



ваши личные

№9 (134)
СЕНТЯБРЬ 2021

финансы

семейный журнал

Ростислав
Карпов

«Человеку
не так много
нужно
от жизни.
Важны
здоровье,
интерес к миру,
хорошие книги»

С. 24

ТЕМА НОМЕРА

Ставки проиграли ценам: почему льготная ипотека не сделала жилье доступным // С. 14

ТРЕНДЫ

Пенсионер за свой счет: как к 35 годам сколотить собственный пенсионный капитал // С. 4

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

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

Руководитель проекта главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Выпускающий редактор Олеся БУТОЛИНА
Литературный редактор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Максим ВАГАНОВ
Редакция Валентина БЕЙКОВА, Анна БЕЛОЗЁРОВА, Елена РЕУТОВА, Катерина КРИВОЛАПОВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Екатерина ПОГУДИНА, Екатерина ВИНЮГРАДОВА, Константин ФРОЛОВ, Юлия СЕЛЕЗНЕВА, Лиза ПОТОМСКАЯ

Издаётся с 2010 года.
Учредитель ООО «Р-консалт», 634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401. Зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Томской области.
Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

Издатель Некоммерческое партнерство по развитию финансовой культуры «Финансы Коммуникации Информация», 634029, г. Томск, ул. Белинского, 15, оф. 201.

Отпечатано в типографии АО «Советская Сибирь», 630048, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104. Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 24.09.2021.
Время подписания в печать: по графику — 20.00, 22.09.2021, фактически — 20.00, 22.09.2021.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ

Как в ресторане, только дешевле — готовим ризотто с белыми грибами

С. 34

ТРЕНДЫ:

А пенсию я назначу себе сам: кто такие «огненные пенсионеры» и как добиться финансовой независимости к 35 годам **С. 4**

ИНВЕСТИДЕЯ:

Фондовый рынок вместо работы — сколько и куда нужно инвестировать, чтобы жить на дивиденды **С. 8**

ТЕМА НОМЕРА:

Неприступная цена доступной ипотеки — почему так подорожали квартиры и что происходит сегодня на рынке недвижимости Томской области **С. 14**

ПОЛЕЗНО:

Где получить профессию онлайн — обзор платформ для обучения и повышения квалификации **С. 21**

СВОЙ БИЗНЕС:

Как организованы ритуальные услуги для домашних животных в Томске и сколько стоит кремировать питомца **С. 22**

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Кардиолог Ростислав Карпов о секретах активного долголетия и управления здоровьем **С. 24**

ИСТОРИЯ:

Время и деньги: как «таяла» покупательская способность рубля от княжеской Руси до XX века **С. 29**

ВОПРОС-ОТВЕТ



Задайте свой вопрос специалистам Регионального центра финансовой грамотности

716 787

БАНК НАРУШИЛ МОИ ПРАВА, КАК ПОЖАЛОВАТЬСЯ ФИНАНСОВОМУ ОМБУДСМЕНУ?

У меня проблема с банком: я писал отказ от страховки, но с меня списали ее стоимость, причем два раза в течение месяца. Я подал жалобу в ЦБ. Там мне ответили, что необходимо обращаться к финансовому уполномоченному. Как проходит процедура обращения, куда обращаться и обязательно ли это делать?

— Николай

Отвечает Татьяна Исакова, эксперт-юрист Регионального центра финансовой грамотности Томской области:

Финансовый уполномоченный (его еще называют финансовый омбудсмен) — это орган, который отвечает за досудебное урегулирование споров между потребителями финансовых услуг и финансовыми организациями. Отправить обращение финансовому уполномоченному можно в отношении страховых и микрофинансовых организаций, а с 1 января 2021 года — в отношении кредитных организаций, кредитных потребительских кооперативов, ломбардов и негосударственных пенсионных фондов.

Есть несколько условий, при которых перед обращением в суд следует обязательно обращаться к омбудсмену:

1. Размер ваших требований к финансовой организации не превышает 500 тысяч рублей (по ОСАГО без ограничений);
2. С момента нарушения ваших прав не прошло трех лет.

Проверить, подлежит ли ваш спор рассмотрению омбудсменом, можно на его сайте finombudsman.ru, ответив на несколько вопросов. Если ваш спор с банком удовлетворяет критериям, до обращения в суд вам нужно обязательно обратиться к омбудсмену, в противном случае суд не примет иск. Обращение к омбудсмену бесплатное. Перед обращением к омбудсмену необходимо направить претензию в адрес финансовой организации.

Обращение к омбудсмену с прилагаемыми документами можно отправить через его сайт, если у вас есть подтвержденная учетная запись на портале «Госуслуги». Если на «Госуслугах» вы не зарегистрированы, то обращение можно отправить письмом по почте.

Решения финансового уполномоченного являются обязательными для финансовых организаций и могут исполняться принудительно как решения суда. Если решение финансового омбудсмана вас не устраивает, вы вправе обратиться в суд.

МОЖНО ЛИ ВЕРНУТЬ ДЕНЬГИ, ПО ОШИБКЕ ПЕРЕВЕДЕННЫЕ ДРУГОМУ ЧЕЛОВЕКУ?

Я случайно при отправке денежного перевода указал неверный номер телефона. Теперь этот человек отказывается возвращать деньги. Как их вернуть?

— Пётр

Отвечает Татьяна Исакова, эксперт-юрист Регионального центра финансовой грамотности Томской области:

Если вы по ошибке отправили кому-то деньги и получатель отка-

зывается их возвращать, придется идти в суд с иском. В иске нужно требовать возврата неосновательно обогащения. Согласно статье 1102 Гражданского кодекса Российской Федерации лицо, которое без установленных законом, иными правовыми актами или сделкой оснований приобрело или сберегло имущество (приобретатель) за счет другого лица (потерпевшего), обязан возвратить последнее неосновательно приобретенное или сбереженное имущество (неосновательно обогащение). При этом не имеет значения, чьи действия привели к неосновательному обогащению.

Верховный суд в определении от 02.02.2021 разъяснил, что именно каждая из сторон должна доказать в суде. Истец (вы) должны доказать лишь сам факт перевода (ранее истцу приходилось доказывать возникновение факта неосновательного обогащения, что на практике было не всегда просто сделать). Ответчик (кому ушел перевод) должен доказать, что у него были основания для получения перевода (договор, переписка).

Чтобы подтвердить факт перевода, вам достаточно взять в банке выписку.

Если у вас нет данных лица, которое получило ваш платеж, можно подать в суд на банк, в котором у него открыт счет/карта. После первого судебного заседания банк предоставит суду данные владельца карты, судья проведет процедуру замены ответчика и вызовет в суд уже самого человека.

В 35 — на пенсии гулять?

Но не за счет государства

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ТРЕТИЙ ЗАКОН НЬЮТОНА, ГЛАСЯЩИЙ, ЧТО СИЛА ДЕЙСТВИЯ РАВНА СИЛЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ, ОКАЗАЛСЯ СПРАВЕДЛИВ И В ОТНОШЕНИИ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА. **Пока государство увеличивает возраст выхода на пенсию, молодежь ищет способы этот возраст снизить.** СЕГОДНЯ В РОССИИ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ ДВИЖЕНИЕ FIRE (FINANCIAL INDEPENDENCE RETIRE EARLY — ФИНАНСОВАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ И РАННИЙ ВЫХОД НА ПЕНСИЮ), ЗАРОДИВШЕЕСЯ В США В КОНЦЕ 1990-Х. ПРАВДА, В НАШЕЙ СТРАНЕ СЛОВО «ПЕНСИЯ» СЕБЯ ДИСКРЕДИТИРОВАЛО, ПОЭТОМУ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ СТОРОННИКАМ ДВИЖЕНИЯ ПРИХОДИТСЯ РАЗЪЯСНЯТЬ СВОИ ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ.

Огонь-пенсионеры

Ранний выход на пенсию для сторонников FIRE у каждого свой: 35-40 — кто как будет готов. Основной принцип — возможность получать пассивный инвестиционный доход, который позволит не зависеть ни от зарплаты, ни от места работы, ни от места жительства. Что для этого нужно? Желание, финансовая дисциплина и планирование.

В классической модели сбережения принято откладывать 10-15 % от зарплаты, тогда как сторонники FIRE предлагают радикально изменить потребление и направлять на инвестиции 50-75 % дохода. При этом они призывают максимально упростить свою потребительскую модель, отказаться от дорогих покупок, отдыха и прочего, заменяя это на более бюджетные варианты. По их мнению, если откладывать 50 % от зарплаты, то накопить на 30 лет жизни с текущим уровнем дохода можно за 30 лет. Если же откладывать 75 %, то за 10 лет. Впрочем, статистики пока недостаточно, чтобы сказать, работает ли эта идея так, как планируют ее адепты. 15-20 лет существования движения — это слишком маленький срок, поэтому пока есть лишь частные истории и теоретические модели.

Кто первый начал?

К началу 2000-х в США сформировалась почва для перемен в умах: молодежь начинала внутренне бунтовать против идеи всю жизнь работать, чтобы выплатить ипотеку. Появлялись идеи, как добиться финансовой независимости, идеи «ранней пенсии», на которую можно было бы накопить за 10-15 лет.

В 1992 году в США вышла книга «Кошелек или жизнь. Вы контролируете деньги или деньги контролируют вас» с практическими рекомендациями о том, как изменить свой взгляд на деньги и обрести финансовую независимость. Одна из авторов книги Вики Робин подчеркнула отличие адептов FIRE от тусовки, желающей просто прожигать жизнь в безделье: «Нашей целью было не просто заставить кучу людей уйти с работы. Наша цель — уменьшить потребление и спасти планету. Мы привлекали людей, живущих просто, религиозных людей и тех, кто заботится об окружающей среде». В этот же период в США вышла еще одна книга — «Мой сосед — миллионер». Это исследование о том, что большинство по-настоящему богатых людей имеют скромные потребительские привычки и не живут в роскоши, а грамотно обращаются с деньгами.

В 2008 году представилась уникальная для многих возможность. Американский индекс S&P 500 упал на 36,8 %. За падением последовало стремительное восстановление: акции американских компаний начали быстро расти. С начала 2009-го по октябрь 2020-го S&P 500 рос со средней скоростью 13,7 % в год с учетом дивидендов. Многие инвесторы быстро нарастили свой капитал, те, кто вложил в акции на дне кризиса, смогли накопить на раннюю пенсию за пять-семь лет. Их истории и опыт привлекали все больше сторонников — движение FIRE стало развиваться и выходить за пределы США.

Одним из отцов-основателей FIRE стал программист Питер Адены (Mr. Money Mustache). Вместе с женой в 2005 году в возрасте 30 лет он

уволился с работы и завел блог, в котором делился своей стратегией формирования пассивного инвестиционного дохода. Модель FIRE стала популярной в США в 2010-х годах, к 2018 году о ней узнали 26 % американцев. На тематическое сообщество в Reddit в июне 2021 года подписаны 920 тысяч человек.

Основные принципы FIRE

- Тратить меньше, чем зарабатываете, а разницу инвестировать.
- Зарабатывать как можно больше, чтобы откладывать тоже как можно больше — 50-75 % зарплаты.
- Ввести принцип разумного потребления, отказаться от дорогих покупок — брендовой одежды, гаджетов, дорогих путешествий, собственности на жилье, автомобиля и пр.
- Правило 4 % — базовое для «огненных пенсионеров». Впервые правило появилось в исследовании Университета Тринити в Сан-Антонио: портфель акций и облигаций в соотношении 50/50 никогда не исчерпается, если выводить с него в год не более 4 %. Правило работало в любом 30-летнем периоде — в 1925-1955 годах, 1926-1956 годах и даже в кризисы 2001 и 2008 годов. Независимо от поведения рынка портфель никогда не истощается, если снимать 4 %. Соответственно, в первый год выхода «на пенсию» из накопленного капитала можно взять не более 4 %. Например, вам в год на жизнь требуется 1 млн руб. — те самые 4 %. Значит, к выходу на «пенсию» у вас должно быть не менее 25 млн руб. Далее расходы индексируются на сумму инфляции, к примеру на 5 %. Во второй год вы сможете забрать из капитала 1,05 млн руб. Некоторые считают, что сумму нужно брать не из накопленных денег, а из процентных доходов — дивидендов и купонов.

Лучший вариант — накопить к обозначенному вами моменту выхода на «пенсию» не менее 25 сумм годового расхода. Хотите определить необходимую вам сумму? Для этого умножьте сумму ваших ежемесячных расходов на 12, а полученное значение — на 25. За сколько лет вы сможете накопить такую сумму, откладывая 15, 25, 30, 50 и 75 процентов от вашего дохода? Так можно найти баланс между сроком и процентом.

Пример. Мне 35 лет, я зарабатываю 50 тысяч руб. в месяц и трачу 35 тысяч. Чтобы сохранить уровень потребления, я должна накопить 10,5 млн руб. Откладывая по 15 тысяч, я накоплю нужную сумму чуть более чем за 58 лет — мне как раз исполнится 93 года. Если я сокращу свои расходы и буду откладывать 75 % дохода (37,5 тысяч руб. ежемесячно), то уложусь в 23 года и выйду на пенсию в 58 лет — чуть раньше положенного государством срока. Так что, друзья, начинайте раньше. Или откладывайте больше! Посчитать просто.

■ Инвестиции, а не спекуляции на рынке. Любой провал на рынке влечет провал поставленных сроков выхода на пенсию. Естественно, деньги не должны храниться в тумбочке или даже просто на сберегательном счете. Основной принцип FIRE — сбережение накопленного и получение дохода выше инфляции на протяжении многих лет путем инвестирования в фондовый рынок.

А кто у нас?

В России движение FIRE тоже набирает обороты. Сторонники создают блоги, присоединяются к телеграм-каналам, инстаграм-аккаунтам наиболее известных адептов FIRE. Все они отмечают, что для них блоги, страницы, YouTube-каналы — это не способ продать обучающий курс или услугу, а возможность донести до желающих свои идеи, помочь сориентироваться в вопросах инвестиций, накоплений и нового образа жизни.

Личный пенсионный фонд

В числе наиболее известных блогеров петербуржец Александр Елисеев (блог FinIndie). В нашей с ним беседе Александр подчеркнул, что путь FIRE для очень небольшого числа людей.

— Никто не говорит о масштабировании подхода на все население страны или мира. Мы меньшинство, люди с необычным взглядом на вещи. Я никого не призываю делать так же, как я: экстремально сберегать, ставить большие цели. Всегда удивляюсь, когда люди пытаются примерить мою шкуру на себя. Единственное, к чему я призываю, так это задумываться о старости, делать хоть какие-то накопления, не рассчитывать, что государство будет обеспечивать достойный уровень жизни на пенсии. Вот к чему я призываю, а не к тому, что всем надо уйти на пенсию до 40 лет, после нас хоть потоп. Есть Усэйн Болт, который бежит 100 метров за 9,5 секунд. Если мы не можем пробежать 100 метров за 9,5 секунд, это не значит, что мы вообще не должны заниматься бегом. Вот и мой призыв звучит не как «Будьте все Усэйнами Болтами», а как «Бегайте, ведь это полезно для здоровья». А Усэйн Болт нам нужен для зрелищности и для получения удовольствия от наблюдения за техникой чемпиона в беге, — делится Александр Елисеев.

Он подчеркивает, что использованное в США слово «пенсия» в России себя дискредитировало.

— Пенсия — это условно, — отмечает Александр. — Скорее подходит слово «рента». Но скажешь так — и не поймут, что имеется в виду. Это просто индивидуальные инвестиционные счета, брокерские счета, банковские накопительные счета. В совокупности я называю это своим личным пенсионным фондом. Я не знаю, какая официальная госпенсия у меня будет, примерно 14 000 руб. с 65 лет. Такой расклад меня не устраивает, поэтому я коплю себе отдельно.

Продолжение на 6 стр. →

Рассчитываю своей личной пенсией покрыть примерно такие же расходы, какие есть сейчас у нашей семьи. По состоянию на 2021 год мы тратим 95-100 тыс. рублей в месяц: коммуналка, еда, одежда, развлечения, товары для детей, подписки, страховки, транспорт — обычные расходы без учета покупки дорогой техники или авто. Я рассчитываю свой план так, чтобы мой капитал позволял получать ренту в размере тех самых 95-100 тысяч в месяц. Текущие сбережения и темпы их формирования мне позволяют достичь этого примерно в 40 лет, сейчас мне 32 года.

Говорить о формировании сообщества или движения FIRE в России пока рано. Феномен уже заинтересовал многих, кто-то просто изучает, кто-то встал на путь перемен в своей жизни. При этом, отмечает наш собеседник, FIRE не является сектой.

— Нет никакого профсоюза FIRE, никаких встреч, церемоний и фестивалей, нет сеансов зарядки банок с водой энергией космоса. Это не секта, — отмечает Александр Елисеев. — Просто есть люди, чаще всего мы видим друга друга в соцсетях, есть чаты в «Телеграм», блоги отдельных людей, сообщества на профильных (чаще всего инвестиционной тематики) форумах. Я знаю нескольких людей, которые уже изменили образ жизни, достигнув заветной суммы. Многие из них это не афишируют, не ведут такой публичный образ жизни, как я. И чувствуют себя хорошо. Также знаю пару сотен людей, которые на пути, накапливают капитал. Нам интересно общаться, есть множество общих тем, коллективным разумом гораздо проще приходиться к некоторым сложным решениям. Вообще мне не нравится слово «движение» просто потому, что оно подразумевает призыв ко всем вокруг вступить в него: «Вступайте в движение волонтеров-медиков!» Я считаю это не движением, а образом жизни. Шведский lagom с некоторой модификацией. Нельзя же шведов обвинять в бережливости и приписывать им создание движения бережливых людей.

Люди, которым присущ такой образ жизни, были и 20 лет назад. Просто они зарабатывали и однушки покупали под сдачу, а я — акции Microsoft. Можно встретить 50-летних тетушек и дядюшек, которые сдают пять квартир, не работают в душном офисе или у станка на заводе, ходят в театр и на рыбалку. Могут работать где-то для души, открыть ларек или пекарню. Но в общем-то и без этого могут обойтись, нужды нет, на все хватает. Они те же FIRE, хотя в движение никакое не вступали и слов таких не знают. Так что это скорее образ жизни, но если журналистам нравится слово «движение», то используйте, ничего страшного.



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ

Просто, но нелегко

Еще один адепт FIRE, с которым мы поговорили, — блогер и молодой «пенсионер» Артем Крумпан. Его можно, пожалуй, назвать человеком мира. Русскоговорящий, родился и вырос в Латвии, живет с семьей в Португалии. К своим 35 годам успел пожить и поработать на Кипре, в Вели-

кобритании, Китае, США, Норвегии, России, Анголе, Египте и Сенегале. После 10 лет карьеры в нефтегазовой индустрии решил, что настала пора радикальных перемен в жизни. Уволившись в конце 2020 года, в 34 года начал жить на доход с капитала. Большая часть капитала Артема находится в индексных фондах.

— Когда мы говорим о FIRE, важно разделять FI (Financial Independence — финансовая

Основной принцип FIRE — сбережение накопленного и получение дохода выше инфляции на протяжении многих лет путем инвестирования в фондовый рынок.

независимость) и RE (Retire Early — ранняя пенсия), — отмечает Артем. — И FI — это, безусловно, главная часть. Обретя эту финансовую независимость, человек уже сам решает, выходить ему рано на пенсию или нет, делать это временно или нет. Уверен, каждый человек стремится к финансовой независимости. Но стандартный план — работать всю жизнь, платить налоги, а в конце, в 65 лет, государство даст мне пенсию — это и будет финансовая независимость. Мы все к ней идем. Просто стандартно ее обеспечивает государство. И не нужно

быть астрофизиком, чтобы понимать, что с таким планом много проблем: государство решает, когда вы пойдете на пенсию, сколько оно вам будет платить и в какой валюте. И это скорее финансовая зависимость, чем независимость. Идея FIRE — взять ответственность в свои руки, не полагаясь на государство.

Артем говорит о том, что нужно довольно глубоко погружаться в тему финансов и это несложно.

— Есть такое выражение: это просто, но нелегко. Оно очень хорошо подходит к теме личных финансов. Тут как с диетой: мы все знаем,

что для снижения веса нужно уменьшить потребление калорий, увеличить физическую нагрузку — это просто. Но нелегко. И у многих людей возникают трудности со снижением веса. Так и с личными финансами. Мы говорим: нужно инвестировать на длительный срок в индексные фонды, нужно искать фонды с низкими комиссиями... Но как таким рецептам человек должен прийти сам. Если просто дать такой совет, человек не поймет, он не сможет долго следовать этому рецепту несмотря на то, что рецепт хороший. Поэтому человек должен сам к этому прийти через чтение книг. Сегодня очень много доступной бесплатной информации.

По мнению Артема, единственная возможность для среднего человека добиться финансовой независимости — перестать быть средним человеком. Со средней зарплатой тяжело быстро добиться финансовой незави-

симости. Нужны неортодоксальные подходы: карьера, работа за границей, личный бизнес и т. д.

— FIRE не для всех, — согласен с Александром Артем. — Но следование общим принципам личных финансов — накопление, инвестиции — точно для всех. Также, как и мысль о том, что я сам должен себя обеспечить. Если кто-то придет к финансовой независимости не к 35 годам, а к 55 или 65, то и это прекрасно: лучше быть пенсионером, который сам себя обеспечивает, чем тем, кто ждет, когда крохи упадут на карточку в очередной месяц. Не нужно всем ориентироваться на принципы FIRE — высокий доход и высокие накопления, быстрый выход «на пенсию», строгая дисциплина и невысокий уровень потребления. Важен сам принцип накопления и инвестирования, которые приведут к главной цели — финансовой независимости.

ПОДРОБНО

СКОЛЬКО ЛЕТ НЕОБХОДИМО КОПИТЬ НА «РАННЮЮ ПЕНСИЮ»?

Расчет произведен при следующих параметрах: изъятие капитала на «пенсии» по правилу 4%, многолетняя реальная доходность портфеля (с учетом инфляции) равна 5,5% годовых на стадии накопления и 3,5–4% годовых на стадии потребления. Параметры рассчитаны таким образом, чтобы денег гарантированно хватило до возраста 105 лет.

доля дохода, которую вы готовы направлять в пенсионный портфель

	% от дохода, который вы готовы получать в виде ренты на «пенсии»						
	40 %	50 %	60 %	70 %	80 %	90 %	100 %
10 %	34	37	39	41	43	44-45	46
20 %	24-25	28	30	32	34	35	37
30 %	20	22-23	24-25	26-27	28-29	30	31
40 %	16-17	19	21	23	25	26	27-28
50 %	14	16-17	18-19	20	22	23	25
60 %	12-13	15	16-17	18	20	21	22-23
70 %	11-12	13-14	15	17	18	19-20	20-21
80 %	10	12	14	15-16	16-17	18	19
90 %	9-10	11	12-13	14	15-16	17	18

Первые шаги в инвестициях

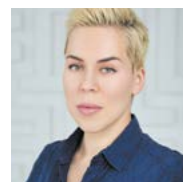
Что нужно знать, чтобы не потерять свои деньги

БАНКИ, БРОКЕРСКИЕ ФИРМЫ, ПОПУЛЯРНЫЕ ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛЫ И БЛОГЕРЫ-МИЛЛИОННИКИ — СЕГОДНЯ ВСЕ КОМУ НЕ ЛЕНЬ ПРИЗЫВАЮТ ВКЛАДЫВАТЬ СВОИ КРОВНО ЗАРАБОТАННЫЕ В ИНВЕСТИЦИИ. НОВАЯ ГОЛУБАЯ МЕЧТА МНОГИХ РОССИЯН — ЖИТЬ НА ДИВИДЕНДЫ ОТ ЦЕННЫХ БУМАГ И НИКОГДА НЕ РАБОТАТЬ. НО ТАК ЛИ ВСЕ ПРОСТО И РАДУЖНО, КАК ЭТО ПОКАЗЫВАЮТ В РЕКЛАМНЫХ РОЛИКАХ ИЛИ ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ? СЕГОДНЯ ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ РАЗБИРАЕМ, **что такое инвестиции на фондовом рынке**, кому они доступны, о чем следует знать, чтобы не стать жертвами мошенников и не потерять свои деньги.

эксперты:



Валерий СКОТНИКОВ
начальник управления по развитию сегмента розничных клиентов Московской Биржи



Наталья СМИРНОВА
инвестор, блогер, основательница онлайн-школы по личным финансам Numberoneschool.ru



Наталья ШУМАКОВА
эксперт Национального центра финансовой грамотности

текст:
Валентина БЕЙКОВА



Как устроен фондовый рынок

Чтобы начать торговать на фондовом (биржевом) рынке, нужно понять, что это такое и как работает. Представьте, что существует некий завод, производящий металлические трубы. Завод успешно работает, и для строительства новых цехов ему требуются дополнительные средства. Их можно занять в банке, а можно привлечь инвесторов — завод принимает решение выпустить акции на биржу. Первичный выпуск акций называется IPO (от англ. Initial Public Offering — первоначальное публичное размещение). Компания, которая выпускает акции, называется эмитентом.

Завод «приходит» на биржу и сообщает, что хочет выпустить и продать свои акции. Биржа представляет собой торговую площадку, на которой встречаются продавцы и покупатели ценных бумаг. Биржа сообщает брокерам, что такого-то числа такого-то

месяца на бирже можно будет купить акции завода по производству металлических труб. Минимальное количество ценных бумаг к покупке такое-то, стоимость такая-то. Брокеры — посредники между продавцами и покупателями — оповещают потенциальных покупателей и составляют список участников IPO. Как правило, порог входа для участия в первичном размещении дорогостоящий, поэтому подходит не для всех частных инвесторов.

Когда IPO состоялось, наш завод получил деньги от инвесторов. Больше никакие денежные средства на счета завода от инвесторов поступать не будут. После IPO появляется возможность продавать и покупать ценные бумаги нашего завода. Но теперь участники рынка торгуют друг с другом. Это уже вторичный рынок ценных бумаг. Именно на вторичном рынке частные инвесторы могут найти подходящий для себя финансовый инструмент.

Когда кто-то покупает или продает ценную бумагу, брокер передает эту информацию в депозитарий. Депозитарий ведет учет: какие ценные бумаги, в каком количестве принадлежат тому или иному инвестору. Биржа, брокеры и депозитарий работают за комиссию. Этим участникам рынка важно, чтобы инвесторы совершали как можно больше сделок по покупке и продаже ценных бумаг.

Как новичку попасть на фондовый рынок

Для начала необходимо выбрать брокера. При выборе брокера первым делом стоит проверить, имеет ли организация действующую лицензию на оказание брокерских услуг. Актуальную информацию можно найти на официальном сайте ЦБ РФ. Затем стоит внимательно прочесть условия договора: минимальный порог входа, размер брокерской и депозитарной комиссии, комиссии за вывод валюты и т. п. И после этого выбрать того брокера, с которым вам будет выгодно работать. Чтобы начать торговлю, вам необходимо установить на компьютер или телефон приложение брокера.

Что продают и покупают на бирже

Новичку на фондовом рынке стоит обратить внимание на четыре основных и самых популярных инструмента: валюту, акции, облигации и инвестиционные фонды.

Покупка валюты дает возможность заработать на курсовой разнице. Например, вы купили 1\$ за 72 рубля, а через 10 лет продали его за 100 рублей. Ваш доход — 28 рублей. С этого дохода придется заплатить НДФЛ: $28 \times 13\% = 3,64$ рубля. При этом необязательно продавать валюту на бирже, можно вывести ее на свой банковский счет и, скажем, потратить в путешествии за границей.

Покупая акции, инвестор рассчитывает на рост стоимости компании и дивиденды. Облигации — это долговые инструменты, по сути похожие на банковский вклад. Владелец облигации получает периодические выплаты (они называются купонами), а при плановом или досрочном погашении облигации ему возвращают полную стоимость бумаги.

Следующий популярный сегмент — биржевые паевые инвестиционные фонды (БПИФ). Они появились всего три года назад, но на Московской Бирже их количество уже превышает 100. Биржевой фонд — это готовая корзина бумаг или товаров, например на акции крупнейших российских компаний из Индекса МосБиржи, США, Европы, драгоценных металлов или отдельных секторов экономики разных стран. На мировом финансовом рынке эти фонды называют ETF (Exchange traded fund), они являются одними из самых популярных инструментов инвестирования.

Как новичку разобраться, что покупать на бирже

Можно попытаться разобраться самому, как говорится, набить шишек и получить свой собственный бесценный опыт. Но эксперты советуют для экономии времени и денег сначала получить базовые знания, главное — не терять бдительность, чтобы не стать жертвой мошенников.

Мы спросили у начальника управления по развитию сегмента розничных клиентов Московской Биржи Валерия Скотникова, на что стоит обратить внимание начинающим инвесторам при выборе обучающего курса.

— Сегодня человек, который хочет работать на биржевом рынке, может выбрать любой удобный именно ему вариант обучения, например прочитать несколько базовых книг и потренироваться в демоверсии брокерского приложения, воспользоваться учебными торгами на Московской Бирже в рамках конкурса «Инвест Триал» или пройти онлайн-курс. Однако выбирать такой курс надо осторожно, чтобы не попасть на рекламу дорогостоящих «образовательных курсов» сомнительного качества, которые, например, за 20-30 тысяч рублей предлагают сформировать портфель с гарантированной высокой доходностью.

У Московской Биржи есть бесплатный обучающий курс «Путь инвестора», разработанный при экспертной поддержке Банка России по методологии Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO). Он раскрывает все ключевые принципы эффективного инвестирования — от понимания рисков работы на рынке до знания прав инвесторов — и в простом формате объясняет, как организованы биржевые торги. Курс аккредитован Ассоциацией развития финансо-

Инвестиции и семейный бюджет

Мы попросили эксперта Национального центра финансовой грамотности Наталью Шумакову рассказать, каким правилам стоит следовать, чтобы найти баланс между тратами, сбережениями и инвестициями.

■ Думая о будущем, не забываем про сегодня

— Чтобы соблюсти баланс между комфортной жизнью сегодня и будущим благополучием, рекомендую отправлять на инвестиции не более 30 % бюджета семьи.

■ Кредиты не всегда помеха инвестициям

— Все зависит от процентной ставки кредита: дорогие кредиты (потребительский, кредитная карта) лучше погасить до начала инвестиций. Получать регулярно чистую доходность, существенно превышающую ставку по кредиту, очень сложно. Чистая доходность — доходность за вычетом инфляции и расходов на содержание инвестиционного инструмента. А вот ипотека и образовательный кредит не являются препятствием.

■ Не инвестируйте заемные средства

— Во-первых, поймите, что вам придется получать очень высокую доходность регулярно, чтобы покрыть все расходы и остаться в плюсе (проценты по кредиту, инфляцию, комиссии брокеру, налоги). Просто посчитайте и вы увидите, что игра не стоит свеч. Во-вторых, заемные средства — это всегда повышенный риск для инвестора. Сможете ли вы вернуть банку сумму займа, если инвестиции прогорят? Если сможете, то зачем вам вообще брать кредит на инвестиции? Значит, вы способны накопить первоначальный капитал самостоятельно.

■ Иногда вклад лучше инвестиций

— Вклад лучше инвестиций может быть только по двум причинам. Во-первых, в силу вашего отношения к риску вам тяжело с инвестициями: вы постоянно переживаете, боитесь потерять деньги. Инвестиции гарантий не дают. Во-вторых, часть любого инвестиционного портфеля должна быть размещена на банковском вкладе. Речь идет о вашем резервном фонде или деньгах, которые могут вам потребоваться в любую минуту. Самый быстрый и надежный способ хранить такие деньги — банковский вклад (депозит) с возможностью пополнения и снятия.

вой грамотности и доступен онлайн на сайте Школы Мосбиржи.

Важно пользоваться надежными источниками и не доверять обещаниям сверхдоходности. Типичный пример мошеннической рекламы — «гарантия» доходности значительно выше рынка, например 20-30 % за короткий срок при минимальном вложении денег. Помните, что инвестиции — это всегда риск, а доход или прибыль не гарантированы.

■ Сколько денег нужно, чтобы начать торговать на бирже

Инвестор, основательница онлайн-школы по личным финансам Numberoneschool.ru, блогер и создательница YouTube-канала Smirnova Capital Наталья Смирнова уверяет, что начать инвестировать на фондовом рынке можно уже со 100 рублей на счет, если вкладывать деньги в инвестиционные фонды.

— Вопрос в том, что вложив всего 100 рублей и больше ничего, миллионером не стать, а доход-

ность даже в 100 % годовых сделает из 100 рублей двести, — отмечает Наталья. — И второй момент: если инвестировать совсем незначительную сумму, то есть риск, что отношение к инвестициям будет пренебрежительное, им не будет уделяться должное внимание, а значит, и результат может оказаться посредственным.

■ Сколько нужно вложить, чтобы не работать и жить на дивиденды

Дивиденды — это часть прибыли компании, распределяемая между держателями акций в соответствии с количеством и видом этих акций. Как опытный инвестор Наталья Смирнова отмечает, что для начала стоит определить, на какую сумму вы готовы жить, чтобы при этом не работать. Далее все решается путем простого подсчета.

— Если учесть, что средняя дивидендная доходность по российским акциям составляет около 6-7 % годовых после налога, а жить вы собрались только на дивиденды, то есть без учета прироста цены акций и фиксации прибыли, то вы будете жить на 6-7 % от суммы, которую вложите, — объясняет наша собеседница. — Чтобы посчитать, сколько нужно вложить, чтобы жить на дивиденды, надо решить пропорцию: $X(\text{сумма вложения}) = \text{сумма желаемого годового дохода} * 100 \% / 7 \%$. Например, вы хотите уже сейчас ежемесячно тратить 50 тысяч рублей, полученные за счет дивидендов. Тогда в год вам потребуется: $50\ 000 * 12 = 600\ 000$ рублей. Теперь считаем, сколько денег нужно вложить в акции, чтобы получить такую сумму дивидендов: $600\ 000 * 100 \% / 7 \% = 8\ 571\ 429$ рублей.

■ Если я буду покупать только акции Apple или Tesla, смогу ли через 10 лет жить безбедно?

Эксперты по торговле на фондовом рынке сходятся в одном — не стоит хранить все яйца в одной корзине.

— Довольно опасно делать ставку только на одну компанию. Так, акции Nokia в «нулевые» стоили на 90 % дороже, чем сейчас. Никто не гарантирует, что через 10 лет Apple или Tesla будут на тех же позициях, что и сегодня, — отмечает инвестор Наталья Смирнова. — Нужен нормальный здравый подход: диверсификация по разным странам, разным отраслям и разным компаниям, а не все в одну.

■ Кто вернет мне деньги, если акции упадут в цене

Вы и только вы несете ответственность за свои деньги на фондовом рынке. Когда инвестор принимает решение купить ту или иную ценную бумагу, он также принимает на себя риск получить убытки. Чем выше потенциальная доходность актива, тем выше эти риски.

— На финансовых рынках нет системы страхования вкладов, нет гарантий прибыли и гарантий отсутствия убытков. Если хотите гарантий и возврата денег, пользуйтесь вкладами в банках, — резюмирует Наталья Смирнова.



Программа повышения финансовой грамотности Томской области



ваши личные финансы

ваш гид по финансовой безопасности

журнал



ТВ-программы

интернет-портал

vlfm.ru

8 800 201 67 70
горячая линия

беседовала: Лиза ПОТОМСКАЯ

Депозиты снова в моде

В 2020 году на фоне низкой ключевой ставки и нового налога на депозиты клиенты реже рассматривали вклады как источник пассивного дохода. Сейчас ситуация поменялась в корне.

— С лета мы фиксируем рост интереса томичей к депозитам. Этот интерес продиктован двумя факторами. Во-первых, у людей есть накопления. Мы стали меньше путешествовать из-за пандемии, меньше тратить на досуг, реже ходим в рестораны, и свободные средства понемногу накапливаются. Второй фактор, который вернул привлекательность депозитам, — это повышение доходности. ПСБ поднимал ставки несколько раз в течение 2021 года, в результате ставки по депозитам выросли на 2-2,5%, а по накопительным счетам на 2%. Это очень существенный рост, который сразу же позитивно отразился на динамике портфеля по вкладам, — рассказала Елена Коноваленко.

По ее словам, банк предложил клиентам весьма выгодные условия: новые депозиты ПСБ предусматривают доходность выше рынка.

— Важный момент: ставку по всем депозитам можно зафиксировать сразу на весь период договора. В условиях сохраняющейся экономической нестабильности это весьма целесообразно для клиентов. Ведь никто не знает, что будет завтра. Поэтому даже если ставки вновь поползут вниз, зафиксированная в договоре ставка останется неизменной на весь период размещения средств, — поясняет собеседница.

Привлекательность депозитов ПСБ в том, что они учитывают самые разные потребности клиентов. Для открытия вклада в банке необязательно оформлять дополнительные банковские продукты, заводить новые карты и совершать по ним платежные операции. Есть возможность открытия депозита дистанционно в мобильном и интернет-банке.

Накопительные счета тоже популярны

Полюбившиеся населению в пандемию накопительные счета продолжают пользоваться спросом. Разместить деньги можно на короткий срок, в любое время забрать, не опасаясь потери накопленных процентов. Удобный и мобильный продукт.

— В ПСБ два накопительных счета: один для действующих, второй — для новых клиентов. Оба варианта универсальные, с максимальным набором опций. Нашим



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Новые старые источники пассивного дохода

СЕГОДНЯ ТЕМА ПАССИВНОГО ДОХОДА ВОЛНУЕТ МНОГИХ.

ТОМИЧИ АКТИВНО ПОЛЬЗУЮТСЯ НАКОПИТЕЛЬНЫМИ СЧЕТАМИ, ОСВОИЛИ ИСКУССТВО КЕШБЭКА, НЕКОТОРЫЕ

ВКЛАДЫВАЮТ СРЕДСТВА В НЕДВИЖИМОСТЬ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ. В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ПОВЫСИЛСЯ ИНТЕРЕС КО ВКЛАДАМ, ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ ВЕРНУЛИСЬ К ДОКРИЗИСНЫМ УРОВНЯМ И БАНКИ, ПО ОЦЕНКЕ АНАЛИТИКОВ, ГОТОВЫ ИХ ПОВЫШАТЬ И ДАЛЬШЕ. КАК С ПОМОЩЬЮ ВКЛАДА НАКОПИТЬ И ЗАРАБОТАТЬ И КАКИЕ ЕЩЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДХОДЯТ ДЛЯ ПАССИВНОГО ДОХОДА, МЫ УЗНАЛИ

у заместителя регионального директора по развитию розничного бизнеса Томского офиса ПСБ Елены Коноваленко.

постоянным клиентам нравится, что они самостоятельно могут влиять на процентную ставку и получать проценты даже за один день размещения средств на счете, — делится Елена Коноваленко.

В случае с накопительными счетами важно знать не столько размер ставки — она давно сопоставима с процентами по вкладам, — сколько режим начисления процентов на остаток. Есть два варианта: процент начисляется на ежедневный остаток или на минимальный остаток на накопительном счете в течение месяца. Вариант с начислением процентов на ежедневный остаток подходит для тех томичей, которые размещают деньги на короткие сроки. Эти счета позволяют получить доход за размещение средств даже в течение одного-двух дней.

Эксперт напомнила, что и депозиты, и накопительные счета застрахованы в Агентстве по страхованию вкладов в пределах 1 400 000 рублей.

ПИФы работают

2020 год стал годом инвестиционных продуктов. На фоне исторически низкой ставки по вкладам население начало осваивать новые источники пассивного дохода. Но игра на бирже — это риск, причем серьезный, недаром получить статус квалифицированного инвестора не так просто. Приобретая инвестиционные продукты у банка, клиент сводит эти риски к минимуму.

— Я рекомендую в качестве одного из источников пассивного дохода рассмотреть ПИФы (паевые инвестиционные фонды). ПИФ — доступный и не требующий опыта способ инвестирования в ценные бумаги. Это удобно для тех, кто хочет вкладывать деньги в акции и облигации, но не готов самостоятельно принимать инвестиционные решения из-за недостатка времени или знаний. ПИФы позволяют инвестировать небольшие суммы в финансовые активы, которыми управляет команда профессионалов, — рассказывает собеседница.

Порог входа составляет всего 1 000 рублей, поэтому можно приобрести сразу несколько видов ПИФов. ПСБ предлагает пять вариантов ПИФов, а Елена Коноваленко на своем опыте подтверждает: инструмент работает.

— На текущий момент средняя доходность по ПИФам — 16% годовых, и ни один не показывает отрицательную динамику, все находятся в плюсе, — рассказывает Елена.

Эксперт отмечает, что ПИФ — долгосрочный инвестиционный продукт. Желательно приобретать его на три года, чтобы получить максимальную доходность. Кстати, если вы владели паями больше трех лет, а полученный доход составил меньше 3 миллионов ру-

СОВЕТ

Эксперт рекомендует банковским клиентам делить портфель: часть средств держать на депозитах, часть на накопительных счетах, а еще пользоваться инвестиционными продуктами.

блей в год, то платить налог на доходы физических лиц с ПИФов не придется.

Кешбэк рубль бережет

Искусство зарабатывать на банковских картах доступно всем. Тем более что все карты ПСБ сегодня имеют функцию возврата части потраченных на покупки средств. Не прилагая усилий, можно зарабатывать ежемесячно от 2 до 6 тысяч рублей по одной карте, говорит Елена Коноваленко.

— Кешбэк как источник пассивного дохода очень популярен среди наших клиентов. Для них норма — иметь несколько наших карт и возвращать определенную сумму ежемесячно. Например, если заправлять автомобиль на 7 000 рублей в месяц, рассчитываясь нашей кредитной картой, то сумма кешбэка составит 420 рублей. При этом мы не вводим ограничения на возврат средств, если клиент рассчитывается по карте только в одной или двух категориях. Наша программа кешбэка настроена иначе: есть минимальный порог трат, и если клиент выполнил это условие, то он получит кешбэк.

Клиенты ПСБ зарабатывают кешбэк в разных категориях, рассчитываясь разными картами: одной оплачивают топливо, другой — продукты, третьей — походы в кино или кафе. Эксперт подчеркнула, что кешбэк в ПСБ начисляется в бонусах, а не в рублях. А это значит, что сколько бы клиент ни заработал на кешбэке, ему не придется платить налог на доходы физических лиц.

Копить — можно и нужно

Хранить деньги дома не имеет смысла — они просто потеряют свою стоимость. Приобретать товары, не получая кешбэк, неосмотрительно. Нужно, чтобы деньги постоянно работали на вас. Сегодня сделать это без риска и гарантированно можно только в банке, уверена эксперт.

— Даже если у вас есть ипотека или кредит, необязательно сразу закрывать их свободными средствами. Пусть они поработают на вас, например, на депозите или накопительном счете. По нашим клиентам я вижу, что они поняли: доход — это хорошо, а пассивный доход — еще лучше.

ПАРТНЕРСКИЙ МАТЕРИАЛ

ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251

текст:
Елена РЕУТОВА

ТЕМА НОМЕРА

Недвижимость: иллюзия доступности?

Эксперты о том, как
изменилась ситуация
с доступностью покупки
жилья в 2021 году

ИСТОРИЧЕСКИЙ МИНИМУМ СТАВОК ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ В РОССИИ, КОТОРЫЙ ОТМЕЧАЛСЯ СОВСЕМ НЕДАВНО, СОЗДАЛ ОЩУЩЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ УТВЕРЖДАЮТ ОБРАТНОЕ: ПО ИХ МНЕНИЮ, ВЫГОДА ОТ НИЗКИХ СТАВОК НИВЕЛИРОВАЛАСЬ ЕЩЕ В ПЕРВЫЕ 2-3 МЕСЯЦА ДЕЙСТВИЯ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ. ПРИЧИНА — ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ СТОИМОСТИ КВАРТИР. КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, СЛОЖНО ЛИ ВЗЯТЬ ИПОТЕКУ И **подходящее ли сейчас время для приобретения жилья** — ОБ ЭТОМ МЫ ПОГОВОРИЛИ С ЭКСПЕРТАМИ.

Льготы для широкого круга

Закону об ипотеке в России в этом году исполняется 23 года. За это время ипотечные кредиты из нишевого продукта для состоятельных граждан со ставками от 30 % годовых в валюте превратились в массовый продукт со ставками ниже 10 % в рублях. Сегодня это самый востребованный способ улучшения жилищных условий в нашей стране. С использованием заемных средств совершается 70 % сделок покупки недвижимости.

Для банков ипотечный кредит — очень надежный продукт. Уровень неплатежей по нему не превышает 1 %, а во многих финансовых организациях отмечают, что он стремится к нулю.

— При этом явно выраженных факторов макроэкономического характера, которые могут повлиять на рост неплатежей, мы не наблюдаем, — отмечает управляющий Томским отделением ПАО «Сбербанк» Игорь Чепеньков.

Уже в конце 2010-х ипотека стала доступна широкому кругу граждан. Однако в апреле 2020-го ситуация на ипотечном рынке кардинально изменилась.

— Это произошло благодаря введению государственной программы льготной ипотеки на новостройки. С тех пор мы наблюдаем рост выдачи ипотечных кредитов. Например, ипотечный портфель Томского офиса в 2020 году вырос почти в 2 раза и продолжает уверенный рост в 2021 году, — комментирует заместитель регионального директора по развитию розничного бизнеса Томского офиса ПСБ Елена Коноваленко.

Так, в Сбербанке в 2020 году количество выданных ипотечных кредитов увеличилось на 156 % по сравнению с 2019 годом (6 318 и 4 036 соответственно). В первом полугодии 2021 года рост продолжился. За первые шесть месяцев было выдано 3 025 ипотечных кредитов, что на 150 % больше, чем за аналогичный период 2020 года.

Многие среди планировавших покупать недвижимость переориентировались на приобретение квартир именно в новостройках. Однако, как отмечается в рейтинговом обзоре агентства «Эксперт РА» под названием «Жилье в ипотеку: иллюзия доступности», который вышел в августе, «в полном объеме вкусить выгоду данной программы граждане не успели — последовавший за ее запуском стремительный рост цен на жилье, спровоцированный ажиотажным спросом, достаточно быстро свел на нет экономию от низких ставок».

Кто «съел» выгоду?

Меньше чем за два года (с 2019 по 2021 год) недвижимость в Томске выросла в цене на 41 %, причем наиболее активно стоимость квадратного метра начала расти в 2020 году. Когда первые покупатели смогли воспользоваться льготной программой, это было действительно выгодно. По данным аналитиков, средний ежемесячный платеж по ипотечному кредиту на первичном рынке в июне 2020-го снизился на 19 % по сравнению с мартом того же года. Взрывной рост цен, вызванный увеличением спроса на новостройки и ростом стоимости строительных материалов, очень быстро нивелировал эту выгоду. С ростом цен стала расти и средняя сумма ипотечных кредитов, а значит, и ежемесячных платежей.

Как отмечают в Томскпромстройбанке, средняя сумма ипотечных кредитов в первом полугодии 2021 года по отношению к первому полугодию 2020 года выросла на 8 %, в 2020 году по отношению к 2019-му рост составил 23 %.

В Промсвязьбанке сумма кредита выросла на 20 %: в 2019 году в Томском офисе ПСБ средний чек по ипотеке составлял 1 884 тыс. руб., в 2020-м — 2 270 тыс. руб.

— Рост средней суммы обусловлен повышением доступности ипотечных кредитов: в прошлом году заемщики приобрели более дорогое жилье. Кроме того, на среднюю сумму кредита повлиял и рост цен на недвижимость, — уверена Елена Коноваленко.

В Сбербанке также отметили рост размера ипотечного кредита: еще в 2019 году он составлял 1 680 тыс. руб., в 2020 году эта сумма увеличилась до 1 935 тыс. руб., а в 2021 году составила 2 250 тыс. руб. Рост за два года — 34 %.

Вслед за этим на фоне снижения реальных доходов населения многие кредитные организации отмечали тенденцию к увеличению сроков кредитования. Все это неминуемо привело к росту ежемесячного платежа.

В 2021 году после повышения ключевой ставки стартовал и процесс пересмотра условий основной льготной госпрограммы (снижение лимита суммы кредита для всех регионов РФ до 3 млн рублей и рост ставки до 7 %).

— В 2020 году и в начале 2021 года банками предлагались привлекательные условия по ипотечным программам с учетом действующих государственных программ, которые позволяли приобретать жилье под низкий процент. На сегодняшний день цены на недвижимость резко возросли, и тенденция роста продолжает-

Каждый четвертый

ипотечный кредит выдавался в 2020 году в рамках льготной ипотеки

60-65 %

от входящего потока заявок на ипотечный кредит одобряются в Сбербанке

~ 10 %

составляет процент отказа по ипотечным кредитам в ТПСБ на протяжении последних трех лет

ся, процентные ставки становятся менее привлекательными, — отмечает начальник отдела кредитования ПАО «Томскпромстройбанк» Юлия Лейком. — Соответственно, большого спроса на ипотечные кредиты банк не прогнозирует.

Это уже в ближайшее время может привести к охлаждению спроса на рынке недвижимости.

Время рефинансирования

В выигрыше сегодня оказались те, кто купили недвижимость по ценам 2019 года и подходят под условия программ рефинансирования ипотеки. Как отмечают в Промсвязьбанке, томичи активно рефинансируют свои кредиты, некоторые заемщики делают это по второму и даже третьему разу.

В Томскпромстройбанке рефинансирование ипотечных кредитов в первом полугодии 2021 года по отношению к первому полугодию 2020-го выросло в 4 раза, по отношению к первому полугодию 2019 года — в 7 раз.

— Основной причиной рефинансирования является возможность снижения ежемесячного платежа по кредиту, сокращение срока кредитования, а также досрочное погашение задолженности по кредитному договору без взимания дополнительных комиссий, — отмечает начальник отдела кредитования Юлия Лейком.

Не менее высокий интерес к программам рефинансирования отмечают в Томском отделении Сбербанка. В 2020 году выдано 180 кредитов на рефинансирование ипотеки, на 1 сентября 2021 года выдано уже 100 кредитов.

— В основном граждане стремятся снизить влияние платежей по ипотеке на свой семейный бюджет, — отмечает Игорь Чепеньков. — То есть при сохранении срока идет снижение размера платежа по кредиту.

Перспектива роста остается

Несмотря на снижение привлекательности условий «льготной ипотеки» и существенный рост цен на жилье за последние два года, у ипотечного кредитования всегда будет потенциал роста, уверены в банках. Так, в Сбербанке ожидают не просто сохранения интереса к ипотечному кредитованию, но и роста поданных заявок в 4-м квартале 2021 года.

— Потенциал роста однозначно есть, если в части конкретно Томска. Это связано с запуском строительства новых жилых комплексов, с интересом к нашему субъекту застройщиков из других регионов, — отмечает Игорь Чепеньков. — В то же время драйвером ипотечного кредитования региона можно считать и вузовский кампус, который будет возводиться в рамках ГЧП на левом берегу Томи.

Но главная причина развития ипотечного рынка вопреки временным падениям в том, что жизнь не стоит на месте.

— Каждый год из вузов выпускаются тысячи молодых специалистов, которым необходимо собственное жилье. Люди заводят детей, улучшают жилищные условия. Кто-то решает поменять городскую квартиру на собственный дом в пригороде. Кто-то уезжает в другой регион и приобретает жилье там. И так будет всегда, — уверена Елена Коноваленко.

Дмитрий Хлопцов, доктор экономических наук, завкафедрой экономики ИЭМ ТГУ, вице-президент Российского общества оценщиков (РОО), директор ООО «Бюро оценки «ТОККО»

Недвижимость для россиян доступнее не стала

— Влияние ипотечной ставки на рост цен на недвижимость очевидно. Если в 2019 году (до принятия льготной ипотечной программы) спрос и рост цен были сравнительно небольшими, то в 2020 году спрос на покупку жилья показал резкий рост. Безусловно, на это повлияли также пандемийные ограничения, тревога людей, которые не знали, куда вкладывать деньги. Однако именно снижение ставки по ипотеке на этом фоне подтолкнуло людей к приобретению недвижимости: себе, детям, с инвестиционной целью или для защиты накоплений от возможного прогорания.

Говорить о том, что купить квартиру стало проще, не совсем верно. Приобретение недвижимости — всегда сложный процесс независимо от ставки кредита. Однако сам кредит на такую покупку стал доступнее, и решиться на его оформление стало проще. За 20 лет механизм ипотечного кредитования был отработан, люди привыкли к ипотеке, и сегодня уже более 70 % сделок на рынке осуществляется с помощью заемных средств. Но в 2020 году эта привычка дополнилась возможностью оформить ипотеку легко, спокойно и по самой низкой за всю историю ее существования в нашей стране ставке.

Стала ли низкая ипотечная ставка причиной роста цен на недвижимость, как утверждают многие аналитики? Да, я вынужден подтвердить этот факт, хотя низкая ставка и не единственная причина. При этом рост цен был настолько сильным, что нивелировал выгоду от низкой ставки. Можно много рассуждать, как и почему это произошло. Просто приведу в пример эксперимент, который я провел с помо-



щью ипотечного калькулятора, доступного на сайтах многих банков. Возьмем квартиру, которая в 2019 году стоила 2,5 млн рублей. При необходимом первоначальном взносе в 10 %, ставке 9-9,5 % годовых и сроке кредита в 15 лет легко рассчитать ежемесячный платеж — он составил около 23 тысяч рублей. С 2019 по 2021 год недвижимость в Томске выросла в цене на 41 %. Это значит, что квартира, которая стоила 2,5 млн, теперь стоит 3,5 млн рублей. При тех же условиях — первоначальный взнос в 10 % и срок кредита в 15 лет — мы возьмем ипотечную ставку на 2 % ниже. Оказывается, при таком снижении ставки и росте цен на недвижимость ежемесячный ипотечный платеж увеличился на 6 тысяч рублей — довольно существенно. Поэтому можно однозначно говорить о том, что снижение ипотечной ставки на 2 и даже 3 % в условиях роста цен на 40 % привело к сложности с обслуживанием ипотечных кредитов. Чтобы с учетом роста цен на недвижимость сохранился размер ежемесячного платежа, ипотечная ставка должна снизиться минимум на 4 % годовых по сравнению с уровнем 2019 года, то есть составить 3-4 % годовых. Но такая низкая ставка у нас не достигнута. Более того, сейчас ставки по ипотеке снова пошли вверх. А это значит, что недвижимость для россиян стала менее доступной.



Наталья Быкова,
руководитель агентства
недвижимости «Лагуна»

Сейчас мы на пике роста цены

— Больше года назад была запущена антикризисная программа, ориентированная на снижение процентной ставки по ипотечным кредитам при покупке квартир в новостройках. Предложение ипотеки под 6,5 % год назад для рынка было очень интересным и очень взбудорило покупателей. Эта мера поддержки запустила ажиотажный спрос на строящееся жилье. Многие люди, до этого даже не думавшие о приобретении квартиры, вдруг решили выйти на рынок недвижимости. Новостройки оказались в зоне внимания не только людей, которым нужно было решить свою жилищную проблему. Были те, кто понял, что начался интересный период, когда можно приобрести что-то по ценам текущего момента под льготную ипотеку. Уже тогда было очевидно, что скоро цены начнут расти и на этом можно будет заработать. Забегая вперед, скажу, что у них получилось.

Эти факторы привели к повышенному спросу: в короткие сроки сметались практически все предложения в новостройках. Особенно это было наглядно в Томской области по той простой причине, что у нас предложение на рынке новостроек весьма ограничено (многие застройщики не смогли пережить кризисы 2008-2009 и 2014-2015 годов). Девелоперы и застройщики воспользовались ситуацией и начали увеличивать стоимость квадратного метра.

Выгода для заемщика от снижения процентных ставок ис-

черпала себя чуть ли не в первые два-три месяца с момента появления программы льготной ипотеки. Уже осенью прошлого года мы видели подъем цены. К новому году зафиксировали еще один скачок роста цен. На текущий момент мы видим, что цены на квартиры в Томске выросли по некоторым позициям на 20 %, в каких-то сегментах рынка — на 30 %, а в некоторых — до 40%. Естественно, что сниженная процентная ставка это никак не нивелирует. Все равно мы видим ежемесячный платеж более высоким, чем он был год-два назад. По разным экспертным оценкам, кредит на квартиру в новостройке увеличился в размере примерно на 46 % в сравнении с прошлым годом.

Сегодня мы видим, что средний ежемесячный платеж по ипотеке на новостройку оказался на 28 % выше, чем годом ранее. Идея сделать новостройки более доступными через понижение ставки по ипотечным кредитам не удалась. Два года назад по более высокой процентной ставке, но при меньшей стоимости квадратного метра квартиру было покупать выгоднее, чем сейчас.

По факту мы сейчас имеем пузырь на рынке строительства, который раздут и трещит по швам. Это неизбежно приведет к снижению спроса. За последний месяц банки уже подняли процентные ставки по ипотеке на 0,3-1 %, и рост продолжится. Мы видим более высокую ставку при той же самой цене за ква-

дратный метр. Безусловно, люди какое-то время будут реализовывать отложенные ипотечные решения, одобренные в банках в июне-июле текущего года, пока не начался процесс повышения ставок. Поэтому в сентябре-октябре со спросом ничего не произойдет. Напротив, я даже прогнозирую всплеск спроса в Томске на недвижимость в этот период. Но затем спрос неизбежно снизится. По данным Центробанка, в июле-августе выдачи ипотечных кредитов уже сократились в столичных регионах и городах-миллионниках. Людям уже менее интересно одобряться при более высоких ставках. Цены в условиях превышения предложения над спросом не должны больше расти. Я не могу говорить со стопроцентной уверенностью, но 20-летний опыт работы на рынке недвижимости подсказывает, что сейчас мы наблюдаем пиковый рост цены.

Снижение спроса приведет к тому, что в регионах, где есть достаточное количество застройщиков, последние будут вынуждены выходить на рынок с акционными предложениями и скидками. Прогнозировать развитие ситуации в Томске сложнее, потому что у нас немного застройщиков и дефицит предложений все равно будет. Традиционно томский рынок недвижимости растет так же быстро, как в других регионах, а откат цены происходит менее активно. За счет этого в Томске всегда сохраняется достаточно высокий уровень цен на недвижимость.



Алексей Волков, директор по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ)

Перед обращением за ипотекой оцените свои возможности

— В нашем понимании закредитованность — это уровень долговой нагрузки гражданина, измеряемый с помощью такого инструмента, как показатель долговой нагрузки (ПДН). Это отношение платежей клиента по всем действующим обязательствам (не только ипотечным) к его среднемесячному доходу. Иными словами, кредиторы интересуются вся долговая нагрузка заемщика, а не только ее ипотечная составляющая. И по состоянию на апрель 2021 года (дата последнего специального исследования НБКИ) среднее значение ПДН российских заемщиков составило 25,63 %, немного увеличившись по сравнению с предыдущей датой.

Важно также отметить, что кредиторы бдительно следят за ПДН граждан и значительно реже выдают ипотечные кредиты заемщикам, долговая нагрузка которых приближается или превышает 50 % от их доходов. В этом случае повышается риск невозврата заемщиками ипотечных кредитов. Да и качество жизни членов домохозяйства заемщика при такой нагрузке серьезно снижается, так как они вынуждены отдавать на выплаты по кредитам столь существенную часть своих доходов. То есть банки не заинтересованы выдавать ипотеку гражданам с высокими значениями ПДН.

Мы знаем, что существует миф о том, что банки «спят и видят», как бы выдать всем гражданам как можно

больше кредитов, в том числе ипотечных. Но это совсем не так, на самом деле кредиты выдаются далеко не каждому. При этом помимо показателя ПДН на одобрение ипотечной заявки влияют и другие факторы. Самый важный из них — финансовая репутация заемщика или его кредитная история.

Конечно, размер первоначального взноса — тоже важнейший фактор. Накопленные данные об ипотечном кредитовании свидетельствуют о том, что по мере снижения первоначального взноса растет вероятность дефолта по кредиту. Именно поэтому в ипотечном кредитовании стандартным считается первоначальный взнос в размере не менее 20 % от стоимости приобретаемого жилья.

Таким образом, можем посоветовать гражданам перед обращением в банк за ипотечным кредитом (как, впрочем, и за любым другим) прежде всего оценить свои возможности по его комфортному обслуживанию. Для начала нужно запросить персональный кредитный рейтинг, чтобы понять, насколько высоки ваши шансы на получение ипотеки. Если же проблемы с обслуживанием кредита настали гражданина уже после его получения, тогда не стоит затягивать — сообщите об этом кредитору. Благо в настоящее время исправно и эффективно работают как закон о кредитных каникулах, так и собственные программы банков по реструктуризации кредитов.

СОВЕТ

Квартирный вопрос: покупать или нет?

Дмитрий Хлопцов считает, что покупать недвижимость сейчас резонно только тем, кому она действительно нужна.

— Я всегда рекомендую покупать недвижимость только в том случае, если она будет рабочим активом в экономическом смысле. То есть не когда эта недвижимость «как бы нужна» или желательна, а тогда, когда у вас появилась реальная потребность в ней: вам нужно расширить жилплощадь, расселить детей или переехать. Что касается покупки с целью вложения накопленных средств, я считаю, что недвижимость является неинтересным инвестиционным активом. Взрывной рост цен уже прошел, и сейчас при существующей процентной ставке по ипотеке он не будет таким высоким, каким был в последние два года. Кроме того, можно отметить ограничение предложения на рынке жилья: выбирать особо не из чего, а покупать что попало тоже не хотелось бы.

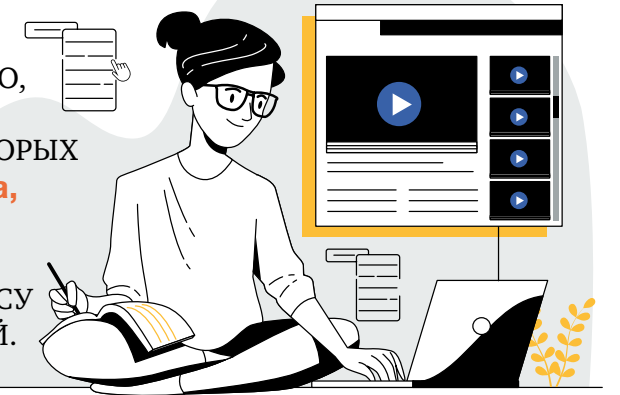
Существует опасность, и многие эксперты-аналитики об этом говорят, что в конце 2022-го – в 2023 году может возникнуть кризис из-за возможной неоплаты ипотечных кредитов людьми, которые набрали недвижимость по низкой ставке. Это может привести к снижению цен на рынке. Если у кого-то есть возможность подкопить денежные средства, увеличив первоначальный взнос, и тем самым снизить ставку по ипотеке, то лучше отложить покупку на 1-2 года. Сейчас имеет смысл приобретать жилье лишь тем, кому оно действительно необходимо здесь и сейчас.

ПОЛЕЗНО

текст:
Юлия СЕЛЕЗНЕВА

Где учиться онлайн: полезные сервисы

ОБУЧЕНИЕ СЕГОДНЯ СТАЛО МОДНОЙ ТЕМОЙ ДЛЯ ЛЮБЫХ ВОЗРАСТОВ. УЧАТСЯ И МОЛОДЫЕ, И ПЕНСИОНЕРЫ — КУРСЫ НАЙДУТСЯ ДЛЯ КАЖДОГО, ПРИЧЕМ КАК ПЛАТНЫЕ, ТАК И БЕСПЛАТНЫЕ. МЫ СОБРАЛИ НЕСКОЛЬКО СЕРВИСОВ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ МОЖНО **получить диплом топового университета, поменять профессию или открыть свое дело.** ЧЕТЫРЕ ПЛАТФОРМЫ, О КОТОРЫХ РАССКАЖЕМ В НАШЕМ ОБЗОРЕ, ПОЗВОЛЯЮТ ОБУЧАТЬСЯ И БИЗНЕСУ С АНАЛИТИКОЙ, И РЕЖИССУРЕ С ЖУРНАЛИСТИКОЙ.



1 «Открытое образование»

Ассоциация «Национальная платформа открытого образования» в 2015 году создала сайт, который предлагает курсы по дисциплинам, изучаемым в российских университетах. Лекции разрабатывают и читают сами преподаватели вузов. Помимо видео есть расшифровка каждой лекции, дополнительная литература и материалы. После выполнения тестовых заданий выдается сертификат о прохождении обучения.

На платформе собраны 746 курсов от таких университетов, как МГУ, СПбПУ, НИТУ «МИСиС», ВШЭ, МФТИ, УрФУ и Университет ИТМО. Некоторые из них в приемных кампаниях для магистратур добавляют баллы за прохождение курсов на этой онлайн-площадке.

Если вы студент бакалавриата, скорее всего, ваш университет может перезачесть вам курс, изученный на «Открытом образовании», и в вашем дипломе появится дополнительная дисциплина.

Цена: бесплатно.

Плюсы: дополнительная дисциплина в вашем дипломе, баллы в конкурсе на магистратуру.

2 «Нетология»

«Нетология» появилась в 2011 году и с офлайн-вебинаров развилась до полноценной площадки для онлайн-обучения и даже получения высшего образования. Здесь можно поступить в магистратуру, провести все обучение

в дистанционном формате и получить диплом ТГУ, Высшей школы экономики или РАНХиГС.

«Нетология» представляет множество направлений в маркетинге, бизнесе и управлении, программировании, дизайне и UX, аналитике, MBA, в разработке компьютерных игр и в творческих профессиях, например режиссуре. Под каждым курсом стоит определитель: предназначен он для профессионалов или для начинающих. Есть программы для корпоративного обучения.

Цена: в каждой сфере есть бесплатные курсы или лекции, но без документов, подтверждающих обучение. Минимальная стоимость курса — 55 тысяч рублей, максимальная — 700 тысяч рублей (магистерская программа от ИБД РАНХиГС).

3 «Деловая среда»

Сбер активно привлекает новых клиентов и готов делиться знаниями о бизнесе и финансах. Минэкономразвития и Сбербанк создали площадку для начинающих и опытных предпринимателей. На сайте много коротких видео длительностью в среднем по 14-20 минут про бизнес-модели и истории успешных стартапов. Можно выбрать курс по интересующей теме — от работы с персоналом до финансовой грамотности. Для каждой сферы лекции записывали представители профильных вузов или организаций, среди которых ФНС, бизнес-школа CBS, РАНХиГС, «Яндекс» и т. д.

Все лекции, видео, курсы и статьи разделены на отдельные блоки, в которых удобно ориентироваться. А раздел «Открыть бизнес» объясняет, как легко зарегистрировать свое дело, стать индивидуальным предпринимателем или открыть ООО.

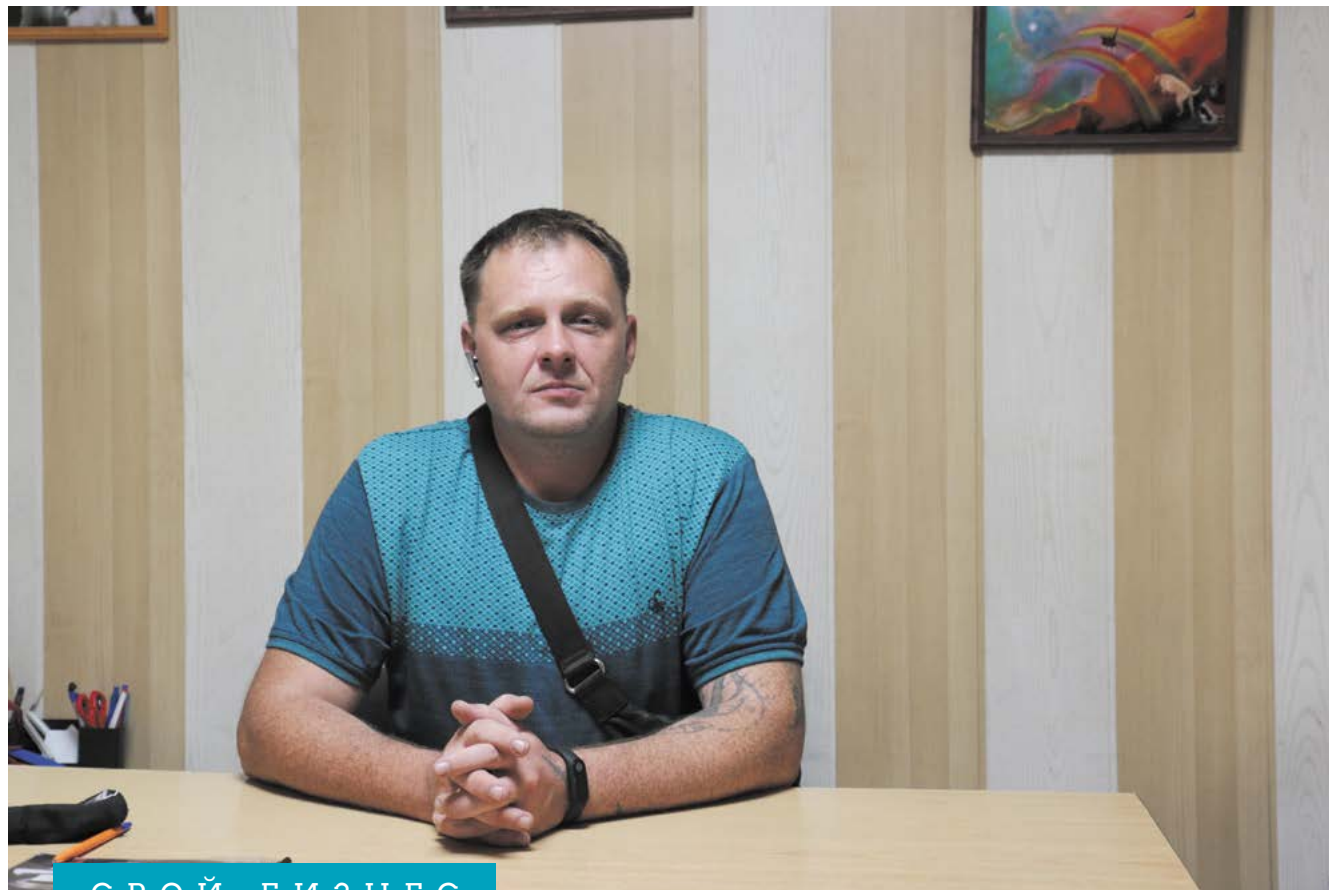
Цена: часть курсов и статей с разъясняющими материалами бесплатны. Подписка «Премиум» (500 рублей в месяц) включает вторую часть лекций и курсов, чек-листы и шаблоны, пошаговые инструкции по открытию бизнеса, переводы последних зарубежных исследований; дает возможность задавать вопросы экспертам и получать рассылку материалов, которые обновляются каждый месяц.

4 Coursera

Эта платформа сотрудничает с 200 университетами и компаниями по всему миру. Выбирая Coursera, можно получить степень магистра в Мичиганском университете, Лондонском университете, ВШЭ, сертификат от ИВМ или Чикагского университета. На сайте размещено более 4 тысяч курсов, некоторые можно пройти бесплатно, но без сертификата об обучении. Студентам вузов платформа предлагает один бесплатный курс в год и неограниченный доступ к проектам и консультациям по специализации.

Цена: есть бесплатные курсы. Диплом бакалавра/магистра — от 658 тысяч рублей.

Плюсы: преподавание ведется на девяти языках. Есть курсы для компаний.



СВОЙ БИЗНЕС

Прощай, Мурка: как живет бизнес на кремации животных

У БОЛЬШИНСТВА РОССИЯН ЕСТЬ ПИТОМЦЫ: КОШКИ, СОБАКИ, ПОПУГАИ, КРЫСЫ И ДРУГИЕ ЖИВОТНЫЕ. **Когда настает пора проститься с умершим другом, не все знают, как правильно поступить.** ХОРОНИТЬ ПИТОМЦЕВ В ЗЕМЛЕ ЗАПРЕЩЕНО ЗАКОНОМ, А ВЫКИНУТЬ НА СВАЛКУ РУКА НЕ ПОДНИМЕТСЯ. ВЫХОДОМ МОЖЕТ СТАТЬ КРЕМАТОРИЙ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ, НО ЕСТЬ ОНИ ДАЛЕКО НЕ ВО ВСЕХ ГОРОДАХ. МЫ ПОГОВОРИЛИ С ВЛАДЕЛЬЦЕМ ТАКОГО БИЗНЕСА В ТОМСКЕ ЕВГЕНИЕМ КАЛИНИНЫМ. ОН РАССКАЗАЛ О РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ ПОСЛЕ УТРАТЫ, О ВЫЗОВАХ В НОВОГОДНЮЮ НОЧЬ И ДЕНЕЖНОЙ ИЗНАНКЕ ПРОФЕССИИ.

беседовала:
Екатерина
ВИНОГРАДОВА

ФОТО:
ЕКАТЕРИНА
ВИНОГРАДОВА

Идею подкинула собака

Компания «ЗооМемори», которая кремирует домашних животных, появилась в Томске в 2014 году. Изначально руководили проектом другие люди. Евгений пришел в этот бизнес позже. Перед этим он уволился из компании, где проработал семь лет без отпуска, и решил: нужно свое дело. Поиск себя начался с работы в такси, продажи бройлерных цыплят, кошения травы и других подработок. Однажды Евгений понял: ритуальные услуги для животных — это бизнес будущего. Хотя понимал, что быстро такой бизнес не «выстрелит».

— Я все думал, чем заняться, и решил: нужен вечный бизнес. Начал размышлять о ритуальных услугах, подумал: может, пойти в эту сферу. И в какой-то момент на глаза попала моя собака. Гляжу на нее и думаю: а что делают с животными, когда они умирают? Тут меня и осенило. Говорю: «Дейзи, молодец, подсказала мне тему», — вспоминает Евгений.

Томич приобрел зообоксы — специальные коробки-гробы, в которых захоранивают животных и решил их продавать. Но дело шло тяжело, признается предприниматель. Затем он узнал про «ЗооМемори» и начал продавать зообоксы им, па-

Цена кремации зависит от веса питомца и того, как именно он будет утилизироваться: вместе с другими или индивидуально.

ЦИФРА

В среднем за месяц через крематорий проходят от 100 до 150 разных животных. Одна из самых частых причин смерти питомцев — онкология.

раллельно пытаюсь привлечь клиентов из Северска, откуда был родом.

— Год мы так проработали. Но у владельцев компании были другие бизнес-проекты, которые занимали много времени, а крематорий отнимал слишком много сил, тут ведь нужно круглосуточно работать, — делится предприниматель. — Тяжело им было. А я уже с ними работал, вот они мне и предложили приобрести организацию.

Так Евгений перекупил бизнес и начал развивать его дальше. Уже четыре года он ездит по Томску на брендированном автомобиле, выполняя заказы клиентов.

Зачем нужна кремация

По закону в России трупы животных относятся к биологическим отходам и хоронить их в земле нельзя. Легально утилизировать их можно либо с помощью кремации, либо в биотермических ямах.

— Когда умирают люди, все знают, что нужно идти в ритуальные услуги. Когда умирает животное, люди не знают, что с этим делать. Летом хозяева едут и закапывают останки где придется. Они даже могут не знать, что нарушают закон. А если и знают, то думают: «А что такого, никто же не узнает», — говорит Евгений Калинин.

Дело в том, что продукты разложения мертвого животного — это источник заражения земли вокруг. По ней может пройти другой питомец или человек, принести инфекцию домой и заразить других. Большая концентрация захоронений вблизи грунтовых вод приведет к загрязнению воды, употребление которой может вызвать серьезное отравление.

Евгений пытается популяризировать современный подход к прощанию с до-

машними животными после их смерти. Но пока доля сознательных хозяев очень невысока.

— Зимой ритуальные услуги для домашних животных более востребованы: земля леденеет и у хозяев не получается самостоятельно зарыть останки питомца. Поэтому они обращаются к нам. Привозят тело и прямо говорят: «Было бы лето — сами бы закопали». Люди вроде сознательные, но не до конца.

Сколько стоит кремация

Чаще всего Евгений работает с клиниками: если животное умирает, оно остается там на сохранении. Ветеринары предлагают хозяевам связаться с «ЗооМемори» и оформить заявку: рассчитать стоимость кремации в зависимости от параметров. Если питомец умирает дома, Евгений забирает его и увозит в морг — там животное будет ждать своей очереди на кремацию.

Цена кремации зависит от веса питомца и того, как именно он будет утилизироваться: вместе с другими или индивидуально. Минимальная стоимость — 600 рублей для животных весом до 1 килограмма и для общей кремации. Максимальная стоимость кремации — 7 700 рублей, если питомец весит под 100 килограммов. Индивидуальная кремация будет чуть дороже.

После сжигания тела прах питомца засыпают в небольшой зип-пакет. Можно забрать его так, а можно в специальной урне. Такой прах можно спокойно захоронить в земле, не боясь нарушить закон.

— У нас процентов шестьдесят на кремации — это кошки. Еще 37% — собаки. И совсем редко экзотика — процента три. Это ящерицы, змеи, попугаи, улитки, шиншиллы, крысы и так далее. Самым мелким питомцем, что нам привозили, была улитка, хозяева оказались ответственными, — рассказывает Евгений. Кремируют животных в селе Воронино, в часе езды от Томска. Сам крематор, рассказывает Евгений, стоит около 500 тысяч рублей вместе с дополнительным оборудованием и пультом.

— В Воронино у нас находится крематор на территории в 1 гектар. Мы плани-

руем построить там кладбище домашних животных. Сейчас проект заморожен, все упирается в финансы. Но многие ждут звонка, чтобы забронировать на кладбище ячейку, поставить урну с прахом, сделать плиту с надписью.

Доходы с бизнеса у компании хорошие, говорит Евгений без подробностей: на жизнь хватает. Для продвижения своих услуг он с партнером по бизнесу вкладывается в рекламу: таргет, контекст, баннеры. Ежемесячно вместе с зарплатой маркетологу, отвечающему за соцсети, и оплатой наружной рекламы на это нужно около 50 тысяч рублей.

На вызов в Новый год

— Самое сложное — это общение с людьми. Особенно, если клиент переживает утрату. Морально это сложно, а ведь с ним нужно разговаривать и объяснять детали дальнейших действий, — рассказывает владелец бизнеса. — У человека на эмоциях обострено недоверие: «А вы не выбросите моего питомца? А вы точно отдадите мне прах именно моей кошки?» Стараюсь всех успокоить и убедить, что все пройдет гладко. Особо недоверчивые клиенты могут лично присутствовать на кремации своего питомца.

«ЗооМемори» работает круглосуточно без выходных и праздников. Евгений рассказывает, что сидит на телефоне постоянно, а гарнитура в ухе надета даже во время сна. Позвонить могут в любое время. Заставлять клиента, находящегося в горе, ждать утра и переживать о смерти любимца ему не хочется, поясняет он.

День на день не приходится, говорит бизнесмен, иногда бывает много поездок по городу и за город, в такие дни пробег на машине может достигать 200–300 километров. А порой приходится подолгу сидеть в офисе, никуда не выезжая. В среднем Евгений наезжает за день около 70 километров. Когда получает звонок, в течение пары часов выезжает на адрес.

— Два года я работаю круглые сутки без выходных. Я фанат своего дела, всегда так работал. Я даже в Новый год работаю — например, новогодний стол, все отдыхают, но есть в семье большая собака, которая умирает в новогоднюю ночь. Что с ней будут делать? В прошлом году такое было. Заказ в два часа ночи. Я сидел за столом. Звонок. Убегаю в другую комнату, договариваюсь и выезжаю на вызов. Не может быть так, чтобы я в новогодние каникулы отдыхал все десять дней, — рассказывает предприниматель.

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Ростислав Карпов:

«Здоровье важнее денег!»

Заслуженный кардиолог о том, что должно быть в сердцах людей, чтобы они жили долго

ДОСЬЕ

Родился в Томске в 1937 году в семье академика АМН СССР Сергея Петровича Карпова, заведующего кафедрой микробиологии медицинского института. Окончив с отличием лечебный факультет, стал врачом-ординатором факультетской терапевтической клиники медицинского института. С 1980 года работает в НИИ кардиологии (1986-2016 гг. — директор института). В настоящее время является научным руководителем НИИ кардиологии Томского НИМЦ.

Член правления Российского кардиологического общества, а также член Европейского общества кардиологов.

Подготовил 42 доктора и 82 кандидата медицинских наук, опубликовал более 900 научных работ, в т. ч. 33 монографии. Обладатель множества российских и зарубежных наград и почетных премий. Почетный гражданин города Томска и Томской области.

Женат, отец двух дочерей.

интервью:
Константин
ФРОЛОВ

ФОТО:
АРТЁМ
ИЗОФАТОВ

Для личного благополучия в эпоху пандемии полезнее не финансисты, а врачи. Именно поэтому мы обратились к старейшему практикующему медику Томска академику Ростиславу Карпову, который в свои 84 года читает студентам лекции и перечитывает «Войну и мир». Он рассказал нам, как лечил партийных руководителей, от чего умирают обычные люди, когда закончится пандемия, и... о пользе хорошего самогона.

О труде — сельском и дистанционном

— Ростислав Сергеевич, мы всех спрашиваем о первом заработанном рубле и о том, на что он был потрачен.

— У меня это случилось в медицинском институте, в то время студентов регулярно отправляли на работу в совхозы: мы убрали картошку, морковку, а чаще всего зерно. Тогдашнее государство учило наше поколение всему: строить, хлеб и лен убирать и сено косить. Я тоже трудился на комбайне, звался он «Коммунар», его тащил за собой трактор. Зерно из него не спускалось по хоботу в грузовик — его нужно было набирать тут же в мешки, стоя на приступочке, а потом стаскивать их на землю. Но на четвертом курсе, в конце 50-х годов, мы попали на стройку в Первомайском районе. Там возводилась электростанция, нам пришлось готовить и заливать бетон, класть кирпичи. Работа тяжелая, бетономешалок не было — вручную размешивали лопатами в большом корыте цементный раствор, потом таскали его по лестницам в носилках. Руководил нами старичок-бригадир, показывавший, как нужно класть кирпичи. Тогда я заработал, кажется, 90 рублей. Это был мой первый строительный опыт, о котором сохранилась запись в трудовой книжке. Кажется, часть денег я потратил на какой-то подарок для мамы.

Кстати, у меня совершенно не осталось какого-то негатива от тех поездок по селам — они нас сближали и между собой, и с другими.

— Ваши родители учили вас с молодости обращению с деньгами?

— Я ведь вырос в довольно обеспеченной академической семье: мой отец — известный микробиолог, вирусолог-иммунолог — был научным руководителем одного из лучших в СССР институтов — Томского института вакцин и сывороток. К сожалению, сейчас это малозначимое учреждение, одна из многих потерь сложных 90-х годов. А начиная путь врача, я, как и остальные, имел стабильный заработок — 72 рубля.

Надо сказать, что с первого курса института я хотел стать, как и отец, микробиологом. Но затем повстречал своего будущего учителя — академика Яблокова. Это была настолько яркая личность, что я полностью попал под его обаяние. Блестящий врач, ученый-педагог, при встрече он сразу располагал к себе всю студенческую молодежь. Он был замечательным лектором, знал латынь, французский и немецкий языки, учился ораторскому искусству в духовной семинарии. Его отец — преподаватель словесности духовной семинарии, мать — заведующая епархиального училища. После первых же лекций Дмитрия Дмитриевича я увлекся терапией и сохранил это увлечение на всю жизнь. После окончания института я был распределен разъездным терапевтом в Кожевниковский район, однако мой научный руководитель добился моего трудоустройства в клинику медицинского института. В итоге я, как и мой учитель, 38 лет заведовал этой замечательной кафедрой (с 1976 по 2018 год). А в настоящее время я профессор кафедры, по совме-



стителю читаю клинические лекции студентам лечебного и стоматологического факультетов.

Об идеалах, полезных обществу

— Бывает так, что люди, вкалывая ради денег и прочих благ, вредят сами себе. Как уберечься от этого в погоне за материальным?

— Мне об этом сложно говорить, ведь я баловень судьбы, передо мной никогда не стоял серьезно денежно-материальный вопрос. Однако и я замечаю то, о чем вы говорите, и, конечно же, переживаю. Плохо, когда молодой перспективный аспирант, несомненно, талантливый в науке, вдруг бросает институт со словами, что ему нужна зарплата не менее ста тысяч рублей для организации семьи, и уходит, слава богу, не из профессии, а в ковид-центр. Это не единичный пример — сегодня много хороших врачей работают не по профессии. Большинство выпускников нашего времени оставались в профессии, хотя и тогда зарплата врача не была высокой. Но это очень сложный вопрос: другое время, другие условия жизни, невероятно большие социальные контрасты. Знаю много хороших ребят, окончивших с отличием наши вузы, которые устраиваются за рубежом на хорошую зарплату. При этом они часто вынуждены менять профиль своей специализации на менее востребованный, например кардиологию на реаниматологию, акушерство-гинекологию на лучевую терапию.

— Может быть, дело в том, что раньше людей приучали к мысли, что главное — работа на пользу общества, а сейчас у всех один стимул — деньги?

— Думаю, так говорить вряд ли правильно — другое время. Есть, конечно же, и слабо подготовлен-

ные врачи, но все же большинство получают хорошую подготовку и просто вынуждены постоянно совершенствовать профессиональные знания. Сейчас хорошая система последипломного усовершенствования в рамках дистанционного образования. И только это позволяет постоянно подтверждать категорию врача или среднего медицинского персонала. Говорить о современной медицине в целом я вряд ли могу. В наших клиниках врачи только высшей и частично первой категории. А заработная плата сейчас дифференцированная, но есть высокооплачиваемые специалисты — это кардиохирурги, у кардиологов зарплата такая же, как у врача городского здравоохранения. Причем ведущие ученые института иногда получают меньше врачей.

Раньше было иначе: профессор получал 500 рублей, доцент — 300, ассистент — 250 рублей, а начинающие врачи — от 72 рублей. Но это было по тому времени нормальные деньги. Зарплата росла по мере роста в профессии: ординатор — ассистент — доцент — профессор. А у молодежи была возможность подрабатывать в клинике или на станции скорой помощи. Это касается не только медицинской профессии. В нашем доме жили много обычных рабочих с электротехнического завода, они, например, каждый год семьями ездили на курорт. Сейчас это не всегда возможно.

О доступных самолетах и недоступных автомобилях

— А на что лично вы тратили деньги? Наверное, как многие советские люди, мечтали об автомобиле?

— Как у профессора у меня имелась фиксированная зарплата в 500 рублей. Я увлекался фотографи-

ей с тех пор, как в 1946 году отец мне подарил «Фотокор». Он был с гармошкой, на штативе, потом у меня скопилось столько этих аппаратов — могу перечислять до бесконечности! А за руль отцовского «Москвича»-402 я впервые сел в 1957 году. Откровенно сказать, в те годы для рядового врача такая роскошь считалась недоступной. Деньги еще можно было как-то накопить, а вот достать на них машину... Отец ждал очереди на «Москвича» несколько лет, а потом еще долгие годы стоял на «Волгу» (ГАЗ-21) — замечательную машину, мечту многих. Он не дожил до нее, хотя ГАЗ-24 в конце своей жизни получил.

— А как в вашей профессии можно было калымить?

— На дополнительных дежурствах, хотя они слабо оплачивались — по 10 рублей за дежурство по скорой помощи. А это очень тяжелая работа. Мне неоднократно приходилось вылетать в районы области еще на Як-12 — такие маленькие самолетчики, где места как в автомобиле «Победа»: пилот и три сиденья для пассажиров. Летал и на вертолетах, но все это было, можно сказать, практически бесплатно — требовалось проконсультировать сложного пациента, были консультации и районных руководителей.

— Вызовы по просьбе партийного начальства?

— Не знаю, нам отдавал приказ главврач. И все же это были серьезные пациенты. Мне выпала честь семнадцать лет быть лечащим врачом Юрия

Лигачева — выдающегося государственного деятеля современности. В быту он был скромным и доступным человеком, аккуратно выполнял все врачебные назначения, не курил, не употреблял алкоголь, активно занимался физкультурой сам и поднял на лыжи всю Томскую область. Как известно, он на многие годы сохранил свое здоровье, прожил более 100 лет, несмотря на большое количество стрессовых ситуаций.

— Он, кажется, настаивал на сухом законе, а потом сам сожалел о последствиях?

— Да, эта борьба, конечно, получилась гипертрофированной. Однако в 1985 году, когда ввели сухой закон, у нас резко снизилась смертность от сердечно-сосудистых и других хронических заболеваний. Перегибы были, но, как часто случается в России, они — следствие не самого закона, а его исполнения.

О национальных грехах

— А как же побочный эффект закона — подпольное самогонварение, когда люди травились разной гадостью?

— Ну, знаете, хорошо очищенная самогонка не такой уж вредный напиток. Алкоголь не вредит здоровью, если его не пить, а употреблять в небольших дозах и хорошего качества. Самым полезным считается сухое красное виноградное вино. Один бокал вина в сутки (100 миллилитров) или 50 миллилитров водки (это пара рюмок), или 250 миллилитров пива полезны. Мой отец был непьющим человеком, но когда получаешь стресс, как его снять? Можно пробежать на лыжах или тренажере 10 километров. Но для этого придется попотеть. А пара рюмок снимает стресс не хуже. Отец не употреблял простую водку, он настаивал ее на лимонных и апельсиновых корочках. И если после рабочего дня он открывал старомодный резной шкафчик и выпивал крошечную рюмочку, значит, что-то там у него в институте случилось. Этот старинный шкаф с его рюмочкой остался сейчас на память и у меня. В общем, вреден не алкоголь, а плохие традиции его употребления в России. Кстати, в России 63 % населения предпочитает крепкие напитки.

— Видимо, это от общей культуры населения зависит.

— Вы важную тему назвали — культура. Чего нам крайне не хватает? Медицин-

ской культуры населения. Это действительно большая проблема. К сожалению, люди плохо понимают, что человек способен управлять своим здоровьем. Фактически это соблюдение здорового образа жизни: не курить, не злоупотреблять алкоголем, следить за уровнем артериального давления и холестерина крови, правильно питаться, быть физически активным и не допускать избыточной массы тела. Надо сказать, что в российском здравоохранении первичной профилактике придается большое значение. Недавно крупное международное исследование показало, что у нас оценка ключевых показателей профилактики у пациентов, перенесших инфаркт миокарда, кожные коронарные вмешательства и операции аортокоронарного шунтирования, по контролю курения, избыточной массы тела и ожирения, сахарному диабету существенно хуже, чем в странах Европы. Хотя по контролю артериального давления российские пациенты достигли лучших результатов.

Серьезной проблемой современной медицины является острый инфаркт миокарда. Когда я начинал работать, летальность от него составляла 40 %, а сегодня в клинике НИИ кардиологии при первичном инфаркте миокарда летальность — 4,6 %, а в целом — 8 %. Это, несомненно, благодаря внедрению современных технологий, стентированию пораженных артерий и оптимальной медикаментозной терапии. Операция без наркоза проводится обычно через лучевую артерию и легко переносится пациентом. Мне самому пришлось перенести эту процедуру. Техника доступная, но очень важно сделать операцию в первые 120 минут от начала заболевания — мы говорим о «золотом часе». И здесь вновь проблема медицинской грамотности населения. Важно помнить, что при появлении внезапной боли за грудиной необходимо срочно принять таблетку нитроглицерина под язык и вызвать скорую медицинскую помощь, если боли не проходят. В реальности же пациенты нередко поступают через 6, 12 и более часов после начала боли. Это касается и мозгового инсульта. Внезапная головная боль, головокружение, слабость в руке, изменение походки, появление невнятной речи, особенно при повышении артериального давления, требуют срочного обращения за медицинской помощью. При этом важно отметить, что в Томске есть все современные технологии хорошо оборудованных сосудистых центров: в институте кардиоло-



Чего нам крайне не хватает?

Медицинской культуры населения. Это действительно большая проблема. К сожалению, люди плохо понимают, что человек способен управлять своим здоровьем.

гии — для больных инфарктом миокарда и в областной клинической больнице — для пациентов с инсультом. Пока же, к сожалению, в России в 10 раз больше инсультов, чем, например, во Франции. И это связано с тем, что там лучше научились управлять своим здоровьем: контролировать уровень артериального давления, бросили курить, мало употребляют крепкие алкогольные напитки, предпочитают качественное виноградное вино, контролируют уровень холестерина. И вам, журналистам, стоило бы больше уделять внимания пропаганде здорового образа жизни.

Как жить дольше 80 лет

— Вот вы считаете себя обеспеченным, а многим другим ваш достаток покажется весьма скромным.

— Да разве так уж много человеку нужно от жизни? Важны здоровье, интерес к миру, хорошие книги. Вот я сейчас взялся перечитывать «Войну и мир». Я познакомился с этой книгой в 1952 году, когда чуть было не умер от перитонита, вызванного тем, что у меня вовремя не распознали аппендицит. И когда я в больнице прочел этот роман, ну что я тогда, мальчишка, мог понять? Только всякие баталии да про любовь. А вся философия Толстого прошла мимо. И вот сегодня, перечитывая, воспринимаю книгу по-другому. В свое время я упустил Лескова, а какой он, оказывается, чудесный писатель, как у него замечательно передана тогдашняя русская речь! По телевизору постоянно

смотрю канал «Культура», и вообще, вокруг столько всего интересного! Вот на что должен обращать внимание человек, а не на мелкую суету.

— Мы расскажем об этом, возможно, кто-то задумается. Бывает, люди строят себе замок, а потом, осуществив мечту, внезапно умирают, перетрудившись.

— Я тоже построил себе дом, правда, не замок, а обычный — восемь на восемь метров, двухэтажный. Не понимаю, зачем человеку замок? Мы, например, с супругой, привыкли по дому все своими руками делать, никаких домработниц не держим. Вот в пятницу на первом этаже убрался, а в субботу — наверху. Не такая уж большая задача, тем более что внук мне замечательный пылесос купил! И физкультура, и польза. А потом и на территории поработал: особо ничего не выращиваем, но газон косим. У меня хорошая русская баня. Дрова раньше сам колот, а сейчас после стентирования и имплантации кардиостимулятора уже избегаю таких нагрузок. Это тоже достижения медици-

ны, так бы я уже давно, наверное... Я ведь в свое время пережил клиническую смерть, произошло это в бане, где я был с зятем. Но он заведующий отделением неотложной кардиологии — быстро оказал неотложную помощь. Да, прогресс сейчас колоссальный по сравнению со временем, когда я начинал. Сколько дается человеку возможностей — жить и жить! Мы все обязаны жить более 80 лет, нужно только следить за здоровьем и пользоваться всеми достижениями медицины.

О всеобщем невнимании

— С COVID-19 государство все-таки справляется не так уж плохо, как предсказывали скептики?

— Здесь многое зависит от менталитета людей. Меня возмущает, что у нас мало вакцинируются. Почему транслируют глупости, будто от вакцины умирают? У нас создали прекрасный препарат, и сделали это, кстати, исследователи нашего поколения, еще советской школы. И никаких иных способов уберечься нет. Но даже у нас в институте кардиологии привились только 60 % сотрудников, а должно быть не менее 90 %, кроме тех, кому это нельзя по состоянию здоровья. Когда мы научимся верить науке, а не случайной информации в интернете?

— Тогда спрошу: что будет с пандемией дальше?

— Она пройдет, как и все прежние инфекции. Человеческий организм постепенно адаптируется к вирусам, а они — к человеку. Пройдет время и COVID-19 будет как тот же сезонный грипп. Но все было бы гораздо лучше, если бы мы с самого начала проявляли осторожность, дисциплинированность, носили маски и привились бы вакциной, как только она появилась. Но, к сожалению, мы недисциплинированный народ. Когда я вышел с дистанционной работы, первое, чему удивился вокруг, — почти никто в Томске не соблюдает мер защиты.

А пока мы должны доверять достижениям современной науки. Поверьте, в России медицинская наука, в частности в области борьбы с инфекционной патологией, достаточно развита, имеет прочный исторический фундамент. Если мы будем выполнять все научно обоснованные рекомендации ученых, мы справимся и с этой сложнейшей проблемой.

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



Золотой пятирублевик 1899 года выпуска. Когда золотые монеты только появились, они свободно обращались вместе с бумажными рублями. Деньги не обесценивались, потому что выпуск «бумаги» строго контролировали. Люди предпочитали бумажные деньги, а «желтяки» старались быстрее разменивать — опасались непривычных и слишком крупных монет.

ИСТОРИЯ

Что можно было купить на рубль в дореволюционной России

РУБЛЬ СУЩЕСТВУЕТ НЕ МЕНЬШЕ 700 ЛЕТ В ТОМ ИЛИ ИНОМ ВИДЕ. ОН БЫЛ СЕРЕБРЯНЫМ СЛИТКОМ, СЧЕТНОЙ ЕДИНИЦЕЙ, МОНЕТОЙ ИЗ СЕРЕБРА, ИЗ МЕДИ, ИЗ ЗОЛОТА. КОГДА РУБЛЬ ТОЛЬКО ПОЯВИЛСЯ, ОН БЫЛ КРУПНЫМ НОМИНАЛОМ. ЗА НЕГО ДАВАЛИ БОЛЬШЕ 20 КГ РЖИ. К КОНЦУ СУЩЕСТВОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ НА РУБЛЬ МОЖНО БЫЛО ВЗЯТЬ ЧУТЬ МЕНЬШЕ КИЛОГРАММА РЖАНОЙ МУКИ.

Рубль — это вторая по древности национальная валюта мира после британского фунта, которая сохранила свое название от появления до наших дней. В других государствах денежные единицы неоднократно менялись. Первое документальное упоминание рубля как денежной единицы появилось в тверской летописи 1316 года, когда тверской князь Михаил Юрьевич победил Новгород в очередном военном конфликте и потребовал с проигравших денежную выплату — 5 000 рублей.

Есть и другие документальные свидетельства существования рубля в XIV веке и, возможно, в XIII веке. Например, в 2015 году при раскопках в Вологде нашли берестяную грамоту с упоминанием рубля. Грамота была на Руси обычным деловым докумен-

том, в ней обсуждали денежные расчеты между несколькими людьми: «Яков к тебе [...] Остафий послал с тобой ему рубль, Самылу [Самуилу] рубль, ни мне рубля, ни мне протора [возмещения издержек]». Но точное время создания найденной грамоты неизвестно, ученые предполагают, что она написана между 1280 и 1340 годами.

Сейчас принято считать, что рублю не меньше 700 лет. За эти века в России множество раз сменялись форма правления, общественный строй, менялись границы государства, названия, флаги, гимны, переносилась столица, происходили войны и революции, проводились денежные реформы, но все это время существовал рубль. Хотя на протяжении столетий и внешний вид, и реальная стоимость рубля менялись.

Новгородская гривна из исчезнувшего поселения в районе Копорья, Ленинградская область



Серебряная копейка 1535-1538 годов, отчеканенная в Пскове



Талер 1637 года с надчеканкой, выполненной в 1655 году



Портрет Глинской, реконструированный по черепу скульптором Никитиным в 1999 году

Денга Дмитрия Донского



На лицевой стороне изображали человека с мечом и топором и писали на русском по кругу: «Печать Князя Великого Дмитрия». На оборотной стороне по-арабски указывали титул татарского правителя.

XIV век: 15 литров ржи

Долгое время у рубля не было физического воплощения, по сути он был счетной единицей. Рубль соответствовал новгородской гривне — серебряному слитку в виде палочки длиной 14-20 см, который весил около 200 граммов. Никто не расплачивался целыми слитками, это была большая сумма. Палочку рубили на кусочки и использовали их в расчетах. Что можно было купить на целый рубль? Основными продуктами были крупы, хлеб, масло, мясо. В Новгороде, крупном торговом городе, за рубль можно было приобрести 15 литров ржи (в то время сыпучие товары продавали не по весу, а по объему). В Пскове в начале XIV века были неурожайные годы, поэтому цены отличались и на рубль можно было купить только 9,5 литра ржи. На рынке продавали и готовый хлеб. В Новгородском княжестве на рубль покупали шесть больших ковриг и получали еще 20 граммов серебра сдачей. По той же цене брали полтора горшка масла — его в то время продавали в посуде. Мясо на новгородском рынке покупали по цене один рубль за килограмм ветчины.

XVI век: один рубль из 100 копеек

В конце XIV века на русских землях начали чеканить собственные монеты. Это были расплюснутые кусочки серебра, которые весили примерно 0,93 грамма. Монету называли «денга» — название произошло от наименования золотоордынских монет дангов. Первые монеты отчеканили в Московском княжестве в 1374-1380-х годах при князе Дмитрии Донском. Хотя монеты вошли в обращение, для крупных расчетов по-прежнему использовали се-

ребряные слитки, слиток равнялся одному рублю. Соотношение рубля и денги было различным в разных землях. В XV веке слитки постепенно вытеснялись из оборота, потому что монеты было легче использовать. Однако разница в соотношениях, а также постоянная порча серебряных монет подрывали доверие к этим деньгам.

Денежная система требовала изменений, поэтому в 1534 году княгиня Елена Глинская начала денежную реформу. Она ввела единую для всего государства денежную единицу — серебряную копейку. На монете изображали всадника с копьем, отсюда и название «копейка». Все старые деньги, в том числе поддельные и обрезанные, изъяли из обращения. С марта 1535 года можно было использовать только отчеканенные на государевом монетном дворе новые серебряные монеты: копейки, алтыны, гроши, денежки и полушки. У новых монет был четко установленный вес и содержание серебра. Глинская установила и постоянные соотношения: теперь рубль равнялся 100 копейкам, 200 денгам и 400 полушкам. Но отдельной рублевой монеты по-прежнему не существовало, рубль был только счетной единицей.

XVII век: 100 живых куриц или шуба из соболя

Впервые рублевые монеты появились в 1654 году при царе Алексее Михайловиче. В стране не было собственных серебряных рудников, драгоценный металл поступал из-за границы в виде серебряных слитков или иностранных монет — талеров. Переплавлять это серебро и снова чеканить из него монеты было слишком сложно, технологии этого не позволяли. Поэтому сначала с иностранных монет про-

сто сбивали надписи и изображения, на очищенные заготовки ставили собственные клейма. Но этот процесс тоже был трудоемким и дорогим. Скоро на иностранные талеры просто стали набивать клеймо, которое использовали для чеканки копеек.

Счетный рубль копейками весил около 45 граммов серебра. Вес талеров же варьировался от 28 до 32 граммов, поэтому новый рубль, отчеканенный из них, был неполноценной монетой. Закономерно, что эти рубли не пользовались популярностью. В 1659 году они перестали быть законным средством платежа.

Из-за войны с Речью Посполитой и эпидемии чумы страна нуждалась в деньгах. Алексей Михайлович начал чеканить монеты из меди, чтобы восполнить недостаток денежной массы. Медные монеты по виду были идентичны серебряным. Предполагалось, что люди будут принимать и использовать их наравне с деньгами из драгоценного металла. Но контроля над чеканкой не было и за шесть лет выпустили 20 миллионов медных рублей. Медные деньги быстро обесценились, к 1662 году за 15 медных копеек давали только одну серебряную. Самое большое возмущение среди людей вызвало то, что налоги собирали исключительно серебром, а любые выплаты производили медными монетами. Пока государство расплачивалось медью, крестьяне отказывались продавать зерно, а купцы не хотели продавать товары за медные монеты. Непростая ситуация в стране только ухудшилась, цены поднялись, начался голод.

ЕЛЕНА ГЛИНСКАЯ

Происходила из литовского рода Глинских. Вторая жена Василия III, мать Ивана Грозного. Ивану было три года, когда умер отец, поэтому от его имени должны были править регенты: братья Василия III и дядя Елены Глинской. Однако княгиня отстранила опекунов от дел и самостоятельно правила от имени сына с 1534 по 1538 год. Когда проводилась денежная реформа, княгине Глинской было 27 лет. При этом изменения, которые она проводила, были продуманными, стремительными и жесткими. Из-за этого некоторые историки предполагают, что идея и основная концепция реформы были разработаны до прихода Глинской к власти, еще при ее муже Василии III.

Помимо денежной реформы княгиня занималась внешней политикой. В 1537 году она заключила мир с польским королем Сигизмундом I. Этот договор завершил русско-литовскую войну выгодно для Русского государства.

Эти успехи не принесли княгине любви среди народа и бояр. Ее литовское происхождение и воспитание перечеркивали все достижения Глинской. В 1538 году молодая княгиня внезапно умерла, и некоторое время ходили слухи, что ее отравили. Исследования останков показали, что ядом могла быть ртуть. Но неизвестно, было ли это намеренное отравление или случайное, потому что в то время ртуть использовали при изготовлении косметики.

ДЕТАЛИ

Монеты-великаны



Сестрорецкий рубль
1770 года

В 1770-1771 годах появились монеты-великаны — сестрорецкие медные рубли. Такая монета весила почти килограмм, была диаметром 72-76 мм и толщиной 26-35 мм. Сестрорецкие рубли должны были обеспечивать бумажные ассигнации Екатерины. Свое название они получили от предполагаемого места производства: их хотели чеканить на Сестрорецком заводе. Но массовый выпуск так и не начался. Сырьем для этих рублей служили старые пушки. Формы для создания монет выпиливали из медных цилиндров, это оказалось трудозатратным и дорогостоящим делом. Сейчас известны три подлинных сестрорецких рубля, датированные 1770 и 1771 годом, и два официальных новодела. Также существует огромное количество поддельных монет-великанов.

25
рублей
1769
года



В этот тяжелый период, когда люди постоянно сталкивались с болезнями, голодом, нестабильностью денежной системы, они старались запасаться продуктами на долгое время. Люди покупали товары оптом на целый год вперед, если имели такую возможность. Это спасало во время неурожая, а лишние запасы обменивали или продавали. В XVII веке на рубль серебром можно было запастись 218 килограммами ржаной муки. Намного дороже стоило масло: за рубль давали 27,3 килограмма. Столько же стоили три осетра. Довольно дешевыми были домашние птицы. Живая курица стоила одну копейку, столько же получал плотник за один день работы. Овцу продавали за 12-18 копеек, поэтому владелец рубля мог обзавестись целым стадом. Или купить одного четырехлетнего бычка.

На тот же рубль серебром на рынке можно было одеться. Обычная шуба из овчины стоила 30 копеек. В 10 копеек обходилась рубаха, еще 6-8 копеек стоили головные уборы. Ко всему этому можно было взять сапоги за 25-50 копеек (в зависимости от качества). Либо вместо полного набора одежды за рубль можно было обзавестись дорогой шубой из соболиных шкур.

XVIII век: 200 км в почтовой карете

В XVIII веке в Российской империи впервые появились бумажные рубли, их ввела Екатерина II в 1768 году. Это были ассигнации достоинством 25, 50 и 100 рублей. Их печатали на гербовой бумаге размером 17,5x22,5 см, поэтому новые деньги по виду напоминали книжные страницы.

При Екатерине цены на продукты были довольно низкими, но зато была высокая инфляция. Русско-турецкая война 1787-1791 годов дорого обходилась государству, поэтому начался неконтролируемый выпуск ассигнаций. Бумажные деньги быстро обесценились. На рынке параллельно обращались две валюты, на ценниках отдельно указывали стоимость в рублях серебром и в ассигнациях. К концу правления Екатерины один бумажный рубль стоил всего 68 копеек серебром. При этом никто не обменивал бумажные деньги на драгоценный металл. Ассигнации должны были обеспечиваться серебряным запасом страны, но в действительности капитал Ассигнационного банка состоял только из медных монет. По факту бумажный рубль обеспечивался медью, обменивали ассигнации исключительно на медные монеты.

Из-за шаткого положения бумажных денег люди избегали их и предпочитали по старинке пользоваться монетами из драгоценных металлов. За рубль серебром (то есть за 100 серебряных копеек) можно было проехать примерно 200 км

городских школ, училища, первое учебное заведение для женщин — Смольный институт благородных девиц. Екатерина II расширила границы Российской империи, присоединив часть Речи Посполитой, Новороссию, Крым и часть Кавказа. При этом огромные затраты на ведение войн и непродуманная финансовая политика оставили Российскую империю в экономическом кризисе после смерти Екатерины.



Коронационный портрет Екатерины Великой, написан венецианцем Стефано Торелли между 1763 и 1766 годами

ЕКАТЕРИНА II АЛЕКСЕЕВНА

Урожденная София Фредерика Августа Ангальт-Цербстская, дочь прусского герцога. Была императрицей Всероссийской с 1762 по 1796 год. Взошла на престол после дворцового переворота, когда свергла своего мужа Петра III.

Екатерина максимально расширила привилегии дворянства и окончательно закрепила крестьян. Поощряла развитие науки и образования. Она открыла сеть

грамм ржаной муки стоил всего 6 копеек, пшеничная мука стоила 24 копейки. Соль продавали по цене 3 копейки за килограмм. Килограмм капусты стоил 10 копеек, моркови — 8 копеек, лука — 5 копеек. Литр молока можно было купить за 14 копеек. За рубль можно было получить 5 килограммов макарон. Во столько же обходились 4 килограмма сахара или 2 килограмма творога, или полкило кофейных зерен. Килограмм пряников с вареньем стоил 80 копеек, за столько же продавали литр сметаны. Речная рыба стоила всего 20 копеек за килограмм. Свинину продавали по 30 копеек за килограмм, говядину — по 45 копеек, телятину — по 70 копеек.

в почтовой карете или купить две книги без переплета. В 1760 году пуд хлеба (16,3 кг) на рынке стоил 86 копеек — за рубль серебром отвешивали почти 19 килограммов. Но спустя всего 13 лет за те же деньги давали только 7,5 килограмма хлеба, а еще через 15 лет — всего 2,3 килограмма. В 1769 году пуд пшеничной муки продавали за 8 копеек, в 1790-х — уже за 30-40 копеек.

XIX и XX века: килограмм говядины и 10 килограммов хлеба

В XIX веке обесценивание рубля продолжилось, но это все еще была внушительная денежная единица. В провинциальных Москве и Пскове в 1838 году на рубль можно было купить одну живую курицу и получить сдачу в 30 копеек. За рубль продавали 40 яиц, столько же стоили 2,5 кг говядины. На рубль можно было взять несколько килограммов речной рыбы, она стоила от 25 до 60 копеек. Килограмм масла тоже стоил один рубль. Такая же цена была у килограмма мыла и килограмма свечей. Еще на рубль можно было приобрести воз соломы. В столичном Петербурге цены были немного выше.

К концу века благодаря росту производства цены на товары первой необходимости и продукты питания стали понижаться. В 1895-1897 годах министр финансов Сергей Витте провел денежную реформу и установил в России золотой стандарт. С этого момента бумажные рубли обеспечивались золотом, некоторое время они даже свободно обменивались в банках на золотые монеты. Это укрепило курс рубля, инфляция на время остановилась.

В начале XX века на бумажный рубль можно было купить 10 килограммов хлеба или 2,5 литра подсолнечного масла. За эту же цену давали 20 килограммов прошлогоднего картофеля или 6,5 килограммов молодого. Кило-

грамм ржаной муки стоил всего 6 копеек, пшеничная мука стоила 24 копейки. Соль продавали по цене 3 копейки за килограмм. Килограмм капусты стоил 10 копеек, моркови — 8 копеек, лука — 5 копеек. Литр молока можно было купить за 14 копеек. За рубль можно было получить 5 килограммов макарон. Во столько же обходились 4 килограмма сахара или 2 килограмма творога, или полкило кофейных зерен. Килограмм пряников с вареньем стоил 80 копеек, за столько же продавали литр сметаны. Речная рыба стоила всего 20 копеек за килограмм. Свинину продавали по 30 копеек за килограмм, говядину — по 45 копеек, телятину — по 70 копеек.

1917 год: килограмм хлеба

Первая мировая война стала экономической катастрофой мирового масштаба. Производство в странах, которые участвовали в войне, переориентировалось на нужды фронта. Из-за этого происходили перебои с продовольствием и топливом, на рынках нельзя было найти предметы первой необходимости и даже еду. В России положение было особенно сложным из-за Февральской революции. В 1917 году расходы государства на ведение войны были больше, чем за 1914-1916 годы, вместе взятые. Война и революция сжирали половину национального дохода государства. Мужчины массово уходили на военную службу, поэтому к 1917 году тяжелую сельскохозяйственную работу выполняли дети, женщины, старики. Это отразилось на сборе урожая. Например, в 1917 году общий сбор зерна сократился почти на треть. Закономерно поднялись цены на все основные продукты питания: стоимость мяса выросла в 5 раз, картошки — в 20 раз, сахара — в 27 раз. Если в начале века килограмм ржаной муки стоил всего 6 копеек, то в 1917 году уже 1 рубль 6 копеек.

НЕДВИЖИМОСТЬ

В XVII веке крестьянскую избу можно было купить за 3 рубля, в XIX веке цена избы составляла уже 100 рублей.



КУХОННАЯ

СПЕЦ
ПРОЕКТ

БУХГАЛТЕРИЯ

Ризотто в сезон белых грибов

БЕЗ СОМНЕНИЙ, БЕЛЫЙ ГРИБ — КОРОЛЬ СРЕДИ ГРИБОВ. ЕГО ФОРМА ПОИСТИНЕ СКАЗОЧНАЯ, ВЕСЬ ОН ТАКОЙ ВАЖНЫЙ, ПУХЛЫЙ И КРАСИВЫЙ, ТОЛЬКО ГЛАЗОК НАРИСОВАННЫХ НЕ ХВАТАЕТ. **В наших сибирских лесах белые грибы несложно найти, с этим нам так повезло! Ими легко запастись впрок** — ВЫСУШИТЬ, ЗАСОЛИТЬ, ЗАМОРОЗИТЬ. А СО СВЕЖИМИ МОЖНО ПРИГОТОВИТЬ МНОЖЕСТВО БЛЮД, КОТОРЫЕ, КАЖЕТСЯ, НИКОГДА НЕ НАДОЕДАЮТ. НАПРИМЕР, РИЗОТТО.



наш повар:
Анна БЕЛОЗЁРОВА

фуд-блогер,
копирайтер

Как оказалось, ризотто с белыми грибами в кафе или ресторане — довольно дорогое удовольствие. Но можно приготовить его дома. А если вы еще и грибы сами соберете, сможете существенно снизить стоимость блюда. Так почему бы не организовать семейный досуг на природе, плавно перетекающий во вкусный ужин?

Успеть за белыми грибами в лес нужно в сентябре. В супермаркетах можно купить их в замороженном виде круглый год. Готовится ризотто несложно. Важно (впрочем, как обычно) подобрать хорошие и качественные ингредиенты. Такие дополнительные элементы, как сыр или белое вино, в итоге сильно влияют на вкус. А вот рис можно взять круглозерный или «для плова» — тоже будет вкусно.



ФОТО: АННА БЕЛОЗЁРОВА

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить (6 порций):

Куриный или овощной бульон	1,2 л	40,00 ₽
Белые грибы	500 г	470,00 ₽
Рис для ризотто (сорт арборио)	450 г	140,00 ₽
Белое сухое вино	125 + 30 мл	156,00 ₽
Сливочное масло	50 г	30,00 ₽
Оливковое масло	1 ст. л.	2,00 ₽
Луковица	1 маленькая	4,00 ₽
Пармезан	50 г	70,00 ₽
Маскарпоне	3 ст. л.	36,00 ₽
Чеснок	0,5 ч. л. (2 зубчика)	2,00 ₽
Соль, перец, тимьян		

Итого: **950 ₽**
Или 158 рублей за порцию!

В кафе — 365-430 рублей (именно с белыми грибами)



СОВЕТ

Если уже не сезон для белых грибов, замените их на шампиньоны + вешенки. Эти грибы стоит обжарить заранее и добавить вместе с сыром.

КСТАТИ

Вы же запасаетесь куриным бульоном? Храните его в морозилке в пакете с застежкой. Для ризотто он как раз пригодится.


РЕЦЕПТ

1 В куриный или овощной бульон влить 125 мл вина и довести до кипения. Алкоголь испарится, останется чудесный аромат. Закинуть в бульон белые грибы и варить до мягкости, если грибы свежие, если замороженные — пока не разморозятся.

2 На сковороде разогреть сливочное и оливковое масла, обжарить лук и чеснок до полупрозрачности. Рис, не промывая, отправить в сковороду и на среднем огне подержать 2-3 минуты, затем влить 30 мл вина.

3 Когда вино испарится, переложить все грибы к рису и хорошо перемешать. Затем влить 250 мл бульона и снова хорошо все перемешать. Когда бульон выпарится, продолжать частями вливать бульон. 100 мл влить — подождать, пока он впитается в рис. Затем повторить. Довести рис до готовности (альденте), он должен быть слегка твердый, но лишнего бульона в сковороде быть не должно.

4 Выключить огонь и добавить маскарпоне. Тщательно размешать и добавить второй сыр. Пармезан обязательно натереть на самой мелкой терке. Посолить, поперчить по вкусу и добавить свежий или сушеный тимьян. Накрыть блюдо крышкой и дать настояться 5-7 минут. Перед подачей сбрызнуть оливковым маслом.



Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

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

8 800 201 6770
сайт: VLFin.ru



Департамент
ФИНАНСОВ
Томской области



ваши личные

финансы