградском театре комедии им. Н. П. Акимова, Санкт-Петербургском молодежном театре на Фонтанке. В настоящее время — актер Томского областного русского драматического театра. С 2006 года является худруком созданного им театра «Индиго», в котором играют актеры с нарушением слуха. Лауреат премии «Золотая маска» (2000), заслуженный артист России (2013).

доход выходил немалый, но все это было не для меня...

Наконец по предложению ряда томских бизнесменов я открыл свою фирму ИЧП «Стрингер»: у них возникла идея гонять товары из Томска в Питер и обратно. Но эти планы провалились, зато ко мне обратился знакомый химик-профессионал, который выращивал кристаллы-анализаторы для растровых электронных микроскопов. Этот процесс очень трудоемкий, но ученый нашел способ ускорить его. Вместе нам удалось наладить торговлю кристаллами с Украиной. Вот тогда я и стал настоящим миллионером.

— А бандиты не пытались вас крышевать?

— Мы зарабатывали серьезные деньги, но для бандитов были практически невидимы, поскольку нигде не светились, а все сделки заключались по безналу, через официальные договоры. Хотя припоминаю, что уже тогда без откатов и взяток действовать не удавалось. Раньше завод, выращивавший кристаллы, был едва ли не единственным в Союзе, наша продукция пользовалась успехом, но по мере возвращения барьеров между стра-

нами СНГ торговля стала затухать. В итоге я покончил с бизнесом, вернулся в Томск и опять пришел в театр.

### Нетеатральные страсти вокруг копеек и миллиардов

— Театр «Индиго», которым вы руководите много лет, мог бы стать коммерческим проектом или это чистая благотворительность?

— «Индиго» существует 14 лет, но он никогда не зарабатывал. Да, мы выигрываем гранты, но баланс при этом нулевой: полученных денег едва хватает на краски для декораций, на костюмы и гастрроли. С миру по нитке набираем на спектакли, какие-то деньги я сам вкладываю, покупаю материалы. Я не считаю своих подопечных чем-то обделенными, государство им даже дает какую-то пенсию. Другое дело, что в Томске они могут работать только швеями или дворниками, куда-либо еще устроиться глухому и слабослышащему невозможно. Бывают, конечно, исключения, но очень редкие. А с помощью театра они социализируются, к ним приходит понимание, что они



мучают просьбами. Очевидно, у них нет такой тяги, они считают культурные проекты разбазариванием средств. Им выгоднее купить дом за рубль, вложиться в ремонт, а затем продать его либо устроить гостиницу с баром-рестораном и прочими нехитрыми увеселениями. Сам удивляюсь, почему владельцы миллиардов толком не способны потратить их на что-то хорошее.

— Некоторые театральные студии Москвы получают из бюджетов миллиарды рублей в год. Такие вложения могут вылиться во что-то художественно ценное или все равно получится дорогое графоманство?

— Огромные деньги, конечно же, сами по себе не могут гарантировать создание чего-то истинно ценного, чаще всего выходит графоманство. Но я не знаю, кем надо быть, чтобы иметь такое содержание. Для раскрытия настоящего потенциала не требуется гигантских сумм. Если бы томский Театр драмы получал хоть половину бюджета, доступного любому столичному коллеге, мы могли бы приглашать уникальных режиссеров и художников, которые бы делали очень качественные постановки так, что зрители бились бы за билет. В период пандемии не нужно много денег, чтобы придумать что-то новое. Но театрам все равно приходится думать о деньгах, это постоянный источник тревоги. Однажды «Индиго» отчитывался за использование гранта в 800 тысяч рублей. Проверяющие изучили отчет и сообщили, что он не проходит — не хватает одной копейки! Причем эта копейка поте-

ряться в нашей части вложенной суммы. В итоге нам пригрозили вероятностью требования вернуть все 800 тысяч. Наш бухгалтер еще раз проверила документы, нашла эту копейку в отчете и показала ее проверяющим. Вместо того чтобы извиниться за напрасные тревоги и угрозы, эта казенная тетя отвечает: «Ой, что-то я ее сразу не увидела». Думаю, весь бизнес иногда сталкивается с таким отношением.

### Деньги для искусства и наоборот

— О каких финансовых трудностях и соблазнах вы бы могли предупредить молодых, решивших стать актерами и актрисами?

— Я бы вообще не советовал им идти в эту профессию, на сегодняшний день это очень дорого и никак не гарантирует результат. Все столичные театральные институты коммерческие, зависящие от денег учащихся. Чтобы получить образование, нужно выложить в год минимум 400-500 тысяч. И кто может себе позволить такое — настоящий талант или тот, у кого есть бабло? Во-вторых, у нас практически исчезла старая высококлассная педагогика, которая, как говорили в Щукинском, могла даже из табуретки сделать актера. Поэтому сегодня выпускник театрального института не может автоматически считаться актером.

— Но многие как раньше, так и сейчас зашибают огромные деньги, ставя свои актерские способности на поток.

— Да, те, кто попадает на съемки, особенно сериалов, становятся богачами. И очень многие бьются, чтобы специально попасть в сериалы. Но это такая скучная работа! Не приведи господь продать свою профессию, лишившись возможности развиваться. Например, прекрасный артист Константин Хабенский тоже позволяет себе сниматься где угодно, вплоть до сериалов, однако имеет силы вовремя остановиться и уйти в другие проекты. Потому что он знает: актеру как воздух необходимо развитие, он не должен стоять на месте, его удел — вечный поиск нового. И в театре, например, каждый спектакль как белый лист бумаги — все нужно начинать сначала. Это в бизнесе есть технологии, проверенные и высчитанные, там все одно и то же: вкладываешь, покупаешь-продаешь, снова покупаешь, это настолько скучно, что даже я бросил!

Некоторые считают, что надо просто зарабатывать деньги и больше не нужно никаких идей: бегай, суепись хоть на трех работах. В итоге люди незаметно разучиваются понимать в жизни что-то другое, кроме материальных выгод. Я говорю молодым актерам: «Ребята, нельзя брать на себя столько халтур, всякие корпоративы, елки новогодние». Дело даже не в жадности, просто в результате актер начинает незаметно стираться, у людей изнутри вымывается что-то очень важное. И в театре все тоже думают, как бы заработать. Загнанность — это современная болезнь, но у нас она хотя бы не такая, как в Москве. Я очень не люблю за это столицу — этот сплошной поток людей, делающих что-то якобы важное. Про Томск говорят: провинциальный город. Ничего подобного! Наш город хоть с какими-то мыслями, внутренним движением. Может быть, это из-за студенчества, профессуры, культурных точек. А попробуйте выехать в Кемерово или Новосибирск и сразу увидите, что тамошнее население как-то ниже по уровню мышления.

### Баланс простого человеческого счастья

— Судя по сказанному, ничего особо материального вы пока не накопили.

— Ну как? У меня есть гараж. (Смеется.) Есть машина, на которой езжу, наверное, пятнадцать лет. Мечтаю купить новую, с большим багажником, чтобы для рыбалки снасти возить. Но вообще мой главный капитал и финансовое достижение — моя жена.

— А ведь творческому человеку с фантазией деньги могут принести столько удовольствий. Предложи я вам сейчас 10 миллионов долларов, разве вы откажетесь?

— Долларов? Ну, ребята, вы тогда долго здесь меня не увидите! (Смеется.) Мы с супругой в первую очередь отравились бы в кругосветное путешествие. Однако во время пандемии даже деньги в этом не помогут, вот ведь ирония. Вообще, думаю, с возрастом человек понимает, что ему не так уж много нужно материального. Зачем тебе, например, пятнадцать штанов? Или три автомобиля? Нам с Таней для счастья нужен домик у воды — только и всего. Потому что у меня лодка есть, рыбачить можно.

— Кстати, а кто у вас в семье заведует финансами?

— У нас разделение: супруга выплачивает за ипотеку и коммуналку, а я плачу за продукты и корм для собаки — в общем, совместный бюджет. Я продаю работу, хотя уже шесть лет пенсионер. И хоть всю жизнь постоянно трудился, меня мучает вопрос к нашему государству: почему у меня такая маленькая пенсия?

— А звание заслуженного артиста России разве ничего не стоит?

— Да, стоит целую тысячу рублей, которую мне за это доплачивает театр. За звание народного дают две тысячи. А вы думали, если заслуженный, то гребет деньги лопатой?

**Некоторые считают, что надо просто зарабатывать деньги и больше не нужно никаких идей: бегай, суепись хоть на трех работах. В итоге люди незаметно разучиваются понимать в жизни что-то другое, кроме материальных выгод.**

такие же люди. Без выхода к публике у них остается очень маленький круг общения, даже телевидение недоступно из-за отсутствия сурдоперевода.

— Почему в Томске мало меценатов, несмотря на то, что здесь достаточно богачей и город называют культурным?

— Не знаю, видимо, богатые люди думают, что если дать денег одному, остальные за-



текст:  
Катерина  
МААС

ТЕМА НОМЕРА

# Ажиотаж населения на фондовом рынке

Как это получилось и к чему может привести?

эксперты



**Евгения Лазарева,** руководитель проекта ОНФ «За права заемщиков»



**Дмитрий Янин,** председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП)



**Владислав Алексеевский,** директор томского филиала «БКС Мир инвестиций»

ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО НЕДЕЛЬ ВЛАДИМИР ПУТИН НЕ РАЗ ГОВОРИЛ О НЕОБХОДИМОСТИ ЗАЩИЩАТЬ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ПРИШЛИ НА ФОНДОВЫЕ РЫНКИ, ЧТОБЫ В СТРАНЕ НЕ ПОЯВИЛОСЬ НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ «ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ». С ЧЕМ СВЯЗАНЫ ТАКИЕ ОПАСЕНИЯ, **что происходит в сфере индивидуальных инвестиционных счетов** СЕГОДНЯ И КАКИЕ ДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАЕТ ПРАВИТЕЛЬСТВО ДЛЯ ЗАЩИТЫ НАШИХ ИНТЕРЕСОВ?

## Что происходит?

До недавнего времени считалось, что фондовый рынок в России не развит и проигрывает стандартным банковским продуктам. Но на сегодняшний день, как заявил министр финансов Силуанов, на депозитах в банках и на фондовом рынке находятся сопоставимые суммы — 35 и 10 трлн рублей соответственно. Что же произошло? Снижение ключевой ставки до исторического минимума (4,25 %) потянуло за собой ставки по вкладам, и население вышло на фондовый рынок в поиске более доходных инструментов, чем просто хранение денег в банке. Об этом говорит рекордный рост количества открытых индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). По данным Мосбиржи, за 2020 год произошел резкий скачок числа открытых ИИС — на 5 млн (при общем количестве в 8,8 млн). Иными словами, за один прошлый год инвесторов стало больше, чем суммарно за все предыдущие годы.

В основном в 2020 году открывали ИИС те, кто особо не разбирается в тонкостях сложных финансовых инструментов и не знают, что по инвестициям на фондовом рынке отсутствует гарантия государства, защищающая от потери денег. Люди не знают, где и чему учиться, не могут сформулировать запрос и легко покупают финансовые продукты, сущности которых не понимают.

## Почему это опасно?

На рынке правят страх и жадность. В погоне за доходностью люди откликаются на предложения именитых организаций и готовы вкладывать даже в те инструменты, сути которых не понимают. Банки, выступающие агентами по продаже полисов инвестиционного и накопитель-

ного страхования жизни (ИСЖ и НСЖ), по словам руководителя проекта ОНФ «За права заемщиков» Евгении Лазаревой, ведут себя недобросовестно, не объясняя клиентам всех нюансов. Например, обходят тот факт, что доход от инвестиций они гарантировать не могут.

— Есть небольшая процент жалоб на затягивание или невыплаты возмещений из-за того, что болезнь, например, не является страховым случаем, поскольку не входит в перечень, указанный в договоре. Иные потребители полностью теряют вложенные деньги, поскольку не знали о необходимости периодического внесения платежей. А другие жалуются на сложности с получением средств по завершении договора. В этих случаях люди берут в руки калькулятор и понимают, что вложили за время действия договора больше, чем получили по итогу, — добавляет Евгения.

Причем комиссия банка за продажу таких полисов составляет до 10 % от суммы, что является очень большим показателем по сравнению с другими классическими продуктами. Поэтому заинтересованность менеджеров и самого банка в продаже именно таких продуктов, не подпадающих под действие закона о страховании вкладов, становится ясна. Об этом говорит другой наш спикер Дмитрий Янин, председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП).

— Эти продукты не подходят большинству россиян, потому что люди просто не обладают достаточным уровнем сбережений, чтобы из них выделять внушительную сумму на инвестиции. Это продукт, который не гарантирует доход, и его невозможно досрочно вернуть без по-

## СТАТИСТИКА

Согласно результату исследования Аналитического центра НАФИ почти четверть опрошенных россиян (24 %) проявляют интерес к сфере инвестирования, а 9 % уже имеют подобный опыт.

Больше всего (38 %) заинтересованных нашлось среди молодежи (18-24 года), а вот с возрастом интерес к инвестициям угасает, причем заметно — всего 30 % в группе 24-35 лет и 12 % среди людей старше 55 лет. При этом только 19 % респондентов, интересующихся инвестициями, отметили, что хорошо изучили принципы работы на фондовых рынках, а 60 % ограничились поверхностными знаниями.

тери части вложенных денег, — отмечает Дмитрий.

К чему это приводит? В октябре 2020 года зампред ЦБ Владимир Чистюхин в своем выступлении на VI ежегодном форуме лидеров страхового рынка сообщил, что средняя доходность по трехлетним полисам ИСЖ, завершившимся в течение девяти месяцев 2020 года, составила 4,2 % годовых, по пятилетним — 3,1 % годовых. При этом 32 % полисов ИСЖ показали нулевую доходность, 18 % полисов — от 0 до 1 %, еще 18 % — от 1 до 3 %, и только 17 % договоров показали доходность выше 5 % на этом горизонте. «Вряд ли можно говорить об удовлетворенности граждан в таких условиях и о ценности данного страхового продукта, учитывая, что средняя годовая доходность депозитов по соответствующим срокам могла достигать 10 % годовых и точно не находилась ниже 6,7 % годовых», — заявил Чистюхин.

В целом Банк России оценивает объем инвестиционных продуктов с «мутной структурой» примерно в 600 млрд рублей. Для людей, впервые пришедших в инвестирование, это упущенная прибыль, неликвидные активы и потраченные нервы. В феврале состоялось совещание по банковской сфере, в рамках которого президент Владимир Путин попросил всех участников обратить самое серьезное внимание на защиту непрофессиональных инвесторов. В настоящее время ЦБ рассматривает несколько механизмов для защиты неподготовленных инвесторов от навязывания им сложных финансовых продуктов. Также в Госдуму внесен законопроект, который в случае принятия ограничит финансовые организации в предложении структурных инструментов.

### О чем говорят брокеры

По словам директора томского филиала «БКС Мир инвестиций» Владислава Алексеевского, действия регулятора против мисселинга, то есть некорректной продажи инвестиционных продуктов, вполне обоснованы и красноречиво подтверждаются цифрами. Алексеевский говорит, что в 2019 году в условиях низких депозитных ставок индустрия управления активами пережила бурный рост по всему миру. Деньги розничных инвесторов под управлением выросли на 19 % (7 трлн долларов), а вся мировая индустрия достигла размера в 89 трлн долларов. Российская статистика идет вслед за общемировым трендом, и за 2020 год розничные инвесторы принесли на рынок порядка 10 трлн рублей. Есть все основания предполагать, что потенциал нашего фондового рынка будет только усиливаться.

Говоря о проблемах с ИСЖ и НСЖ, Владислав отмечает, что эти продукты показывают себя ровно так, как и должны финансовые продукты с полной защитой капитала и доходом, зависящим от поведения базового актива и коэффициента участия, а он может существенно разли-

чаться для разных договоров, но всегда указан в самом полисе ИСЖ.

— Другое дело, что их продажа как «депозита, только не депозита» категорически неприемлема. Если для этого нужно упрощать форму договора, выводить крупным шрифтом важные условия на первую страницу договора, делать сразу после подписания (но до проведения сделки) звонок клиенту из бэк-офиса с уточнением, действительно ли клиент понимает все существенные условия договора, то это, наверное, лучшему. Такая мера повысит и ответственность самого инвестора: сложнее будет сказать, что что-то было скрыто, непонятно или не разъяснено. Мы в БКС готовы к таким мерам давно.

Единственная странность, которую эксперт отмечает в предлагаемых регулятором мерах, касается критерия квалифицированности инвестора по факту наличия у него 6 млн рублей, а также ограничения на покупку структурных продуктов неквалифицированными инвесторами, у которых уже есть практический положительный опыт их использования. Из угроз вследствие введения мер по защите инвесторов Алексеевский отметил вероятность ухода части новых инвесторов в серую зону легких денег — от криптобирж до бинарных опционов. И если первый вариант не регулируется никем, но все же работает, то в остальных случаях часто возникают проблемы с выводом денег.

Владислав дал нашим читателям несколько советов:

- 1 Любое финансовое вложение должно осуществляться с пониманием, как этот инструмент работает и какую лично вашу финансовую задачу он решает. Облигации можно рассматривать как альтернативу банковскому вкладу, с рядом оговорок, естественно. Размещая деньги на депозите, вы даете их в долг банку. Покупая чью-либо облигацию, вы даете в долг ее эмитенту. Вы точно знаете, сколько вы дали, когда вам эти деньги должны вернуть и сколько вам заплатят за пользование вашими деньгами.
- 2 Покупать инструменты на ИИС самому или доверить это управляющей компании — это вопрос, который можно отнести к любому брокерскому счету, а не только к ИИС. И ответ будет зависеть от целей инвестора и условий управления: качества решений и размера комиссии.
- 3 Биткоин — интересная тема, но уж больно напоминает популярную поговорку про акции и чистильщиков сапог. Плохой дешевый биткоин по пять тысяч был никому не интересен, но хороший дорогой биткоин по пятьдесят тысяч, конечно, пользуется спросом. Если уж очень хочется с этим экспериментировать, будучи далеким от этой сферы профессионально, то можно разместить один процент своего капитала и забыть о нем на несколько лет. Но возьмите за труд разобраться в матчасти хотя бы настолько, чтобы быть уверенным, что вы вкладываете именно в биткоин, а не в красивые обещания мутных

людей. Если же вы в этом разбираетесь профессионально, не мне вам что-то рекомендовать. В любом случае помните: эта сфера пока не имеет четкого регулирования, и все действия осуществляются полностью на ваш страх и риск.

### Как это выглядит с точки зрения защиты прав потребителей

Дмитрий Янин, председатель правления КонфОП, говорит, что практика ограничения ассортимента продуктов, которые предлагают гражданам банки, широко используется в мире, если эти ограничения вводятся регулятором (в нашем случае — ЦБ). Эти действия позволяют убрать с рынка токсичные финансовые продукты. Так, в ЕС уже несколько лет запрещены сложные инвестиционные продукты с несколькими переменными, бинарные опционы. Предложения этих продуктов не адресуют гражданам и не распространяют среди финансовых организаций. В Великобритании еще почти десять лет назад запретили страховки, предлагаемые вместе с кредитами. Их признали низкокачественными продуктами, более того, регулятор предписал в течение последующих восьми лет вернуть незаконно собранные деньги.

— Я думаю, если государство будет принимать решения независимо от участников рынка, то запреты на продажу сложных продуктов как в сфере инвестирования, так и в сфере страхования продолжатся. Потому что токсичный продукт может быть ориентирован как на инвестора, так и на заемщика, — говорит Дмитрий. — Что касается актуальности этих решений, то я считаю, что регулятор запаздывает. Более того, очевидно, что ограничивать брокерские счета регулятор не станет и люди будут учиться на своих ошибках и разочаровываться в действиях властей.

За рубежом для начинающих инвесторов обычно используется механизм финансовых консультантов, по идее, независимых. Но достаточно часто таких специалистов обвиняют в получении вознаграждения от организаций, чьи продукты они предлагают. В целом такое прямое инвестирование нетипично и довольно опасно для людей в финансовом плане. Поэтому регулятор старается создать условия, в которых существуют организации, предлагающие услуги посредника в управлении средствами. В России, вероятно, будет кратко больше проблем из-за менее эффективного регулирования.

Руководитель проекта ОНФ «За права заемщиков» Евгения Лазарева считает действия регулятора скорее предупреждением рисков: «За последний год все увидели активизацию игроков на поле новых инвестиционных продуктов. Но в ОНФ пока не видят вала жалоб по сравнению с другими нарушениями». Там полагают, что от действий регулятора пострадают только недобросовестные продавцы непрозрачных продуктов. Для инвесторов, как опытных, так и новичков, действия ЦБ станут поводом повысить квалификацию и внимательнее относиться к чтению договора до его подписания.

## СОВЕТЫ ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТАНТА



**Роман Романович, инвестор и финансовый консультант, считает действия регулятора весьма актуальными, но обращает внимание на одну важную деталь: ЦБ не вникает**

в особенности работы инструментов и запрещает все, что кажется ему подозрительным или сложным. Например, покупку иностранных акций при том, что они оцениваются как российские с точки зрения анализа и оценки. Более того, для принятия инвестиционных решений американские и европейские рынки дают намного больше открытой статистики и информации: различные исследования, статистические выборки и ресурсы для сравнения компаний.

По мнению Романа, одна из причин подобных действий регулятора заключается в недовольстве клиентов «готовыми инвестиционными решениями» банков. В первую очередь инвестиционным страхованием жизни (ИСЖ), структурными продуктами и доверительным управлением. В банках программы ИСЖ часто предлагались в качестве альтернативы депозитам, при этом менеджеры продаж не рассказывали клиентам о рисках недополучения прибыли в случае неучащенного развития событий.

Как считает Роман, регулятор не сможет полностью ограничить покупку иностранных инструментов. Вероятнее всего, подобные действия просто выведут инвесторов за пределы России. Многие клиенты, которым запретят покупать акции иностранных компаний через российских брокеров, начнут делать это через иностранных, что приведет к еще большему риску для клиентов, потому что за рубежом российский регулятор никак не сможет защитить их интересы.

Для новичков Роман рекомендует облигации Томской области, которые предназначены специально для населения. С его точки зрения, это отличный инструмент, который позволяет начинающим и консервативным инвесторам познакомиться с фондовым рынком. Тем, кто готов глубже погружаться в инвестиции, будет проще после опыта с облигациями.

Что касается ИИС, то Романович советует тем, кто его откроет, действовать самостоятельно.

— Самая частая практика в доверительном управлении ИИС заключается в том, что управляющая компания покупает на ИИС собственные биржевые фонды и получает с клиента двойную комиссию — за управление ИИС и комиссию внутри биржевых фондов. Клиенты об этом не задумываются, но в результате это негативно сказывается на результате. Есть множество примеров, когда при растущем рынке клиенты в доверительном управлении ИИС получали нулевые результаты или убытки от действий управляющего. При этом управляющий гарантированно зарабатывает, а клиент — не факт.

Криптовалюту Роман покупать не рекомендует, так как это нерегулируемый инструмент с огромной спекулятивной составляющей.

— Сам я не покупаю криптовалюты и не планирую, пока не буду уверен, что мои вложения защищены регулятором.

ДНЕВНИК ЧИТАТЕЛЬНИЦЫ

# Как я взяла первую в жизни ипотеку. Часть вторая



ФОТО  
ИЗ ЛИЧНОГО  
АРХИВА  
ГЕРОИНИ

ОТ РЕДАКЦИИ

Участница нашего реалити-шоу «Битва инвесторов» продолжает делиться с читателями «ВЛФ» личным опытом управления финансами. Томичка **Марина Голикова** живет на зарплату, выплачивает ипотечный кредит и при этом не забывает откладывать на черный день. Мы надеемся, что ее опыт поможет и вам более эффективно распоряжаться деньгами.

— **В**сем привет! В прошлом номере я подробно писала о том, как мы с супругом искали квартиру, оформляли ипотеку и принимали решения о размерах обязательных и досрочных платежей. Кратко напомним: в начале 2019 года мы купили квартиру в Томске. Сумма долга составила 1,5 миллиона рублей, процентная ставка — 9,8 % годовых, срок — 20 лет, ежемесячный платеж (изначальный) — 14,5 тысячи рублей. В качестве способа досрочных погашений выбрали сокращение обязательного ежемесячного платежа, а не срока, но каждый месяц вносим суммы, превышающие размер платежа.

Итак, кредит оформлен, стратегия досрочного погашения более-менее определена, платежи не слишком бьют по бюджету. Казалось бы, плати себе и плати. Ношло время, мы посматривали на ипотечные ставки на рынке и видели, что они продолжают снижаться — а значит, можно поискать более выгодные условия.

**Рефинансирование**

Для новостроек год назад государство ввело льготную ипотеку под 6,5 % годовых — это нам не подходило, но и для вторичного жилья стало вполне реально найти ставку ниже, чем наша. В 2020 году люди массово пошли рефинансировать старые кредиты. Рефинансирование — это новый целевой кредит, который покрывает старый. Обычно весь смысл и вся выгода этой процедуры заключаются в более низкой процентной ставке.

Чаще всего за рефинансированием приходится обращаться в другой банк. Тому финансовому учреждению, в котором вы уже платите кредит, невыгодно снижать для вас ставку, особенно если это приобретает массовый характер: от тех же самых клиентов будет поступать значительно меньше прибыли. Но банк-конкурент, если предложит более низкую ставку, получит нового клиента и дополнительную, пускай и не очень большую, прибыль. Причем этот клиент уже показал себя как

надежный заемщик: первый банк проверил его, прежде чем выдать кредит; к тому же человек уже некоторое время исправно платит и не допускает просрочек (обычно это — одно из условий для рефинансирования), а долг обеспечен жильем — закладная переоформляется на новый банк. Именно поэтому банки в условиях жесткой конкуренции охотно идут на рефинансирование.

Сначала я написала в Газпромбанк и спросила, не готовы ли они снизить нам ставку по действующему договору, но получила отказ. Тогда я изучила рынок, посмотрела разные программы и остановилась на банке, который предлагал рефинансирование под 8 % годовых, то есть почти на 2 % ниже, чем было.

Пришлось собирать документы и проходить некоторые бюрократические процедуры заново. Конечно, это повлекло и дополнительные расходы, но выгода от новой процентной ставки окупала их с лихвой. Например, пришлось снова оплачивать госпошлину за регистрацию, переоформлять страховку в пользу нового банка, делать оценку квартиры. К тому же при ремонте мы отделили часть комнаты гипсокартонными перегородками, сделав там гардеробную, и я переживала, что при оценке это могут посчитать перепланировкой, но банк принял объект без проблем.

При оформлении нового кредита банк пытался навязать нам некое «страхование отделки» в квартире, которое якобы обязательно по внутренним требованиям этого банка (поэтому я не буду называть его, чтобы не делать ни рекламу, ни антирекламу). Но я хорошо знала, какие страховки мы по закону обязаны оформлять при ипотеке, а какие нет, и настаивала на том, чтобы мне показали пункт в договоре или документ на сайте, в котором описаны эти «внутренние требования». Сотрудники очень настаивали на том, чтобы мы оплатили эту страховку, но

никаких документов показать не смогли, поэтому в итоге им не удалось мне ничего навязать.

К слову, отделка и имущество в квартире и ответственность перед соседями у нас и так застрахованы — но это действительно было добровольное страхование: мы сами решили, что это важно сделать, а перед покупкой полиса долго сравнивали страховые компании и читали их условия, поэтому точно знали, за что платим.

Теперь к цифрам. К моменту рефинансирования мы уже заметно уменьшили сумму платежа благодаря досрочным погашениям. Обязательный платеж был около 11 тысяч рублей, от срока оставалось почти 19 лет, а переплата за весь оставшийся срок, если платить четко по графику, составила бы 1,3 миллиона. По новым условиям платеж составил 13,5 тысячи, срок — 10 лет, а ожидаемая переплата — всего 500 тысяч. Поскольку сумма платежа разная, сравнивать переплату некорректно. Для более прозрачного сравнения возьмем ежемесячный платеж в те же 11 тысяч. Тогда новый срок составил бы 14,5 лет, а переплата — 760 тысяч. Это все равно в 1,3 раза быстрее и в 1,7 раза выгоднее. А разница в процентных ставках всего лишь менее 2 % годовых!

Разумеется, мы продолжаем вносить досрочные платежи и планируем рассчитаться намного быстрее, чем за 10 лет, но все же здорово, что несколько лет удалось «срезать» совсем безболезненно.

**Налоговые вычеты**

Еще один способ сделать свою жизнь с ипотекой немного выгоднее — это оформить положенные по закону налоговые вычеты. Если вы работаете в найме, получаете белую зарплату и платите с нее 13 % НДФЛ, то при покупке жилья в ипотеку вы имеете право на два имущественных налоговых вычета: за саму покупку (13 % от стоимости жилья, но не более 2 миллионов рублей);

за ипотечные проценты (13 % от уплаченной суммы, но не более 3 миллионов рублей).

То есть каждый россиянин за всю жизнь может получить до 260 тысяч рублей за покупку и до 390 тысяч за проценты (если он не успел получить свои вычеты до 2014 года, когда действовали другие правила). При этом возвращается только уплаченный вами за год НДФЛ, поэтому получение вычета часто растягивается на несколько лет. Мы с мужем купили квартиру в совместную собственность, каждый получает вычет за свою половину. А вот вычет за ипотечные проценты мы решили пока не оформлять. Вычет за покупку жилья можно разделить на несколько объектов (например, за часть по миллиону за две разные квартиры), а вот за проценты — нельзя: он выплачивается только за один кредит. Если ипотека была небольшой, а переплата составила, скажем, всего 200 тысяч, то вы получите с них только 26 тысяч (13 %) и потеряете право подавать заявление на такой вычет в будущем.

Если семья планирует заплатить за весь срок ипотеки не больше трех миллионов рублей за проценты, разумно оформить вычет только на одного из супругов. Второй сохранит свое право на вычет, и семья сможет воспользоваться им при следующей ипотеке. Вообще, это хороший вариант (не считая возможных сложностей и обид в случае развода), и мы не исключаем, что воспользуемся им позже, но пока не планируем. Это наша первая ипотека, и она небольшая, жалко тратить право на вычет зря. Документы об уплаченных процентах мы на всякий случай все равно собираем и будем хранить (а при необходимости — восстановим).

Таким образом, раз в год мы получаем ощутимую сумму в виде налогового вычета за покупку квартиры и направляем ее на досрочное погашение ипотеки. И это приближает момент, когда мы разделаемся с ней.



ФОТО: АРТЁМ ИЗОФАТОВ

### Основные вложения — страсть и знания

— Есть много профессий, где люди, не испытывая любви к своему делу и даже толком не зная его, умудряются получать немалую прибыль. Но вот собаку, как и ребенка, не обманешь: если вы не питаете к ней никаких симпатий, положительной отдачи не получите, — говорит Олег Марков.

Сам себя Олег Владимирович считает одним из тех, кто всю жизнь занимается любимым делом. Доказательство простое: будучи кинологом в УВД Томской области, он однажды умудрился 19 лет подряд добровольно обходиться без отпуска. В те же годы он впервые начал дрессировать собак для обычных любителей, которые приходили на милицейскую кинологическую площадку в Томске.

— Мои первые частные клиенты появились в 1988 году, люди приводили своих четвероногих, чтобы обучить выполнению простейших команд. Для меня это, конечно, не было бизнесом, не приносило никакого дохода, я просто делился опытом, ведь собаководы — одна семья, каждый понимает проблемы другого.

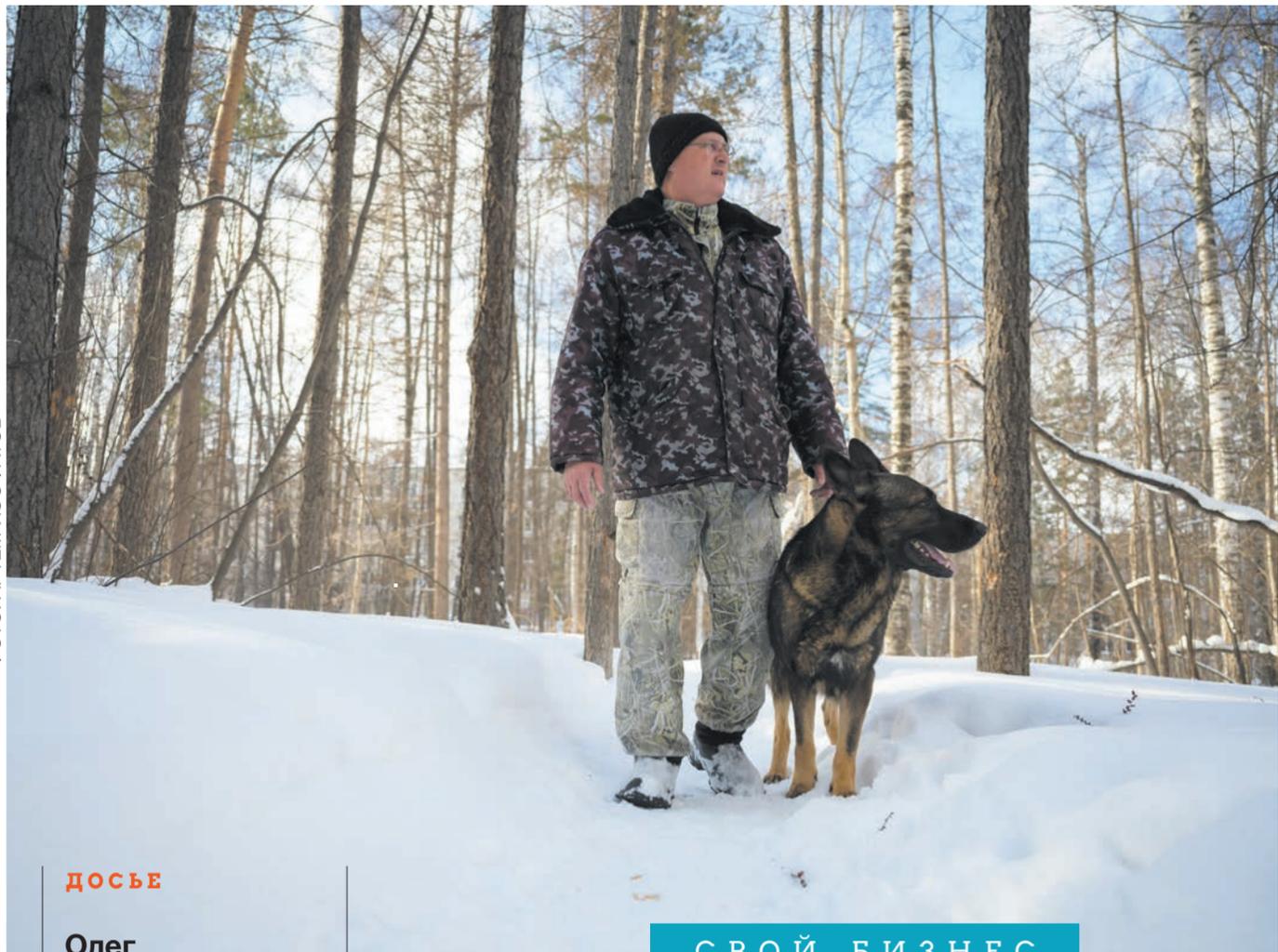
Так постепенно складывался главный стартовый капитал Олега Маркова — десятки лет дрессировки псов. Его четвероногие подопечные задерживали сотни грабителей и бандитов. Множество кинологов Кемеровской, Новосибирской, Иркутской областей, а также УВД Северска зарабатывали мастерство у томского инструктора. Когда Олег вышел на

### Денежных вложений для старта этой деятельности не требовалось — все инструменты у тебя в голове, в виде знаний. Единственная сложность — выбор площадки для тренировки собак.

пенсию, выбор дальнейшего занятия для него был совершенно очевидным.

— Спрос на услуги частных кинологов в Томске был всегда, ко мне регулярно обращались за советами, просили помочь выучить животных. Даже организаторы подпольных собачьих боев, ставших популярными в 90-е, приезжали за инструктажем. Так что клиентская база сложилась сама собой еще в годы службы. Бросить это занятие был просто невозможно, так же, как и расстаться с любовью к собакам.

Во времена, когда не было интернета и соцсетей, такой бизнес строился просто — с помощью телефонных записных книжек и сарафанного радио. Кинолог и собаководы созванивались, назначали место и время очередной встречи, новые желающие присоединялись по ходу процесса. Денежных вложений для стар-



### ДОСЬЕ

#### Олег Владимирович Марков

Капитан милиции на пенсии (31 год стажа в органах внутренних дел), заслуженный кинолог. Профессиональный спортсмен (учился на спортфаке ТГПУ), после службы в армии стал кинологом в УВД Томской области. Участвовал вместе со своими служебными собаками в раскрытии сотен уголовных дел, в том числе резонансных для Томска.

С 1988 года начал практиковать дрессировку для частных собаководов. Вместе с сыном организовал Томскую кинологическую школу, занимаясь воспитанием псов всех пород по курсу «Управляемая городская собака».

### СВОЙ БИЗНЕС

## Дрессировка собак как бизнес

### Деньги, опыт, страхи и пряники в работе по воспитанию четвероногих

НАЧИНАТЬ РАССКАЗ О БИЗНЕСЕ КИНОЛОГА В ТОМСКЕ С ПРИВЫЧНЫХ СЛОВ «СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ», «ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ДОХОД», «МАКСИМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ» КАК-ТО НЕПРАВИЛЬНО. ЕСЛИ ТЫ РАВНОДУШЕН К СОБАКАМ И, НЕ ИМЕЯ ОПЫТА ЖИЗНИ С НИМИ, ХОЧЕШЬ СДЕЛАТЬ ИХ ТОЛЬКО ИСТОЧНИКОМ ПРИБЫЛИ, ТОГДА ЭТО ДЕЛО НЕ ДЛЯ ТЕБЯ. В ОСНОВЕ ЗАНЯТИЙ С ЧЕТВЕРЕНОГИМИ **первичны не деньги, а истинная любовь к животным** И ОГРОМНОЕ ТЕРПЕНИЕ. КОНЕЧНО, НУЖНЫ ЕЩЕ ОПЫТ И ЗНАНИЯ, БЕЗ КОТОРЫХ НЕ ДОБИТЬСЯ НИЧЕГО, УВЕРЕН НАШ ГЕРОЙ — КИНОЛОГ СО СТАЖЕМ ОЛЕГ МАРКОВ.

та этой деятельности не требовалось — все инструменты у тебя в голове, в виде знаний. Единственная сложность — выбор площадки для тренировки собак. Но в дикие постперестроечные годы с этим в городе проблем не было, даже нелегальные собачьи бои устраивались вполне открыто в Михайловской роще или возле стадиона «Буревестник». К тому же Олег имел явное преимущество перед другими: в его распоряжении была кинологическая площадка УВД, всегда привлекавшая внимание собаководов-любителей, даже после увольнения он долгое время занимался здесь с чужими питомцами.

Сегодня конкуренция и стоимость услуг частных дрессировщиков в Томске выросли многократно. Соцсети пестрят предложениями, а разброс цен поражает воображение. Все зависит от стажа и appetites инструктора, породы собаки и финансовых возможностей ее владельца. Одно занятие у Олега Владимировича стоит 350 рублей, и это, пожалуй, одна из самых низких цен на рынке.

— Бывает, люди сами предлагают тысячу за урок, говоря: «Не надо сдачи, нам тебя жалко! Ты стараешься, носишься с нашими псами по полю, а другие берут тысячу только за то, что у них собачки на задних лапках могут стоять». Да, иные дамы-конкурентки когда-то дрессировали своих четвероногих у меня, а теперь вдруг стали называться кинологами. Но они предлагают «индивидуальное обучение», а это всегда кажется крутым.

У Маркова совершенно иной, видимо, еще советский подход: он невероятно скромно и не завышает цену на свои услуги, поскольку отлично знает, что спрос на такого опытного инструктора будет всегда. Однако за тридцать с лишним лет проблема свободной территории для дрессировки собак в Томске стала критически острой: с каждым годом владельцам псов все труднее находить места, где они никому не создают проблем и им никто не мешает. Группы собаководов в поиске пустырей и незастроенных площадок забираются сейчас все дальше к окраинам города. Из-за этого Маркову пока не удается полноценно капитализировать свои знания.

— План построения настоящего бизнеса созрел давно: мне нужна оборудованная городская площадка для тренировок, больше ничего. Но проект требует инвестиций примерно в три миллиона рублей. По моим подсчетам, все окупится за полгода. Но инвестора пока нет. Из-за этого я сейчас недополучаю примерно 120-130 тысяч в месяц.



### Об инстинктах, здоровых и не очень

Ежегодно обороты зообизнеса в России увеличиваются на 20 %, достигая 98 миллиардов рублей, и даже коронакризисный 2020-й не стал исключением. Среднестатистический россиянин тратит на домашних животных ежемесячно до 5 тысяч. Томск не исключение из правил, достаточно сказать, что у нас функционируют около 60 ветеринарных клиник, многие из которых вызывают тревогу качеством услуг.

— Если бы официальные структуры типа областной ветеринарной лечебницы создали комиссию, которая провела бы что-то типа контрольной закупки, уверен, что больше половины таких контор закрылись бы из-за элементарного незнания предмета. На этом рынке процветает жуткое мошенничество. Иные владеют пятью-шестью ветклиниками, а сами даже не живут в Томске.

Рынок частных инструкторов тоже далек от совершенства: через соцсети предлагать свои услуги может кто угодно, а хозяева собак зачастую даже не интересуются реальным опытом обучающего, им достаточно рекомендации знакомых или просто объявления в интернете. Но без реальных знаний сделать такую работу стабильным источником хорошей ежемесячной прибыли мало кому удастся. По сути, сейчас этот бизнес строится на любителях, а инструкторов с опытом, как у Олега Маркова, в Томске можно пересчитать по пальцам.

Конечно, главной проблемой для собак являются их хозяева. По словам Маркова, половину времени ему приходится посвящать обучению не животных, а их владельцев.

— Считаю, что правила содержания собак надо ужесточать на законодательном уровне. Многие мужчины повышают самооценку, покупая питбулей, ротвейлеров, бульдогов. Но прежде чем обзавестись таким щенком, ты должен сдать определенный тест на умение обращаться с четвероногим и затем через каждые полгода подтверждать допуск, потому что за шесть месяцев с собакой можно такого натворить! У нее может проявиться масса нежелательных для городской среды рефлексов.

### На одном языке с москвичами и кавказцами

Несмотря на то, что во время службы Олегу Владимировичу приходилось иметь дело с крупными сильными псами, сегодня он с большим удовольствием дрессирует собак разных пород, вплоть до самых крохотных.

— С маленькими собачками отдыхаешь душой, они хорошо обучаемы. Робких учу быть смелыми, в каждой собаке пробуждаю инстинкт защитника, чтобы она как можно громче орала: «Не подходи, а то убегу!» Но я никогда не натаскиваю собак на агрессию, в городе это

абсолютно неправильно, когда у животного просыпается охотничий рефлекс — догнать и убить.

За 37 лет общения с животными Марков изучил многие способы дрессировки, но самые первые уроки, полученные от знаменитых кинологов Советского Союза, навсегда врезались в память.

— В милиции нас учили: «Собака обязательно должна быть наказана за невыполненную команду, навыком выполнения которой она обладает». А следом еще более строго добавляли: «Если вы не поощрили собаку за выполненную команду, то считайте, что вы этой командой ее наказали». Поэтому у каждого из нас всегда с собой было угощение для своего пса. Перед выступлением на дежурство требовали: «Предъявите лакомство!» Если кто-то забывал об этом, его отправляли на кухню чистить картошку для всей роты.

Доверие своего самого первого пса Атоса кинолог завоевывал обычными глазированными пряниками, добавляя их ему даже в кашу. Самое забавное, что Олег признается: он до сих пор... боится собак.

— Я ведь не сумасшедший и не железный! Иногда бывали случаи, когда собаки действительно хотели меня убить, и если бы я начал паниковать, неизвестно чем бы закончилось. Мне лишь немного проще, потому что я спокойно отношусь к укусам псов — давно привык.

текст:  
Екатерина  
ПОГУДИНА



Регина-Луиза Фридрикс была одной из крупнейших предпринимательниц Российской империи XVIII века. Она родилась в Санкт-Петербурге, основала на территории современной Ленинградской области два стекольных завода. В год ее предприятия выпускали 400 ящиков оконного стекла высокого качества на общую сумму 24 800 рублей. Для примера: канцлер Александр Воронцов в XVIII веке тратил на ежедневные расходы 30-40 рублей за полтора месяца.

## ИСТОРИЯ

# Земля с крестьянами на 700 рублей

РОССИЯ XVIII ВЕКА БЫЛА УНИКАЛЬНОЙ СТРАНОЙ, ГДЕ ДВОРЯНКИ ИМЕЛИ ШИРОКИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ПРАВА И ФИНАНСОВУЮ НЕЗАВИСИМОСТЬ. КАК И ПОЧЕМУ ЖЕНЩИНЫ, ПУСТЬ И ВЫСШЕГО СОСЛОВИЯ, ПОЛУЧИЛИ ТАКИЕ НЕОЖИДАННЫЕ СВОБОДЫ В XVIII ВЕКЕ В КОНСЕРВАТИВНОЙ ИМПЕРИИ НА ФОНЕ КРЕПОСТНОГО ПРАВА? КАК ЭТО ВОСПРИНЯЛИ МУЖЧИНЫ И ЧТО ДВОРЯНКИ ДЕЛАЛИ СО СВОИМИ ВДРУГ ОБРЕТЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ?

В императорской России женщины всех сословий были почти бесправны. Они не могли работать или путешествовать без разрешения мужа, должны были подчиняться мужчине во всем и при этом не имели право самостоятельно выбрать себе супруга. На развод рассчитывать тоже не приходилось. Даже если муж бил жену, церковь крайне неохотно позволяла расторгнуть брак. Просьбы женщин о разводах полны обвинений о том, как мужа несправедливо избивали до полусмерти, как таскали за волосы по полу, как морили голодом. Эти документы как один рассказывают о годах жизни в мучениях. Однако такие обращения оставались без ответа, ведь до конца XIX века церковь разрешала развод только в крайних обстоятельствах. В их понимании таким обстоятельством была, например, ссылка в Сибирь. Еще женщине позволяли развестись, когда муж первым оставлял семью, бросал не только жену, но и детей.

Дела о разводе ярче прочего демонстрируют, как беззащитны были женщины перед жестокостью мужчин. Жена могла только сбежать от мужа, но тогда она

оказывалась в крайне бедственном положении, ведь вся ее собственность и юридически, и фактически была в руках мужчины. Именно на таком правовом фоне случился удивительный законодательный парадокс: в 1753 году дворянки получили право распоряжаться собственностью — землей и крестьянами — по своему усмотрению. Это был огромный шаг в сторону финансовой независимости женщин. В течение XVIII века эти права только расширялись и укреплялись, и все это при абсолютной бесправности в прочих сферах жизни. До сих пор историки не могут объяснить, как и почему такой парадокс стал возможен. Российский ученый-правовед Илья Оршанский называл раздельное владение имуществом в браке сфинксом русского права.

Многие дворянки ухватились за возможность управлять своими землями, зарабатывать на них, обеспечивать своих детей. Они активно воевали с мужьями в судах, если те посягали на их собственность. Очень быстро независимый контроль над имуществом стал для женщин скорее правилом, чем исключением.



Николай Неврев «Увещание», 1893 год. На картине священник уговаривает помириться повздоривших супругов.

В Западной Европе женщины получили возможность владеть и распоряжаться имуществом почти на сто лет позже, а до того в их личном владении были только платья да украшения. В 1806 году британская путешественница Кэтрин Уилмот с удивлением сообщала в письме из России: «Каждая женщина имеет здесь право на свое состояние совершенно независимо от мужа, а он так же независим от своей жены». Ее сестра Марта Уилмот в том же году написала в дневнике: «Полная и абсолютная власть русских женщин над своим состоянием придает им удивительную свободу и такую независимость от мужей, какой не знают в Англии».

### История вопроса

Все богатство дворян составляли земля и крестьяне. Этим они жили, обеспечивали свою семью и свой род. Даже если дворянин открывал производство, например винодельню, он строил ее на своей земле, а вместо наемных рабочих использовал своих же крепостных.

Долгое время женщины в России могли получать в наследство недвижимость, только если в семье не было вообще ни одного здравствующего потомка мужского пола. Так, если у девушки не было братьев, землю родителей скорее получал в наследство ее дядя или племянник, чем она сама. Именно с изменений в процессе наследования началась история финансовой самостоятельности дворянок.

В 1714 году Пётр I подписал «Указ о единонаследии» и значительно усложнил жизнь дворянским семьям. Отныне родители не могли свободно делить земли между наследниками. Их обязали отдавать землю только одному, а остальных детей обеспечивать иными способами. Но иных способов не было. Пётр надеялся, что указ о единонаследии остановит дробление земель, а в итоге дворяне начали делить

Август Леопольд Эгг «Прошлое и настоящее», 1859 год. Русские художники не писали картин с ссорами супругов, но английские художники часто писали сатирические картины на тему семейного счастья.



и продавать земли, чтобы обеспечить наследников хотя бы деньгами. В 1731 году императрица Анна Иоанновна, учитывая недовольство привилегированного сословия, отменила указ Петра и переписала положения, связанные с наследством. Дворяне получили обновленный свод указов, более полный и упорядоченный. Анна Иоанновна затронула и тему женского наследования: она защитила прежде уязвимую группу женщин — овдовевших дворянок. Отныне супругам гарантировалась 1/7 недвижимого наследства друг друга. То есть когда у дворянки умирал муж, она знала, что получит часть его земель и не будет зависеть от милости родственников.

Хотя одна седьмая часть едва ли была большой щедростью, но эта земля становилась собственностью женщины. Впервые в своей жизни она могла владеть землей, зарабатывать на ней, продавать, закладывать, сдавать в аренду, завещать — и все это без оглядки на родственников-мужчин. Было и другое ключевое изменение: теперь к овдовевшим дворянкам возвращалось все приданое, которое они при-



Владимир Маковский «Выбор приданого», 1897-1898 гг.

несли в семью мужа. Часто приданое состояло только из движимого имущества, например кухонной утвари, постельного белья, одежды, украшений. Девушка из более обеспеченной семьи могла рассчитывать, что перед свадьбой ей выделят деньги «на покупку деревни» или землю. Пока женщина была замужем, она не могла распоряжаться тем, что получила в приданое. Земли и вовсе записывали на имя жениха еще до свадьбы. Потом муж, как правило, тратил доходы с этой земли на военную службу. В стандартном брачном договоре 1695 года боярин Фёдор Лопухин писал, что выдает дочь за князя Куракина и вручает князю в виде приданого часть вотчины и сотню крепостных душ. Дочь боярина в документе вообще не упоминалась, за исключением строки о том, что именно ее отец выдавал замуж.

По указу Анны Иоанновны дворянки, вернувшие свое приданое, могли самостоятельно распоряжаться им. И не имело значения, была это кухонная утварь или земля с крестьянами. А в 1740 году суды перестали регистрировать земли на жениха и требовали, чтобы при-

ное записывали на невесту. Процент земельной собственности и крепостных крестьян в женском владении резко пошел вверх с середины XVIII века. Со временем треть имений перешла в женские руки наряду с крестьянами и городской недвижимостью.

### Что не запрещено, то позволено

Даже если собственность была записана на жену, мужа веками распоряжались землей и крестьянами как своими. И любые действия со своим имением женщина могла осуществлять только после разрешения мужа. Хотя еще в 1715 году вышел указ, что дворянка может составлять купчие и закладные документы от своего собственного имени, на практике ничего не менялось долгое время. В документах женщины обязательно указывали, что продают или закладывают земли с согласия мужей, и предъявляли доказательства.

Когда жена лейтенанта Поливанова в 1751 году продавала свое имение в сорок душ крепостных, она представила чиновникам письмо от мужа: «Свет моя Устинья Феклистова здравствуй! Которую ту деревню свою приданого в Верейском уезде селцо Чеблаково с воли моей заложила титулярному советнику Кудрявцову за четыреста пятьдесят рублей выкупом не исправится. То оную деревню похочешь кому продать в том я вам позволяю и прекословить небуду понеже оная деревня придана, а нам как ты сама ведаешь в денгах не без нужды. Муж твой Михаил Поливанов».

Женщины годами искали способы распоряжаться своей собственностью без ведома мужей. Судей постоянно ставили перед вопросом: могут все-таки замужние дворянки распоряжаться своим имуществом или нет? В 1753 году произошел знаковый процесс. Сенат рассматривал жалобу Аксиньи Головиной на московскую Юстиц-коллегию. Головина хотела продать своих дворовых людей, а коллегия отказывалась регистрировать сделку без согласия ее мужа. Головина пояснила, что с мужем, майором Иваном Головиным, они не ладят и вместе не живут, поэтому разрешения она получить не может. Помимо этого женщина вспомнила про указ 1715 года: «Юстиц-коллегия поступила в противность указу 715 года, по которому точно от женских персон крепости писать дозволено». Сенаторы вновь изучили этот указ, потом рассмотрели все прочие ограничения на продажу собственности — все они касались обоих полов. Наконец Сенат признал, что нигде в действующем законодательстве нет прямого требования, чтобы женщины получали согласие мужей на имущественные сделки. Сенаторы рассудили: раз нет прямого запрета женщинам распоряжать-

### ПОДРОБНО

#### Как выглядели дворянские владения?

В имении Фёклы Алмазовой было 167 крестьян мужского пола, несколько десятин леса и некоторое количество домов и церквей, и все это богатство находилось на одном участке. Однако такие владения были редким исключением. Большинство дворян делили владение деревней с другими помещиками. Обычно земля дворян и дворянок оказывалась рассеянной по всему уезду небольшими кусками. Даже если помещику улыбалась удача и его земельные участки находились близко друг к другу, чаще всего они не соприкасались. Помимо этого у дворян имелась горстка крепостных, которые обрабатывали эту землю.

Чтобы хоть как-то обеспечивать свое имение, дворянину любого пола требовалось минимум 100 крестьян-мужчин. Это была своеобразная дворянская черта бедности. 79 % дворян имели меньше ста душ, таким дворянам часто приходилось самим работать на земле вместе со своими крестьянами. 20 % дворян имели 100-1 000 душ во владении. И только у 1 % землевладельцев было больше тысячи крепостных — эти люди считались крупными помещиками. Их владения при этом тоже были рассеяны по стране.



Елизавета Петровна

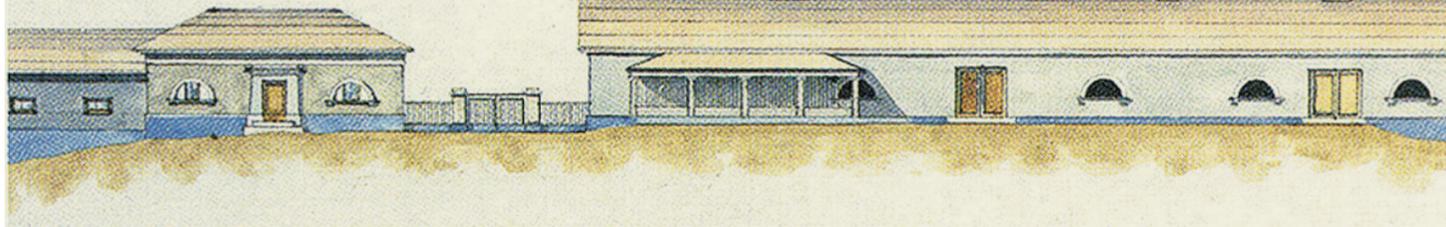
## ДЕТАЛИ

### «На булавки»

Англичанки в XVIII веке получали от мужей определенные суммы на карманные расходы — «на булавки».

Эти деньги можно было тратить только на наряды и на домашнюю утварь. Любые покупки, выбивающиеся из этих ограничений, делались с разрешения мужа. Недвижимость, купленная на эти средства, автоматически записывалась на мужа. Даже те деньги, которые женщина смогла сэкономить и отложить, считались собственностью мужа. Женщина же могла владеть только платьями.

**Проект винокуренного завода Полторацкой в Грузинах в Тверской области.** Начав с небольшого хозяйства, Агафоклея основала винокуренные и другие заводы и приумножила состояние семьи до 4 000 душ.



ся своим имуществом, то нет и оснований этого не позволять.

Тогда Сенат не просто решил дело в пользу Аксиньи Головиной. Он признал, что все замужние женщины имеют право управлять своей собственностью без оглядки на мужа. В итоге в 1753 году императрица Елизавета Петровна подписала указ, даровавший замужним женщинам контроль над имуществом.

### «Переломать руки-ноги и поджечь дом»

Конечно, появление такого указа не означало, что дворянки сразу стали финансово независимы. Далеко не все мужья с готовностью отдавали женщинам контроль над их же собственностью, часто отвоевывали свою землю приходилось в суде. И с первой половины XVIII века гражданские суды все чаще вставали на сторону дворянок в подобных тяжбах.

В 1738 году Анна Бартенева обвинила мужа в том, что он без спроса заложил ее имение за 35 рублей. Сенат сразу приказал Вотчинной коллегии вернуть дворянке деревню и даже возместить ей доход, упущенный за те годы, что имение было в закладе.

Мужчины находили другие способы вернуть контроль над имуществом жены: в своих обращениях в суд дворянки писали, что мужья избивали их и морили голодом, чтобы заставить переписать собственность на них. В документе 1758 года Ульяна Головина рассказывала, как муж ее «избивал до синяков», а когда Ульяна сбежала, он приехал однажды вечером в ее деревню и пригрозил «переломать руки-ноги и поджечь дом», если она откажется отписать на него свое поместье.

Готовность поставить мужа перед судом тоже выработалась у женщин не сразу. В два последних десятилетия XVIII века это уже стало обычным делом, но были дворянки, которые не знали, как защищать свои интересы, или просто боялись. Некоторые женщины даже не доходили до суда. Так как у них появилось право распоряжаться своей собственностью, дворянки просто уходили от жестоких мужей. В 1742 году дворянин Бахтеяров обратился в суд с прошением приструнить и вернуть сбежавшую жену. Он рассказал, что жена под предлогом поездки в Москву уехала в свою родовую деревню в Ржевском уезде, построила дом на украденные у него деньги, живет там и отказывается

ся возвращаться. Мария Бахтеярова обвинения мужа отвергла и пригрозила, что ее крестьяне убьют Бахтеярова, если он приедет в ее деревню. Гражданский суд встал на сторону дворянки в этом деле. Ей позволили жить отдельно от мужа.

Церковный суд отказывался давать развод, даже когда оба супруга хотели разорвать брак. В итоге в XVIII веке началась эпидемия неформальных разводов. Андрей Болотов в воспоминаниях о жизни провинциального дворянства XVIII века писал: «Самовольные разводы... были весьма обыкновенны». В очерке усадебной жизни начала XIX века Аркадий Кочубей зафиксировал позабавивший его случай: однажды он обедал в доме соседа-помещика и обнаружил, что все гости на обеде состоят в разводе. За один век неформальный развод стал настолько обычным делом, что дворяне даже просили законодательно урегулировать решение имущественных вопросов в таких случаях.

### «Ездила ли в поле, видела ли ты свой хлеб?»

И вдовствующие, и замужние дворянки, которым посчастливилось без особых проблем войти во владение собственностью, активно занимались любой доступной экономической деятельностью. В Сызрани в 1753 году жена капитана Головина арендовала землю, чтобы расширить свои угодья. Она платила соседней татарской деревне солидную сумму в 45 рублей за пользование землей. В 1754 году дворянка Наталья Дивова продала несколько деревень, чтобы купить другие, поближе к имению родственницы. Вдова Елена Постельникова в 1776 году купила земли с крестьянами почти на 700 рублей. Через два года она приобрела еще три земельных участка и один тут же выгодно перепродала. В 1806 году во Владимире графиня приобрела для себя землю с крестьянами в ходе пяти разных сделок. Мемуары и переписка дворянок содержат много подобных историй о помещицах, которые всегда ищут, где бы купить доходное имение и как увеличить свои владения.

Британки Кэтрин и Марта Уилмот, которые пять лет прожили в России у княгини Дашковой, по-



А. Г. Венецианов «Утро помещицы» («Помещица, занимающаяся хозяйством»), 1823 год

стоянно упоминали в письмах и дневниках об имущественных правах русских женщин. «Еще сильнее я удивилась, когда спросили о даме, которая еще не вернулась в Москву, а ее муж ответил, что у той дела в ее поместье на Украине. Она решила продать усадьбу, так как ее удаленность от поместий мужа создает большие неудобства», — писала Кэтрин. Марта в своем дневнике говорит: «Очень часто можно услышать разговор двух молодых, хороших, кокетливых женщин, беседующих между собой о продаже земель, душ... или о делах госпожи такой-то в Сенате, хорошие они или нет, о ее овсе, пшенице, ячмене, выгодно проданном в этом году...» В другой раз Марта удивили способности одной знакомой, которая «так умела в делах», что даже управляла винокуренным заводом.

Некоторые особенно предприимчивые женщины действительно зарабатывали на производстве чего-либо. Дворяне и дворянки заводили у себя в имениях производство тканей, бумаги, хотя обычно в небольших масштабах. Например, на суконной фабрике помещицы Воейковой в начале XIX века работали три сотни крестьян — по тем меркам у нее было небольшое и доходное дело. Капиталина Симонова унаследовала от отца льняную фабрику и поставила мужа руководить коммерческой деятельностью, а сама взялась за управление производством. Матрёна Павлова в 1892 году получила от отца хлопчатобумажное про-

изводство, которое было в упадке и приносило только убытки. Павлова оснастила фабрику новыми машинами и быстро добилась процветания фирмы.

Русские дворянки того времени находили призвание в таких сферах, которые европейские современники считали неподходящими для женщин. Абсолютно неприемлемо было для них, чтобы женщина управляла заводом или занималась агрономией. В то же время для России это было привычным делом. Дворянка Бутковская описывала, как собиралась пустить свое приданое на покупку имения: «Я с удовольствием мечтала о занятиях агрономией... В то время все было основано на количестве рабочих рук, на величине запашки, и «Экономический магазин», которого у меня теперь сохраняется в библиотеке до сорока томов, был кодексом, которым руководствовались хозяева, желавшие улучшения поместья».

Мемуарист Аркадий Кочубей писал, что после смерти отца мать взяла на себя управление всеми владениями семьи. Она «неусыпно пеклась о нашем имении. Все части его она улучшила и покупкой приобрела еще много земель, строила новые дома, винокуренные заводы, занималась воспитанием своей дочери и берегла старушку свекровь, которая не могла бы без нея обойтись».

И. А. Раевский в мемуарах вспоминал свою бабушку: «Она дешево скупала хорошие, но незаселенные земли и населяла их крестьянами с плохих своих земель, а повседневные расходы покрывала продажей леса». Анна Керн тоже писала о своей бабке Агафоклее Полторацкой: «Все лето она была в поле и присматривала за работами».

Авторы мемуаров никогда не отзывались о таких предприимчивых и вовлеченных помещицах, как о чем-то необычном. Анастасия Мусина-Пушкина вообще включала управление поместьем в число необходимых умений для женщины. В письмах к дочери Анастасия часто упрекала ее за равнодушие к делам имения. «Друг мой, между гостями занимайся хозяйством. Ездила ли в поле, видела ли ты свой хлеб?» — писала Мусина-Пушкина в письме 1825 года. Мемуарист Филипп Вигель в начале XIX века едва ли не прямо говорил, что и дворяне, и дворянки обязаны активно заниматься своими имениями. Он вспоминал княгиню Голицыну: «Как все знатные у нас, и женщины, и мужчины, не думала она о хозяйственных делах сво-

их, которые пришли в совершенное расстройство».

### Взлет и падение: неподобающий образ жизни

Во второй половине XVIII века женщины составляли 34 % покупателей имений, в начале XIX их было больше 40 %. В XIX веке 28 % богатейших помещиков государства были женщинами. Эти цифры превосходят показатели женского землевладения в других европейских странах. Самые низкие цифры в то время продемонстрировала Британия: среди землевладельцев женщин было не больше 5 %, и все они были мелкопоместными.

В России дворянки того времени играли важную роль в экономической жизни страны. Например, в Москве в начале XIX века дворянок, владеющих землей, было больше, чем дворян. Однако дворянские дома традиционно держались на бесплатной работе крепостных. Мало кто умел иначе обеспечивать себя, использовать наемный труд. Поэтому отмена крепостного права в 1861 году изменила баланс сил в экономике. Чтобы содержать свои семьи, дворяне обратились к государственной службе, к работе в промышленности, строили карьеру в свободных профессиях. У дворянок не было этих возможностей. Многие женщин снова отбросило в сторону финансовой беспомощности. Отношение к женщинам тоже стало меняться. Еще в 1830 году вышли обновленные версии указов о гражданском праве. Здесь впервые появилась фраза о том, что «женское послушание мужу должно быть абсолютным». В 1860-е годы потоком хлынули руководства по воспитанию детей и пособия по домоводству для образованных женщин. В то время как в других европейских странах от этой концепции стали отходить, в России начался обратный процесс. К помещицам, которые по-прежнему занимались хозяйством, сдавали земли в аренду, нанимали рабочих, относились уже не так однозначно, а порой даже негативно. В 1874 году арестовали дворянку Софью Субботину за то, что она открыла в своем имении школу для крестьянских детей и неграмотных рабочих. Один из обвинителей в своих показаниях против Субботиной говорил, что она вела образ жизни, неприличный для богатой помещицы: «Вставала рано, говорила с рабочими, вела сама хозяйство».



Региональный центр  
финансовой грамотности  
Томской области

**Бесплатные  
юридические  
консультации  
по финансовым  
вопросам и защите  
прав потребителей**

**8 800 201 6770**  
сайт: [VLFin.ru](http://VLFin.ru)



Департамент  
**Финансов**  
Томской области



ваши личные

**финансы**