



ваши личные

№5 (130)
МАЙ 2021

финансы

семейный журнал

ТЕМА НОМЕРА

Лето, отдых, страховка

От чего стоит
застраховаться
на время отпуска
и не только

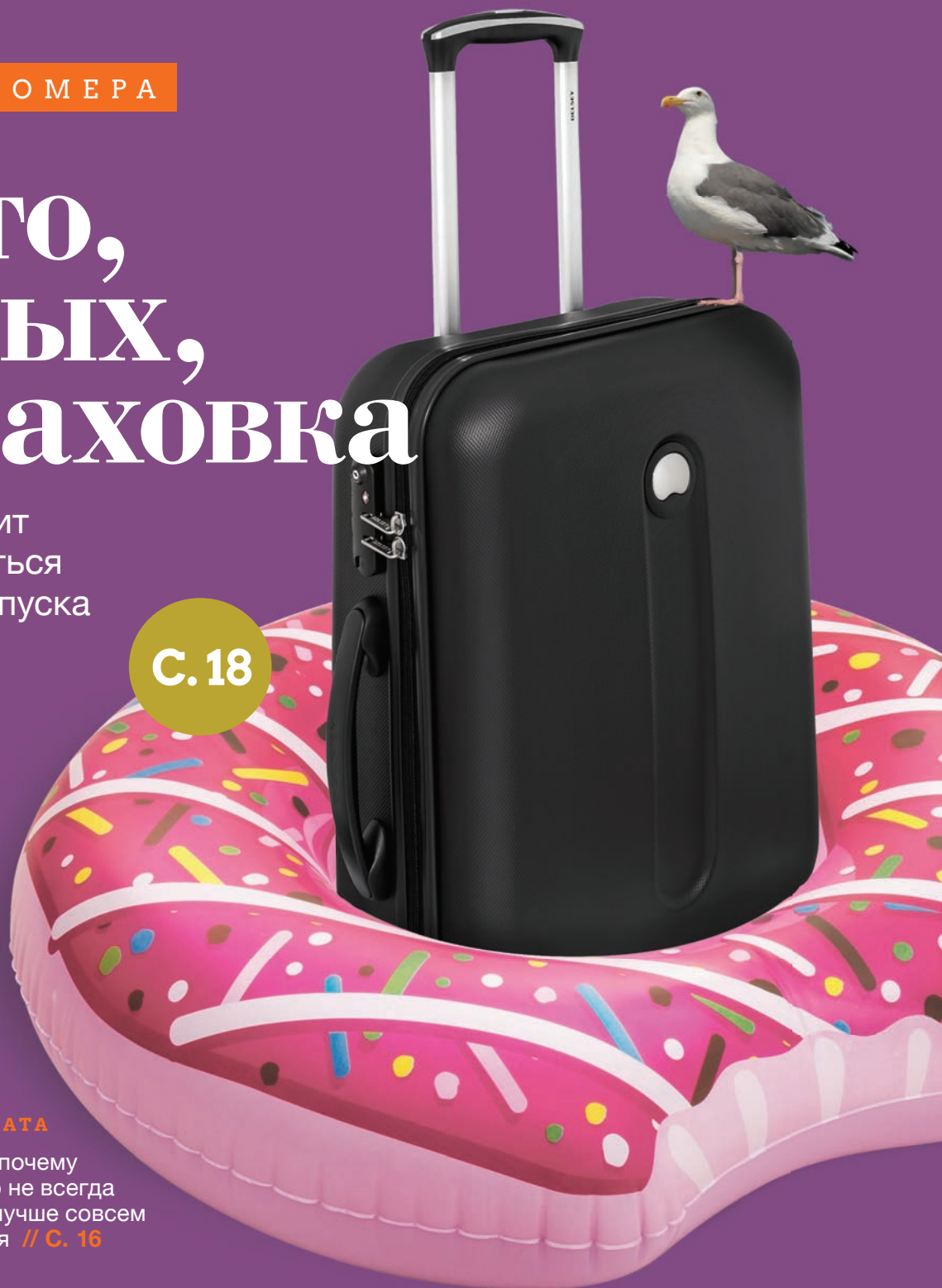
С. 18

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

**Ирина
Дорохова:**
«Миллиард
долларов —
просто вопрос
времени, все
достижимо,
если знать и
хотеть» // С. 10

СОВЕТЫ АДВОКАТА

Дела семейные: почему
наследство — это не всегда
прибыль и когда лучше совсем
от него отказаться // С. 16





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

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

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, Катерина МААС,
Юлия СОЛОВЕЙ, Екатерина ПОГУДИНА,
Марина ГОЛИКОВА, Маргарита ЮЩЕНКО,
Елена РЕУТОВА, Константин ФРОЛОВ,
Елена ЕЖОВА, Евгения ЗУЕВА

Издается 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: 25.05.2021.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 21.05.2021,
фактически — 20.00, 21.05.2021.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ

**Фастфуд
по-домашнему —
бургер с сочной
котлетой
и клюквенным
соусом**

С. 34

ПОЛЕЗНО:

Подспорье для самозанятых — онлайн-сервисы, которые помогут наладить и вести бизнес **С. 3**

НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:

Вычет на пенсионные расходы: кто может претендовать и как оформить **С. 4**

ТРЕНДЫ:

Разумное потребление: легко ли отказаться от пластиковой упаковки и насколько затратен экологичный образ жизни **С. 6**

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Ирина Дорохова о том, как использовать ограниченные возможности для неограниченного роста и о том, для чего ей пригодится миллиард долларов **С. 10**

СОВЕТЫ АДВОКАТА:

Должник по наследству: какие долги переходят вместе с наследуемым имуществом и можно ли от них отказаться **С. 16**

ТЕМА НОМЕРА:

Пока вы отдыхаете, страховка работает — от каких рисков нужно страховаться на лето **С. 18**

ЛИКБЕЗ:

Банкротство юридического лица — как быть, если разорившаяся компания должна вам денег **С. 22**

ДНЕВНИК ЧИТАТЕЛЬНИЦЫ:

Марина Голикова о выгоде карт с кешбэком и о том, почему уже давно не открывает депозиты **С. 24**

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Любить животных и постоянно учиться — что нужно ветеринару для хорошего заработка? **С. 26**

ИСТОРИЯ:

Как в мире возникли первые биржи и почему в России это произошло с опозданием на триста лет **С. 29**



Онлайн-сервисы для самозанятых

МЫ УЖЕ НЕ ОДИН РАЗ ПИСАЛИ О САМОЗАНЯТОСТИ И ДЕЛИЛИСЬ МНЕНИЕМ РАЗНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ О ТОМ, ПОМОЖЕТ ЛИ НОВЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ В РАБОТЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ. В ЭТОМ МАТЕРИАЛЕ СОБРАЛИ НЕСКОЛЬКО ПРИЛОЖЕНИЙ, КОТОРЫЕ **облегчат бизнес-жизнь** САМОЗАНЯТЫХ.

Найти работу

В интернете сегодня можно найти массу сайтов для фрилансеров, но нашлась парочка сервисов исключительно для тех, кто официально стали самозанятыми. Ресурс [«СберУслуги»](#), например, дает возможность заказчикам и исполнителям находить друг друга и работать с гарантированной защитой от мошенничества за счет страховых продуктов банка. Все просто: регистрируетесь, выбираете статус — исполнитель или заказчик — и начинаете работу. Обязательно оставляйте оценки выполненным задачам, это поможет другим клиентам понять, нужно ли сотрудничать с самозанятым. Единственный минус для исполнителей — придется отдавать за возможность работать на платформе банка комиссию не менее 10 %.

Из новинок также можно отметить маркетплейс для самозанятых [Qigo.ru](#). Как и в аналогичных проектах, здесь можно автоматизировать процесс документооборота и проверять исполнителей на предмет качественного выполнения заданий.

Но самый большой шаг пока что сделал [AliExpress](#): они позволили российским самозанятым открывать магазины для торговли товара-

ми собственного производства на платформе. В качестве подарка — бесплатные первые шесть месяцев торговли, затем придется отдавать сервису 5-8 % с каждой продажи. Правда, доставку пока осуществляют только Почта России и логистическая компания Cainiao.

Организовать работу

Сбербанк и «Тинькофф» оперативно отреагировали на требования времени и запустили бесплатные, что немаловажно, сервисы для самозанятых. У Сбербанка это сервис [«Свое дело»](#). Доступ к этому приложению самозанятый получает после регистрации статуса через «Сбербанк Онлайн». В программе есть конструктор документов, календарь, возможности для работы с чеками и уплаты налогов, а также цифровая карта для приема денег. Кроме того, здесь можно получить бесплатные консультации юриста и пройти обучение на платформе «Деловая среда».

Сервис от [«Тинькофф»](#) будет полезен таксистам, службам доставки, ритейлерам и строительным фирмам. В отличие от Сбербанка здесь вы получаете доступ ко всему пакету услуг сразу после регистрации, переходить ни-

куда не нужно. В личном кабинете вам доступны регистрация доходов в налоговой и выгрузка чеков. Если у вас есть карта «Тинькофф», она автоматически подключится для приема оплаты от клиентов. Если нет, банк с удовольствием вам ее предоставит.

Сторонникам классики будет в помощь программа [«1С: БизнесСтарт»](#). Функции все те же, но есть неоспоримый плюс: через эту программу ИП, которые хотят перейти на самозанятость с сохранением статуса, могут оформить все необходимое без посещения ФНС.

Также можно попробовать новинку — мобильное приложение от [ARIBANK](#). Это комплексное решение, которое предлагает рабочее место, интеграцию с банком и все сопутствующие документы.

Выстроить сопутствующие процессы

После регистрации и организации рабочего процесса самозанятому совершенно точно понадобится наладить запись клиентов и общение с ними. И тут на помощь снова приходят онлайн-сервисы. Например, сервис [YCLIENTS](#), достаточно известный на рынке салонов красоты, но подходящий всем, кто оказы-

вает услуги и нуждается в календаре. Клиенты Сбербанка к тому же получают бесплатный тестовый 30-дневный период. Кроме того, в этом сервисе можно создать карту лояльности.

Из бесплатных сервисов можно обратить внимание на разработку «Яндекса» [Bookform](#). Это набор стандартных функций для сферы услуг плюс множество интеграций. Единственное, за что, возможно, придется платить комиссию, — онлайн-переводы.

Чтобы не переключаться из одного аккаунта в другой, воспользуйтесь агрегатором [Callibri](#). Мало того что он собирает сообщения из шести соцсетей и лидов «Фейсбука», «ВКонтакте» и Instagram одновременно, так еще и интегрируется с мессенджером «Авито». Причем работать с этим агрегатором можно, даже если у вас нет сайта. А если уже есть, то пакет возможностей сразу становится в несколько раз больше. Ну а если личное общение не ваша сильная сторона или заявок так много, что не хватает рук, настройте чат-бот. В этом вам поможет, например, [Botmother](#) — программа для создания ботов в основных соцсетях и мессенджерах. Первого бота можно создать бесплатно.

КОНТЕКСТ

В соцсетях появились фейки о получении вычетов

В последнее время в социальных сетях активно распространяется памятка и видеозапись с пошаговой инструкцией о том, как оформить вычет по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ), используя данные Пенсионного фонда. За основу ложной схемы взята реальная ситуация с получением гражданином социального вычета по расходам на накопительную часть трудовой пенсии.

Гражданам предлагают сформировать на портале «Госуслуги» выписку ПФР о состоянии индивидуального лицевого счета и в качестве суммы для социального вычета принять данные, отраженные в этой выписке. После чего заполнить в личном кабинете налогоплательщика декларацию 3-НДФЛ для получения вычета. Однако этот порядок не соответствует действительности: претендовать на вычет могут только те, кто принял решение самостоятельно увеличить размер своей пенсии, заключил договор с НПФ и уплачивал дополнительные взносы. Право на такой социальный вычет подтверждается платежными документами об уплате взносов. Выписка же из Пенсионного фонда показывает затраты работодателя на пенсионные взносы, а не самого гражданина. Граждане, которые дополнительно взносы самостоятельно не делали, права на вычет не имеют.

Как получить вычеты на пенсионные расходы

Мы продолжаем рассказывать о налоговых вычетах и способах их получения. В ЭТОЙ СТАТЬЕ ПОДРОБНО ОСТАНОВИМСЯ НА ВЫЧЕТЕ ПО РАСХОДАМ НА НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, ДОБРОВОЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ И ВЫЧЕТЕ ПО РАСХОДАМ НА НАКОПИТЕЛЬНУЮ ЧАСТЬ ТРУДОВОЙ ПЕНСИИ.

Налоговым кодексом предусмотрены пять видов вычетов: стандартные, социальные, имущественные, инвестиционные и профессиональные. Вычет по расходам на негосударственное пенсионное обеспечение, добровольное пенсионное страхование и вычет по расходам на накопительную часть трудовой пенсии относятся к числу социальных.

Обязательное условие для получения любого вычета — наличие у гражданина налогооблагаемого дохода, с которого уплачивается НДФЛ по ставке 13 %. При этом НДФЛ не платится с пенсий, стипендий, государственных пособий, компенсационных выплат, алиментов, грантов и премий в сфере науки, культуры, образования и иных социальных выплат. Соответственно, граждане, получающие только эти доходы, не имеют право на получение налоговых вычетов.

Максимальная сумма расходов, с которой можно получить социальные вычеты, не должна превышать 120 000 рублей в год. Помимо расходов на негосударственное пенсионное обеспечение, добровольное пенсионное страхование, добровольное страхование жизни и расходов на накопительную часть трудовой пенсии в эту сумму также входят расходы на лечение, обучение и благотворительность. Исключение составляют расходы на образование детей и на дорогостоя-

щее лечение: на обучение собственных или подопечных детей можно получить 6 500 рублей в год (лимит расходов — 50 000 руб.), а в случае оплаты дорогого лечения размер вычета не ограничен.

Если гражданин в течение одного налогового периода понес расходы на разные социальные услуги, он сам выбирает, какие затраты и в каких суммах учитываются в пределах максимальной величины социального налогового вычета. Вернуть можно 13 % от затраченной суммы, максимальная сумма возврата — 15 600 рублей.

Реализовать свое право на вычет можно не позднее трех лет с момента уплаты НДФЛ за налоговый период, в котором у гражданина были социальные расходы. То есть в 2021 году налогоплательщик имеет право подать на вычет за период с 2018-го по 2020-й год. За каждый год нужно составить отдельную декларацию 3-НДФЛ на получение налогового вычета и приложить пакет документов. Каждая декларация отправляется в налоговый орган отдельно. Сделать это можно в течение всего 2021 года.

И еще одно очень важное условие: получить любой налоговый вычет гражданин может только в том случае, если понес дополнительные расходы. В случае с интересующими нас вычетами — если он сам делал взносы в страховые компании или негосударственные пенсионные фонды.

Более 200 млн рублей

получили жители Томской области в 2020 году в качестве социальных налоговых вычетов

Вычет на негосударственное пенсионное обеспечение и добровольное пенсионное страхование

Этот социальный вычет можно оформить, если гражданин заключил договор негосударственного пенсионного обеспечения с негосударственным пенсионным фондом или договор добровольного пенсионного страхования со страховыми организациями и производил соответствующие отчисления. Заключать такие договоры и платить по ним взносы можно не только в свою пользу, но и в пользу супруга (супруги), родителей (в том числе усыновителей), детей-инвалидов (в том числе усыновленных или находящихся под опекой (попечительством)).

Алгоритм получения вычета:

- 1 Заполнить налоговую декларацию (по форме 3-НДФЛ) по окончании года, в котором была произведена уплата взносов.
- 2 Получить справку из бухгалтерии по месту работы о суммах начисленных и удержанных налогов за соответствующий год по форме 2-НДФЛ. Справка не понадобится, если декларация подается через личный кабинет на сайте ФНС, — данные подтянутся автоматически.
- 3 Подготовить копию договора (страхового полиса) с негосударственным фондом (страховой компанией).
- 4 Если выплаты производились за кого-то из близких родственников, нужно подготовить копии документов, подтверждающих степень родства с лицом, за которое налогоплательщик оплатил пенсионные (страховые) взносы.
- 5 Подготовить копии платежных документов, подтверждающих фактические расходы налогоплательщика на уплату взносов (кассовые чеки, приходно-кассовые ордера, платежные поручения и т. п.).
- 6 Предоставить в налоговый орган по месту жительства заполненную налоговую декларацию с копиями документов, подтвержда-

ющих фактические расходы и право на получение социального налогового вычета по расходам на уплату пенсионных (страховых) взносов.

7 Если взносы по договору негосударственного пенсионного обеспечения или добровольного пенсионного страхования по поручению налогоплательщика удерживались работодателем из зарплаты и перечислялись в пенсионные фонды (страховые компании), вычет можно получить до окончания года при обращении с заявлением к работодателю.

Вычет на накопительную часть трудовой пенсии

Претендовать на вычет могут граждане, принявшие решение самостоятельно увеличить размер своей пенсии, заключившие договор с негосударственным пенсионным фондом и уплачивающие дополнительные взносы за свой счет. Для получения вычета, как и в первом случае, в налоговую нужно подать декларацию 3-НДФЛ с приложением копий платежных документов, подтверждающих фактические расходы налогоплательщика на уплату взносов (чеки, приходно-кассовые ордера, платежные поручения и т. п.), либо справку от работодателя об уплаченных им суммах дополнительных страховых взносов на накопительную пенсию по поручению налогоплательщика.

Как подать декларацию

Удобнее всего заполнить налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ в электронном виде. Это можно сделать с помощью специальной программы на сайте ФНС nalog.gov.ru или в личном кабинете налогоплательщика. Интерактивные подсказки помогут внести нужные сведения. Имеющиеся в налоговой данные подтянутся автоматически, сумма налога к уплате также будет рассчитана без участия налогоплательщика. Прилагаемые к декларации документы следует отсканировать или сфотографировать и вложить при заполнении формы декларации.

Подготовленный пакет документов останется подписать электронной подписью (ее можно сгенерировать в разделе «Профиль», выбрав вкладку «Получить ЭП»). После отправки декларации в разделе «Сообщения» сервиса можно отслеживать ход камеральной проверки. Одновременно с декларацией подается заявление на возврат НДФЛ в связи с предоставлением налогового вычета. Срок проверки декларации — три месяца. И еще месяц после завершения камеральной проверки предусмотрен законодательством на возврат средств.

ДЕТАЛИ

ЧТО ДЕЛАТЬ ЕСЛИ ЗАЯВИЛИ В ДЕКЛАРАЦИИ ОШИБОЧНУЮ СУММУ ВЫЧЕТА

Если декларация на возврат налога уже отправлена в ФНС, нужно представить уточненную декларацию с отказом от суммы ошибочно заявленного вычета. В противном случае по результатам камеральной проверки будет составлен акт о неправомерно заявленном налоге на доходы физлиц, подлежащем возврату из бюджета. А самый негативный результат для гражданина — стать должником перед бюджетом. Таких деклараций за 8 месяцев поступило более 20,5 тысячи. Общая сумма долгов по недостоверным декларациям составила 15 миллионов рублей.

КОНТАКТЫ

■ Вопросы о заполнении и подаче декларации можно задать по телефону Единого контакт-центра ФНС 8-800-222-22-22 или справочной службы областного управления 8 (3822) 28-00-28.

■ Информацию о налоговых вычетах и порядке их получения можно найти в разделе «Налоговые вычеты» сайта ФНС России nalog.gov.ru.

Т Р Е Н Д Ы

Эко- ЛОГИЧНАЯ ЖИЗНЬ

Во сколько обойдется
семейному бюджету
стремление
сохранить планету

В 2009 ГОДУ АМЕРИКАНКА ФРАНЦУЗСКОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ БЕА ДЖОНСОН ИЗ КАЛИФОРНИИ НАЧАЛА РАССКАЗЫВАТЬ В СВОЕМ БЛОГЕ О ПРИНЦИПАХ ZERO WASTE (С АНГЛ. «НОЛЬ ОТХОДОВ»), КОТОРЫМ СЛЕДУЕТ ЕЕ СЕМЬЯ ИЗ ЧЕТЫРЕХ ЧЕЛОВЕК. ВСКОРЕ О НЕЙ НАПИСАЛА THE NEW YORK TIMES. ТАК КОНЦЕПЦИЯ СОКРАЩЕНИЯ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ И УПРАВЛЕНИЯ ИМИ СТАЛА МИРОВЫМ ТРЕНДОМ, КОТОРОМУ СТАРАЮТСЯ СЛЕДОВАТЬ И В ТОМСКЕ. ЛЕГКО ЛИ ВЕСТИ ЭКОЛОГИЧНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ, С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ МОЖНО СТОЛКНУТЬСЯ И **сколько придется заплатить за приставку «эко»?** РАЗБИРАЕМСЯ НА ОПЫТЕ ДВУХ ТОМИЧЕК.



Татьяна Сарычева,
основательница
магазина
без упаковки
«Два лимона»

Свой путь к экологичной жизни начала два года назад

Первые шаги

— Два года назад мое информационное поле было заполнено посылом жить экологично. Я задумалась о том, какой вред планете наносит наш повседневный образ жизни. И решила попробовать сортировать мусор. Мы с супругом часто покупали минералку, и дома постоянно оставались пластиковые бутылки. Их жалко было выкидывать — это та вещь, которой совершенно точно можно пользоваться снова. Потом на глаза попала сетка компании «Чистый мир», там было написано, что они принимают пластик, стекло и металл. Мы начали отно-

Вести более экологичный образ жизни не так сложно, как может показаться на первый взгляд. Но проблема в другом. У нас в Томске есть только одна компания по сбору вторсырья, которой я доверяю.

сить туда наши бутылки из-под воды. Затем к ним присоединились бутылки из-под молока и стеклянная тара.

Сейчас для сортировки мусора я использую обычный многоразовый пакет, когда сдаю мусор, использую его повторно. В пакет я складываю вымытые и высушенные стекло, пластик, металл. Есть ведро для мусора, который не перерабатывается, и чашечка для крышек, потому что их лучше собирать отдельно. Все это хранится в шкафу под раковиной на кухне. Мусор мы сдаем примерно раз в две недели.

Что по деньгам?

— Траты на экологичный образ жизни в среднем такие же, как и до него. Просто на чем-то удастся сэкономить, а что-то стоит дороже. Но душевного спокойствия стало больше.

Самый большой провал

— У меня не получилось организовать переработку органических отходов. Был период, когда мы ели много апельсинов. Корочки было жалко выбрасывать, потому что из них можно сварить варенье. Я варила варенье в огромной кастрюле несколько часов, сожгла электричество, использовала много сахара. Получилось ужасно и все пришлось выбросить.

Еще я долгое время горела желанием завести дома компостер. В итоге попросила мужа, чтобы он подарил мне его на какой-то праздник. Стоил он 2 300 или 2 500 рублей. Это небольшое ведро с отсеком, в который должна стекать жидкость. Туда складывают очистки, остатки еды и добавляют бактерии, которые должны это все перерабатывать. Потом компост используют как удобрение. По заверениям производителя, не должно быть никакого запаха, но что-то пошло не так. Из ведра жутко запахло, полетели мухи. Пришлось в срочном порядке все выбрасывать. Ведро тщательно помыла и подарила подружке — для второй попытки.

Шопинг и расхламление

— Что-то из одежды я покупаю раз в сезон. В идеале заглядываю в секонд-хенд, но редко могу найти там что-то для себя. Моя мечта — покупать качественную одежду у локальных брендов, но получается далеко не всегда. Порой это гораздо дороже, чем аналогичная вещь из массмаркета. Свой старые вещи в хорошем состоянии, которые мне разонравились, стараюсь пристроить. Если вещь не подлежит носке, отправляю ее на тряпки для дома либо отношу на переработку.

Если какими-то вещами не пользуемся, то продаем их через «Авито». Мы продали коньки за 500 рублей, а куплены они были за 2 тысячи. Велосипед, приобретенный за 10 тысяч рублей, ушел за 2 тысячи. Просто необходимость в этих вещах отпала, и мы ими не пользовались несколько лет.

Не все так просто

— От каких-то вещей отказаться не получилось. Я продолжаю покупать некоторые продукты в упаковке, которую сложно или нельзя переработать. Например, растительное молоко в тетрапаке. Я его люблю, а в других упаковках оно не продается. Правда, стала брать его реже. Думаю, и одежды можно покупать меньше, но пока как есть.

Вести более экологичный образ жизни не так сложно, как может показаться на первый взгляд. Но проблема в другом. У нас в Томске есть только одна компания по сбору вторсырья, которой я доверяю. И страшно, если с ними что-то случится. Отсутствие сеток компании в нашем районе да и по городу тоже вызывает дискомфорт, потому что вторсырье еще нужно куда-то везти.

Грустно смотреть на горы использованной одноразовой посуды после массовых мероприятий. Хочется как-то это изменить. И, конечно, в Томске очень не хватает сбора и переработки органического мусора.

— Если сравнить, расходы выглядят примерно так:

Авосяка 300 руб.	Пакет 3-5 руб. это примерно 90 руб. в месяц
Фруктовка 120 руб. служит 5-10 лет. Если ходить с ней в магазин через день, за все время службы она позволяет не взять 1 000 пакетиков	Фасовочный пакетик бесплатно
Бамбуковая зубная щетка 130 руб. срок службы как у обычной — 2-3 месяца	Пластиковая зубная щетка 70 руб.
Губка из люффы 50 руб. служит 3-6 месяцев	Губка поролоновая 20 руб. служит 1 месяц
Твердый шампунь 450 руб. хватает на 2 месяца	Шампунь в пластиковой бутылке 200 руб. на 2 месяца
Минеральный дезодорант 350 руб. служит 1-2 года	Роликовый дезодорант 150 руб. служит 2-3 месяца
Ванилин, 1 г 2,5 руб.	Ванилин в пакетах, 1 г 10 руб.
Макарони без упаковки 60 руб./кг	Макарони в упаковке 60 руб.
Перец красный молотый 3 руб./10 г	Перец красный молотый в упаковке 8 руб./10 г
Перец черный, горошек 12 руб./10 г	Перец черный, горошек 25 руб. / 10 г
Гречка зеленая без упаковки 220 руб./кг	Гречка зеленая в упаковке 280 руб./кг того же производителя



**Мария
Дериглазова,
экоактивистка,
член
общественной
экологической
организации
«Зеленый луч»**

Свой путь к экологической жизни начала 7 лет назад

■ Мечтала спасти планету

— В 2010 году я поступила в Томский политехнический университет, хотела стать экологом и спасти мир. Но потом оказалось, что экологи на предприятиях — это скорее бухгалтеры и юристы в одном лице. Они определяют объемы вредных выбросов и считают, сколько нужно за это заплатить. Но мое стремление бороться за сохранение экологии меньше не стало.

Лет семь назад я увидела в Томске первые сетки для сбора вторсырья и стала сортировать мусор. Потом пришло понимание, что этого недостаточно, я начала общаться с другими людьми на эту тему. Некоторые говорили, что у них отходы практически не образуются, для меня это стало открытием. Постепенно я начала покупать товары без упаковки, потом занялась компостированием отходов. Сейчас у меня есть коробка под макулатуру, коробка под картон и ведро, куда складываю пленочную

упаковку, пакеты от молока, маечки, упаковки от круп. Отдельно собираю крышки и крупное вторсырье, которое легко потом рассортировать. Есть коробочка для розжига — это бумага, которая не подойдет для переработки: салфетки, крафтовые пакеты, упаковка от цветов и т. п. Когда мы пойдем на пикник, просто сожжем ее содержимое.

■ Экономия ради экологии

— Был период, когда я покупала много кофе на вынос. Когда у нас открылся магазин «Два лимона», я решила их поддержать и купила термокружку, хотя одна у меня уже была. Покупка обошлась мне примерно в 500 рублей. Шопер я ни разу не покупала. Одну авоську мне подарили в ТГУ. У них есть движение «Чистый университет», ребята проводили акцию по пошиву сумок из старых зонтиков. Есть пара шоперов, которые мне дарили на тематических мероприятиях и конференциях. Иногда поль-



Пластиковые крышки в Томске собирает экодвижение «Зеленый луч». Адреса пунктов приема можно узнать на их страничке во «ВКонтакте».

де прижились. Надеюсь, что компостер мне все-таки понадобится.

Новая жизнь старых вещей

— Однажды к нам обратился приют для животных — у них не хватало лежанок. Мы собирали текстиль, одеяла, футболки, которые можно перешить. Последний такой сбор был год назад, и я до сих пор не могу сшить достаточное количество ковриков, чтобы эта одежда закончилась. Футболки я разрезаю на полоски и шиваю, получается трикотажная пряжа. На одну лежанку уходит 3-4 футболки, у меня их осталось примерно 50 штук. Трикотажная пряжа в магазине стоит примерно 250 рублей за моток, которых потребуется тоже около четырех. Готовые лежанки из магазина стоят от 500 рублей и выше.

Не смогла сказать нет

— Тема экологичного образа жизни тесно связана с вегетарианством. И многие вегетарианцы страдают от того, что растительное молоко продается только в тетрапаке, который не перерабатывается. Я от мяса не отказывалась, поэтому у меня такой проблемы нет.

При необходимости я пользуюсь таблетками, которые выпускаются в перерабатываемой упаковке. Также в перерабатываемой упаковке покупаю наполнитель для кошачьего туалета. Пробовала наполнители других фирм, но они не подошли. Пока остановилась на этом, но регулярно мониторю рынок, смотрю, не появились ли новинки, которыми можно его заменить.

Ложка дегтя

— Я не доверяю оранжевым сеткам, поэтому складывать туда вторсырье не могу. После того как сетки другой компании почти исчезли из города, пунктов приема стало намного меньше. Но я и раньше вторсырье возила на автобусе до ближайшей сетки, так что в этом проблемы не вижу.

Количество пластика в магазине заставляет ужаснуться. Ты вроде пытаешься минимизировать объем таких отходов, но стоит отвернуться на кассе, как тебе все отдельно упаковали и ты получил мешок пакетов в подарок. Это угнетает.

У меня есть коробка под макулатуру, коробка под картон и ведро, куда складываю пленочную упаковку, пакеты от молока, маечки, упаковки от круп. Отдельно собираю крышки и крупное вторсырье, которое легко потом рассортировать.

зуюсь пластиковым пакетом, который мой муж когда-то давно купил, забыв свой, и я его «донашиваю». Когда люди видят меня с ним, говорят что-то типа: «Ага, вы пропагандируете одно, а сами делаете наоборот». Но этому пакету может быть уже полгода, а сумку я просто забыла взять.

Посуду мою хозяйственным мылом. Это не какая-то дань природе, просто в моей семье было так заведено, что посуду всегда мыли хозяйственным мылом. Вместо чистящих средств использую уксус с водой.

Определенно дороже стоит натуральная косметика. Однажды я купила шампунь, который стоил 200 рублей, теперь в эту же тару покупаю натуральный шампунь, который обходится в 250-300 рублей. Его хватает на два месяца. Еще покупаю зубную пасту на разлив, она стоит 150 рублей за 50 мл. Хватает на четыре месяца регулярного использования.

Продукты обычно беру без упаковок, хожу со своими пакетиками, кото-

рыми пользуюсь много раз. Если покупать мясо, то складывать его в упаковку покупателя отказываются. Такой пакет можно помыть и сдать в переработку. Дома храню продукты в контейнерах, которые мы купили еще до того, как задумались об экологичной жизни. Было бы странно бороться за природу покупкой каких-то дополнительных вещей, когда можно использовать то, что есть.

Это фиаско

— Я бы назвала бесполезной покупку второй термкружки. Просто я посчитала, что кофе обходится мне слишком дорого, и решила его не покупать. Кружка стоит без дела.

Была у меня еще одна провальная идея — я завела компостных червей, чтобы скормить им очистки. Купила себе компостер, но проблема была в том, что через какое-то время мои черви умерли от неправильного ухода. Компостер просто стоял, но вот сейчас у меня новая партия червей, они вро-

Приумножить доход — это сложное искусство

Ирина Дорохова

Главный секрет
финансовых успехов
от красивой деловой
женщины на коляске

интервью:
Константин
Фролов

ОБЫЧНО ЛЮДИ, ВНЕЗАПНО СТАВШИЕ ИНВАЛИДАМИ, СИЛЬНО ПРИЗЕМЛЯЮТ СВОИ БЫЛЫЕ ЖЕЛАНИЯ И ПЛАНЫ. НО ТОМИЧКА ИРИНА ДОРОХОВА НЕ ПОЗВОЛИЛА ТРАГЕДИИ УНИЧТОЖИТЬ ЕЕ ПРЕЖНИЕ МЕЧТЫ — ОНА ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО ИДЕТ К НИМ, ВЗЯВ В СОЮЗНИКИ ТРЕЗВЫЙ РАСЧЕТ И УМЕЛОЕ ОБРАЩЕНИЕ С ФИНАНСАМИ. О ТОМ, ПОЧЕМУ ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ ЕЕ И КОГО ЛЮБИТ ОНА — В НАШЕМ ИНТЕРВЬЮ.





Жизнь до и после

— Ирина Сергеевна, мы всегда задаем вопрос о детстве: с чего начиналось ваше знакомство с деньгами, как жили родители?

— Семья у меня была самая обыкновенная, советская, без каких-то материальных излишеств, жили очень скромно. Причем в наши семейные ценности культура обращения с деньгами не входила: родители никогда не рассказывали о своих финансах. Думаю, в СССР было не принято говорить не толь-

ко про секс, но и про деньги, как будто их никогда и не существовало.

— А как семья пережила лихие 90-е?

— Да нормально. Я вообще стараюсь не уделять много времени негативным моментам. Больше думаю о том, что я могу сделать, чтобы стало лучше. В те годы я была студенткой медицинского университета. На последнем курсе при выполнении какого-то теста выяснилось, что у меня есть навыки управленца и логиста, я умею организовывать процессы. Получила диплом по специально-

ФОТО:
АРТЕМ
ИЗОФАТОВ

Ирина Дорохова

Родилась в Томске. В 2001 году окончила СибГМУ по специальности «Менеджер здравоохранения». В 2007 году попала в авткатастрофу, после чего стала инвалидом I группы, передвигается на коляске. Имеет три высших и несколько дополнительных образований, изучает иностранные языки. Воспитывает сына.

В 2016 году избрана председателем Томского регионального отделения общественной организации «Всероссийское общество инвалидов» (ВОИ).

Победительница множества региональных и федеральных конкурсов, в том числе «Сибиряк года-2012», «Женщина года». Член Совета общественных инициатив при Законодательной Думе Томской области, региональный координатор проекта «Единая страна — Доступная среда». Член комиссии по здравоохранению комитета облдумы по труду и социальной политике.

В 2012 году открыла первую в стране школу моделей для инвалидов.



Деньги — это не побочный эффект мастерства или таланта, их нужно учиться приумножать. Они — главный инструмент улучшения качества жизни.

сти «Менеджер здравоохранения», но затем поняла, что хочу большего, и принялась повышать свое образование. На момент аварии я устраивалась на должность главного бухгалтера, мне уже подписали документ об очередности на квартиру, за которую я должна была отработать три года. Естественно, все это рухнуло, как только я стала инвалидом.

— На момент трагедии у вас имелись какие-либо накопления, которые помогли бы в этой тяжелой ситуации?

— Нет, финансовая подушка безопасности отсутствовала. Когда меня выписали после реабилитации, я не имела квартиры, потому что мы с супругом на тот момент уже не жили вместе. Поселилась сначала у подруги, затем в коммуналке, где отсутствовал даже унитаз. А у меня маленький ребенок.

Я подумала: «Кем же он вырастет в такой обстановке?» Для меня это был стимул, чтобы начать выбираться наверх.

— Некоторые вообще не поднимаются после таких ударов судьбы.

— Да, кто-то смиряется со своей участью, другие всю жизнь винят других — не тот город, не та власть и так далее. Думаю, где бы мы ни оказались, нам все будет казаться не таким, как надо. Просто нужно начать делать так, чтобы нас окружало нормальное.

— Государство как-то способствовало восстановлению вашей материальной жизни?

— Конечно, государство помогает таким, как я, но этого не всегда достаточно. В первую очередь для эффективного восстановления требуются собственные ресурсы организма, которые надо подпитывать. Но лекарственное и техническое обеспечение, которое есть сейчас в наших лечебных учреждениях, хоть и хорошее, но не обеспечивает на 100 %. Поэтому всегда возникает нужда в дополнительной материальной помощи.

— Почему наши богатые граждане неохотно помогают тем, кто попал в тяжелую ситуацию?



— Люди вообще не до конца понимают проблемы взрослых инвалидов. Вот оказывать поддержку детям — это другое дело, ведь они такие хорошенькие, просто умиляют. А к взрослым отношение иное. Все думают: «Тебя же прооперировали, ты восстановился, теперь иди и работай!» Но у инвалида не просто кардинально меняется весь ритм жизни — он и вся его семья оказываются в постоянном стрессе. Весь мир внезапно становится для него недоступным, словно отрезанным. И деньги — это лишь минимум того, чего не хватает для преодоления множества преград. Но если взрослый инвалид просит денег, у людей сразу включается барьер: он никого не умиляет, как ребенок, на него смотрят гораздо жестче, без эмоций. Поэтому взрослым жертвуют намного меньше, это факт.

— **Вашему возвращению в деятельную жизнь помогли финансовые знания?**

— Конечно, тем более я постоянно стремилась узнавать новое. У меня три высших образования, но дополнительные знания получаю регулярно. На данный момент прохожу курсы по инвестированию. Помимо пенсии и стабильной зарплаты, у меня есть социальные проекты и гранты, платные консультации, которые тоже приносят день-

ги. Я всегда в поиске того, что может увеличить мой доход. Сейчас, например, размышляю об активных способах инвестирования. Пять лет назад это было рискованно из-за обилия финансовых пирамид. Несколько моих друзей потеряли немалые деньги на «Форексе». А нынче ситуация прозрачнее.

— **А Томск удобное место для инвестиций и финансового преуспевания?**

— Я очень люблю свой город. Да, конечно, у нас холодно. Но кто мешает путешествовать туда, где тепло? Собственно, я этим и занимаюсь регулярно, но жить мне хочется здесь. Томск мне кажется таким уютным.

— **Но в плане отношения к особым людям он ведь непродвинутый?**

— Да, уличная инфраструктура здесь не продумана. И одна из задач общества инвалидов — постоянно напоминать об этом властям и бизнесу, чтобы городская среда была доступна не только здоровым людям, а абсолютно всем. Ведь у инвалидов тоже есть деньги, и они готовы платить за многие товары и услуги, чтобы чувствовать себя включенными в общую жизнь.

■ «Миллиард долларов — это достижимо»

— **Вы смелый предприниматель?**

— Я периодически запускаю разные проекты, но если понимаю, что какой-то не идет, без сожалений закрываю его. Зачем впустую тратить время? Лучше использовать его на что-то новое.

— **Умеете копить деньги?**

— Это приходит с годами, вместе с опытом и мудростью. Но одно дело — просто сохранять деньги, а вот приумножить, находить дополнительные источники — это сложное искусство.

— **А вы пытаетесь рассказать об этом вашему сыну?**

— В этом году он сдает ЕГЭ и собирается уезжать из Томска, чтобы поступать в вуз. Я часто разговариваю с ним о том, как он собирается жить и что может сделать сейчас для обеспечения своих будущих потребностей. Я вижу понимание с его стороны. Меня вот родители так не просвещали. Думаю, зря в наших школах нет такой обязательной дисциплины, как финансовая грамотность. Уверена, информация о деньгах на 100 % полезна каждому ребенку, и это очень правильно — учиться понимать механизмы материального мира, окружающего нас. Какими бы духовными мы себя ни считали, деньги все равно много значат в жизни каждого. У моего сына есть повод стремиться к финансовой самостоятельности, ведь я на коляске, а это для него определенный момент нестабильности. Сейчас он увлекается криптовалютами, следит за курсом биткоина.

— Он хочет быть богатым или просто хочет работать, получая обычный доход?

— Он мечтает путешествовать, оставаясь финансово стабильным. У него имеются на этот счет свои мысли, и, думаю, это не беспочвенно — первые знания он получил на уроках, организованных проектом «Ваши личные финансы».

— Можете ли вы представить, что у вас когда-нибудь будет миллиард долларов?

— Пять лет назад меня избрали на пост председателя томского регионального отделения ВОИ. Передали печать, небольшую пачку документов и все... Финансирования нет, долгов на три миллиона, помещения нет, машины тоже. Что делать? Но я обладаю особой чертой: когда кто-то говорит, что я не справлюсь, начинаю действовать с удвоенной силой. И за эти пять лет, несмотря на все внешние экономические кризисы, наше финансирование увеличилось, наверное, в 15 раз.

— Вы знаете какой-то секрет?

— Говорят, есть люди, к которым притягиваются деньги. Мне очень сложно отказать, потому что я всегда просчитываю взаимную выгоду — свою и партнеров. То есть не прошу: «Ой, дайте мне вот на то-то». Так не работает, нужно мотивировать других, показать им реальность будущей прибыли. Тогда люди смотрят и говорят: «Почему бы нет?» Поэтому миллиард долларов — просто вопрос времени, все достижимо, если знать и хотеть.

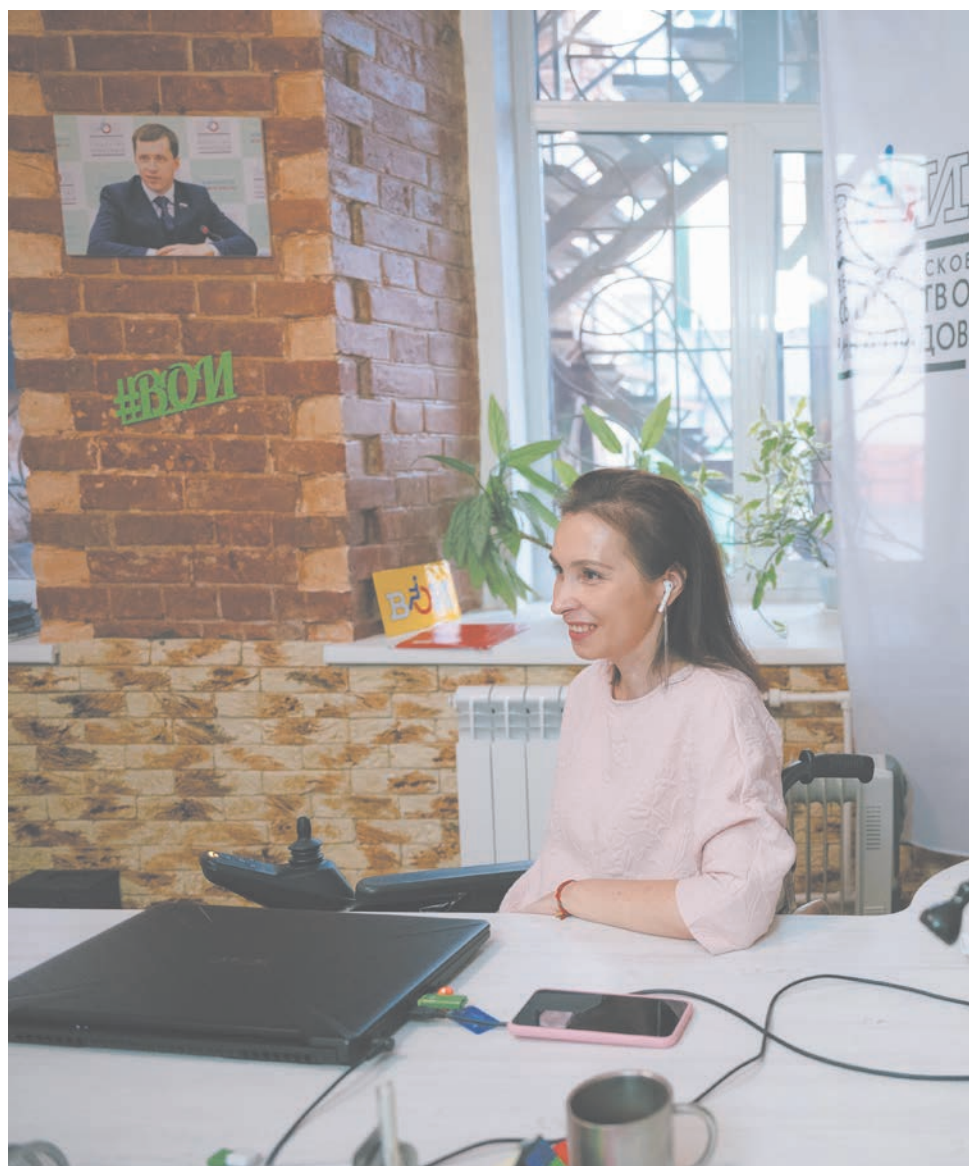
— Остается удивляться вашей энергии.

— Чему тут удивляться? Всегда хочется жить лучше. Я вот никогда не плавала на лайнере. А почему бы и нет? Узнала, что для обычных людей это вполне доступно, но для инвалидов ценник возрастает до невероятных высот. Поэтому пока лишь мечтаю о таком путешествии, но думаю, что это реализуемо, как и все остальное.

■ Про умных, жадных и «прекрасное далеко»

— Вы просчитываете свои ежедневные траты? Что помогает дисциплинированно относиться к деньгам?

— Раньше я считала свои личные доходы и расходы прямо в телефоне, с помощью приложения. Изучала, куда и



сколько потратить, что останется, как лучше вложиться. А сейчас использую японскую систему *Takebo*. Она очень похожа на русскую бабушкину книжку, где прописаны все твои источники доходов, на что ты тратишь, сколько остается. И если раньше я видела лишь часть своих финансов, то теперь получаю расширенный анализ. Это дисциплинирует — ты видишь цели, которые тебе по карману, понимаешь, надолго ли хватит твоей финансовой подушки. Когда я впервые осознала, сколько мне остается активной жизни и какие сбережения получатся в результате, поняла: надо срочно что-то менять.

— Некоторые просто гонят от себя неприятные мысли о том, как они будут существовать «потом».

— Но я хочу жить в будущем хорошо, а не непонятно как и где. На одном тренинге педагог предложил подробно описать мой идеальный день рождения в 80 лет. Где проснулись, какое на вас белье, что видите из окна, кто вас окружает и ждет? И когда ты все это представляешь, то осознаешь, что времени на исполнение намеченного не так уж много. Думаешь: а что я сделала, чтобы в 80 лет быть не чахлой старушкой, выползающей непонятно с какого дивана, а встретить этот день достойно? Такие мысли не дают расслабиться. Есть определенные духовные практики, которые помогают богатеть, развивают у людей стремление к обеспеченности. Благодаря им понимаешь, куда ты направляешь свою энергию. Деньги — это ведь тоже энерге-



тическая сила, если ты их не любишь, они никогда к тебе не придут, не отзовутся. Поэтому их надо любить.

— А также лелеять, холить и заботиться, как о детях.

— Вроде того. Хотя кому-то это покажется слишком. Но все требует выстраивания особых отношений — мужчины, ребенок, сотрудники, деньги...

— Многие из творческих людей, с которыми мы общались, полагают, что достаточно просто любить свое дело, тогда деньги сами придут. Это не так? — Абсолютно не так. Есть масса примеров, когда человек высокопрофессионален, но при этом беден. Деньги — это не побочный эффект мастерства или таланта, их нужно учиться

приумножать. Они — главный инструмент улучшения качества жизни. Сейчас за деньги можно купить практически все либо конвертировать их в выгодные связи. Мне иногда говорят: «У тебя все и везде — ресурсы, даже люди, которых ты видишь. Как так можно?» А как иначе? Главное, чтобы при этом не навредить другим.

Я стараюсь, чтобы меня окружали успешные, красивые, богатые и умные люди. Три года назад даже произвела зачистку личного пространства: смотрела, улучшает ли меня конкретный человек. Если нет — до свидания. Это был жесткий, крайне тяжелый процесс, однако он способствовал моей эффективности. Говорят же: «Если ты в компании самый умный — беги из нее». Мне очень не хочется быть самой умной,

Уверена, информация о деньгах на 100 % полезна каждому ребенку, и это очень правильно — учиться понимать механизмы материального мира, окружающего нас.

поэтому я набираю сотрудников, знающих то, чего я совсем не понимаю. Надо стремиться к людям, которые зарабатывают больше тебя, тогда и сам чему-то научишься.

— А с богатыми жадинами тоже общаетесь?

— Жадность — это, конечно, не плюс. Если богатый человек жадный, он стопроцентно чем-то беден, значит, у него мнимый показатель состоятельности, какая-то внутренняя ущербность. Хотя я могу и ошибаться.

— Ну почему же? У Гоголя в «Мертвых душах» был Плюшкин — формально самый богатый помещик, но по факту он жил как нищий. Вы упомянули интерес к инвестициям, значит, готовы рисковать деньгами?

— Мне просто стало интересно, что я могу сейчас сделать, чтобы через 10 лет у меня появился еще один источник дохода и дополнительный капитал. Где-то услышала: сколько вам сейчас лет, таким должен быть и ваш портфель облигаций. Не хочу связываться с агрессивными вариантами инвестиций: не готова рисковать там, где могу потерять больше, чем приобрести. В идеале мне хотелось бы иметь доходный дом на черноморском побережье. Вот там бы миллиард долларов пригодился. Но даже если бы это не стало бизнесом, я просто могла бы в нем отдыхать.

Время наследства

Что делать, если вам досталось не только имущество, но и долги

ТАК УЖ ВЫШЛО, ЧТО ПОЛУЧЕНИЕ НАСЛЕДСТВА — ЭТО НЕ ВСЕГДА СПОСОБ УЛУЧШИТЬ СВОЕ МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ. ПО ЗАКОНУ ПОСЛЕ СМЕРТИ ЧЕЛОВЕКА К НАСЛЕДНИКАМ ПЕРЕХОДИТ НЕ ТОЛЬКО ЕГО ИМУЩЕСТВО, НО И ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА. ВМЕСТЕ С АДВОКАТОМ МАРИЕЙ РОДЧЕНКО РАЗБИРАЕМСЯ, КАКИЕ ДОЛГИ НАСЛЕДУЮТСЯ, А КАКИЕ НЕТ, **можно ли отказаться от долгов, сохранив при этом имущество**, И В КАКИХ СЛУЧАЯХ ЕСТЬ СМЫСЛ ПРИНЯТЬ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО НАСЛЕДСТВУ.

Как узнать, есть ли долги

Чтобы понять, какое имущество и какие обязательства могут перейти к наследникам, нужно обратиться к нотариусу, который занимается конкретным наследственным делом.

— Нотариус осуществляет розыск наследства через запросы в кредитные учреждения. Если размер обязательств наследодателя больше размера прав, то можно отказаться от наследования, — поясняет Мария Родченко. — Если наследник принял долговые обязательства, для определения суммы задолженности необходимо обратиться в кредитную организацию, получить расчет задолженности и проверить, не истек ли срок исковой давности. Если сумма задолженности верная, можно ее погасить, согласовав график платежей с банком. Если размер долга вас не устраивает или нет возможности его выплатить, можно дожидаться, когда банк обратится в суд. Затем в судебном заседании снизить штрафные санкции и в дальнейшем выплачивать долг добровольно или через судебных приставов. Максимальный размер удержания с официального источника дохода — 50 %. Можно обратиться в суд для оформления рассрочки или отсрочки исполнения решения суда.

Можно ли принять наследство, а от долгов отказаться?

Согласно действующему законодательству принятие наследником части наследства означает принятие всего причитающегося ему наследства, в чем бы оно ни заклю-

Мария
Родченко,
адвокат



Какие долги не переходят по наследству

Не все долговые обязательства вместе с правами переходят к наследникам. Так, не входят в состав наследства права и обязанности, связанные с личностью наследодателя, в частности право на алименты, а также на возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью. Например, взыскать с наследника задолженность по алиментам наследодателя невозможно.

чалось и где бы ни находилось. Таким образом, нельзя принять в наследство квартиру или машину и при этом отказаться от долговых обязательств.

— Каждый из наследников отвечает по долгам наследодателя в пределах стоимости перешедшего к нему наследственного имущества. Если вы приняли в наследство имущество на 500 тысяч рублей, вас никто не заставит выплачивать миллион, — поясняет адвокат. — Следует обратить внимание на срок исковой давности обязательств, которые кредиторы предъявляют к наследникам: они вправе предъявить свои требования в пределах этого срока.

До принятия наследства требования кредиторов могут быть предъявлены к наследственному имуществу, в целях сохранения которого к участию в деле привлекается исполнитель завещания или нотариус. В последнем случае суд приостанавливает рассмотрение дела до принятия наследства или перехода выморочного имущества к субъекту РФ или муниципальному образованию, — поясняет Мария Родченко.

При предъявлении требований кредиторами наследодателя срок исковой давности не подлежит перерыву, приостановлению и восстановлению. Чтобы верно рассчитать, истек ли срок исковой давности по конкретным обязательствам, лучше всего обратиться за помощью к юристу. Есть много нюансов, с которыми наследнику самостоятельно разобраться будет сложно.

Если долги есть, а имущества нет

Бывает и такое, что с уходом из жизни человек не оставляет после себя ничего, кроме долгов. По словам нашей собеседницы, если наследники не принимают на себя никаких прав, то требовать с них исполнения долговых обязательств никто не может.

— В моей практике был случай, когда женщина сорока лет оформила потребительский кредит в Россельхозбанке. Спустя несколь-

ко месяцев она скоропостижно скончалась. Банк через год после смерти заемщика обратился в суд для взыскания долга по кредитному договору с наследника. При рассмотрении дела в суде был сделан запрос в нотариальную палату Томской области, чтобы выяснить, открывалось ли наследственное дело. Так как наследства не было, оно не открывалось. Суд отказал в удовлетворении искового требования, — рассказывает Мария Родченко.

Когда на кону квадратные метры

Сейчас встречается много наследственных дел с приватизированными квартирами, в которых после смерти человека осталась его 1/3 или 1/4 доля. В таких случаях, по мнению адвоката, разумно принять наследство и выплатить долги соразмерно ему, чтобы доля не ушла в выморочное имущество. Строго оговоренных сроков по исполнению кредитных обязательств в этом случае нет.

Сложнее обстоят дела с квартирами, купленными в ипотеку. Допустим, родители оформили ипотечный кредит и купили жилье для детей. Внезапно родителей не стало, и на момент их кончины долг перед банком погашен не был.

— Если жизнь и здоровье заемщика были застрахованы, при наступлении смерти в результате страхового случая страховщики выплачивают остаток долга по ипотеке и квартира переходит наследникам, — рассказывает Мария Родченко. — Если причина смерти не входит в перечень страховых случаев либо договор страхования жизни и здоровья не заключен, для сохранения квартиры совершеннолетние наследники могут переоформить ипотечный договор на себя и продолжить вносить ежемесячные платежи. Если совершеннолетние наследники откажутся исполнить обязательство перед банком, квартира будет реализована через торги, а деньги возвращены банку. Если наследники несовершеннолетние, которых после смерти родителей-заемщиков отправят в детский дом, то квартира также будет реализована через торги. Если родственники оформят опеку над детьми, то в зависимости от своих финансовых возможностей они могут переоформить ипотеку на себя. Допустим, они могут сдавать квартиру в аренду и с вырученных денег вносить ежемесячные платежи.

Если вам в наследство досталась квартира с долгами за ЖКУ, то вы вместе с квадратными метрами принимаете на себя обязательство погасить долги за коммуналку.

СЛОВАРИК

Выморочное имущество — наследуемое имущество, которое осталось после умершего и на которое никто не претендует или не может претендовать ни по завещанию, ни по праву наследования.

Особенности
национального
страхования
в летний период

Как

«ПОДСТЕЛ

ТЕМА НОМЕРА

СОЛОМКИ»

на время

отпуска



ИТЬ



текст:

Елена
РЕУТОВА

ПОКА ОДНИ ЖАЛЕЮТ ДЕНЬГИ НА СТРАХОВКУ, ДРУГИЕ ВСПОМИНАЮТ ИЗВЕСТНУЮ ПОСЛОВИЦУ «СКУПОЙ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ» И ОФОРМЛЯЮТ СТРАХОВЫЕ ПОЛИСЫ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ. ОДНАКО **у летнего страхования есть свои особенности.** О НИХ МЫ ПОГОВОРИЛИ С ЭКСПЕРТАМИ.

Более трети

страховых премий в 2020 году в Томской области — это взносы на страхование жизни.

Отдых под защитой

Традиционно активно в летний период страхуются клиенты, выезжающие на отдых. Однако пандемия внесла свои коррективы. Сокращение авиасообщения из-за коронавируса напрямую повлияло на динамику сегмента полисов для выезжающих за рубеж (ВЗР), так как спросом пользуются только страны, открытые для туризма. А их после закрытия Турции можно пересчитать по пальцам.

Классический страховой полис ВЗР гарантирует оплату расходов на оказание медицинской помощи, если турист заболел или с ним произошел несчастный случай, требующий госпитализации, если турист потерял багаж или документы. Страховка помогает существенно сэкономить: если турист окажется в больнице за рубежом, он сможет пройти лечение и получить необходимую помощь за счет страховой компании. С 2020 года полисы ВЗР большинства страховых компаний по умолчанию включают расходы на лечение от COVID-19.

Страховые полисы путешественников стали покупать не только те туристы, которые выбирают зарубежное направление, но и путешествующие по России, в частности в горы. Если в случае заболевания можно обойтись полисом ОМС, то от других неприятностей защитит страховой полис. По словам директора томского филиала Страхового дома «ВСК» Тимура Токпанова, часто к страховщикам обращаются за страхованием от несчастного случая детей и спортсменов. Хотя в общем объеме это пока капля в море.

Страховщики говорят, что пандемия подстегнула туристов не просто чаще покупать страховые полисы, но подходить к этому вопросу осознанно, читать то, что написано мелким шрифтом, выбирая наиболее подходящий для себя набор страховых опций. Если раньше путешественный выбирал по принципу «самое дешевое», то сейчас он ищет наиболее оптимальное для себя и своих задач предложение. Например, расширенные страховки позволят нашим туристам, решившим отправиться в путешествие, минимизировать риски дополнительных затрат. Конечно, при выборе важнейшим критерием должна быть возможность получения быстрой и качественной медицинской помощи как на территории России, так и за границей.



Клещ не пройдет

Дачники, рыбаки, грибники и те, кто любит путешествовать по Сибири в летний период, подвергаются опасности укуса клеща. И хотя далеко не все клещи являются переносчиками энцефалита и болезни Лайма, играть в лотерею со своим здоровьем не стоит. Конечно, надежнее поставить прививку, но если ее нет, страховой полис поможет минимизировать неприятности, покрыв все расходы на лечение. Такой полис стоит в среднем около 200-300 рублей, но при этом включает широкий перечень услуг, которые не входят в программу ОМС. Например, полис Росгосстраха обеспечивает лабораторные исследования, экстренную серопрфилактику иммуноглобулином, наблюдение у специалиста, а также при необходимости госпитализацию с полным медикаментозным обеспечением. А купить его можно за считанные минуты на сайте компании. В период активности клещей «соломка» на случай укуса в эндемичном районе по клещевому энцефалиту не мешает.

Лето, море, пустая квартира

Страхование жизни (как и страхование недвижимости) — обязательное условие оформления ипотечного кредита. Неудивительно, что бум жилищного кредитования, вызванный небывалым снижением ипотечных ставок и различными льготными программами, привел к росту количества оформленных страховых полисов. Однако обычно подобные страховые продукты предусматривают лишь возмещение при повреждении непосредственно квартиры, например при затоплении или пожаре. В летний же период кроме этих случаев актуально страхование имущества, которое находится в квартире. Пока хозяева отдыхают вдали, оставшиеся без присмотра дома и квартиры становятся лакомым куском для домушников. Именно на этот период приходится пик квартирных краж.

— Особенно хочу подчеркнуть важность страхования

недвижимости в нашем регионе, подверженном различным природным катаклизмам, особенно паводкам, — отмечает директор томского филиала Росгосстраха Жанна Вайвод. — Наша статистика показывает, что самые распространенные страховые события связаны с заливами, пожарами и стихийными бедствиями. К последним мы относим и наводнения, и ураганный ветер, и крупный град.

Стоимость полиса напрямую зависит от набора рисков, от которых страхователь хочет защитить свое имущество. Кто-то предпочтет защиту на все случаи жизни и застрахует наряду с основным строением гараж, баню, забор, гражданскую ответственность перед соседями. А есть люди, которые тоже хотели бы иметь надежную страховую защиту, но только от тех угроз, которых они реально опасаются,

например пожара или стихийных бедствий.

— На страхование квартир и домов существует устойчивый спрос, хотя и не такой значительный, как, скажем, в европейских странах. У нас много клиентов, которые страхуют свои дома десятилетиями, из года в год пролонгируя договоры. При этом в летний период на этот вид страхования формируется дополнительный спрос, ведь люди уезжают в отпуск, переезжают на дачи, а квартиры на длительное время остаются без присмотра, — напоминает Жанна Вайвод. — Тут как раз на помощь приходит страховая полис, который защищает от залива, пожара, противоправных действий третьих лиц (кражи).

Кстати, дачу тоже можно застраховать: от пожаров, действий третьих лиц и других неприятностей. Дачу это не сохранит, но позволит возместить убытки, если такие случатся.

**853
млн
руб.**

потратили жители региона на страхование имущества за весь 2020 год, это на 8 % меньше, чем в 2019 году.



«Подснежники»

Как только растаял снег, во дворах появились «подснежники» — автомобили, на которых владельцы передвигаются исключительно в летний период: на дачи и по другим нуждам. Как и все транспортные средства, они нуждаются в оформлении полисов автострахования, только не на год, а на несколько сезонных месяцев. Однако принципиальных особенностей летнего периода Жанна Вайвод не отмечает. По ее словам, рынок каско зависит от динамики продаж транспортных средств и пролонгации полисов по ранее заключенным договорам страхования в регионе, а рынок ОСАГО — от законодательного регулирования.

— Приведу пример по сборам нашей компании в летний период по каско и ОСАГО в Томской области. По каско в 2020 году наши сборы в зимний период составили 19,3 млрд рублей, весной — 4,9 млрд, летом — 6,5 млрд, а осенью — 7,6 млрд рублей. По ОСАГО немного другая ситуация: зимой 2020 года сборы Росгосстраха

в Томской области составили 40 млрд рублей, весной — 51,6 млрд, летом — 48,1 млрд, а осенью было небольшое снижение до 36,2 млрд рублей.

Тимур Токпанов призывает к осторожности тех, кто оформляет полисы ОСАГО: «Мы видим рост мошенничества. И раз уж все хотим жить в правовом государстве, то здесь требуется не только внимание профильных органов (спасибо им за активное участие), но и сознательность, благоумие, активная правовая позиция наших граждан», — отмечает он.

К сожалению, некоторые начинают прибегать к услугам страховых компаний лишь после того, как сталкиваются с неприятными ситуациями, в которых хорошим подспорьем может стать страховая выплата, либо если покупка полиса неизбежна (как в случае с ОСАГО для автовладельцев). Однако тут лучше учиться на чужих ошибках и вовремя «подстелить соломки» на случай падения. И не забывать читать мелкий шрифт.

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТОВ



Жанна Вайвод, директор томского филиала РГС

— За 2018-2020 годы страховой рынок Томской области вырос на 9,6 %, до 3,7 млрд рублей. В структуре регионального рынка произошли изменения. Так, доля ОСАГО в портфеле уменьшилась до 37,5 % (41,6 % в 2018 г.) на фоне роста сегмента страхования от несчастных случаев с долей 30,2 % (10,8 % в 2018 г.). Остальные значимые виды страхования на рынке также упали по доле в структуре портфеля: каско — 13,3 % (14,1 % в 2018 г.), ДМС — 6,2 % (10,6 % в 2018 г.), имущество физических лиц — 7,0 % (7,5 % в 2018 г.). На данный момент драйверами роста страхового рынка Томской области являются страхование от несчастных случаев, каско и страхование имущества. Большой популярностью пользуется страхование от укуса клещей, так как в нашем регионе они очень активны.

Также каждый сознательный человек должен подумать о страховании недвижимости. В случае непредвиденных ситуаций — пожаров, наводнений, стихийных бедствий — выплата от страховой компании поможет гораздо быстрее восстановить утраченное имущество и продолжить привычный образ жизни. В среднем в 2020 году старейшая страховая компания страны ежедневно возмещала владельцам квартир, домов и дач более 5,7 млн рублей.



Тимур Токпанов, директор томского филиала Страхового дома «ВСК»

— В летний период происходит небольшой спад в страховании, поскольку большинство клиентов уезжают на дачи, в отпуск, а все страховые полисы оформляют немного заранее либо через мобильное приложение. Летом продажи, а также доля урегулирования увеличиваются именно через наш дистанционный сервис.

Я порекомендовал бы обратить внимание на такие страховые продукты, как «детские» полисы (особенно актуально, если ребенок отправляется на летнюю смену в детский оздоровительный или спортивный лагерь), «Антиклещ», «Каско: компакт минимум». Но, пожалуй, самое важное (особенно для томичей, которые заботятся о своем здоровье и благополучии семьи, учитывая в том числе и высокий уровень онкологии в нашем регионе) — продукты «Медицина без границ» и «Сохраняя главное». Это основные продукты, которые защищают от критических заболеваний (онкология, сердечно-сосудистые). Зачастую при наступлении этих событий уровень жизни целых семей резко снижается, в таких ситуациях мы будем рядом и всегда сможем помочь.

Какие страховые полисы предпочитают томичи

По данным томского отделения Банка России, в 2020 году общее количество договоров страхования снизилось на 10 % по сравнению с 2019 годом (до 785,2 тысячи полисов). При этом страховых премий томичи заплатили на сумму 6,4 млрд рублей — на 7 % больше, чем за предыдущий год. Более трети всех премий составили взносы на страхование жизни. Жители Томской области заключили 23 тысячи договоров страхования жизни и заплатили за них 2,7 млрд рублей. Это больше на 12 % по количеству и на 8 % по объему, чем год назад. Этот сегмент поддержала государственная программа льготной ипотеки, одним из условий получения которой по ставке 6,5 % было страхование жизни (в случае отказа от страховки банк имел право увеличить ставку в пределах 1 %).

Жители региона в 2020 году купили на 18 % больше полисов ДМС — 177 тысяч штук, но заплатили за них на 27 % меньше. Были востребованы страховые программы с урезанным набором рисков, а также программы с опциями проверки здоровья и телемедициной, страховые суммы по которым ниже.

Премии по страхованию от несчастных случаев и болезней в 2020-м были на 82 % больше, чем годом ранее, — 1,2 млрд рублей. При этом жители региона купили полисов на 26 % меньше — 100 тысяч страховок. Произошло укрупнение страховых программ за счет включения дополнительных рисков, в том числе связанных с коронавирусной инфекцией.

На страхование имущества за весь 2020 год жители региона потратили 853 млн рублей, на 8 % меньше, чем в 2019 году. Общее количество таких полисов снизилось за год на 19 % — до 157 тысяч штук.

На каско пришлось 492,5 млн рублей — почти половина всех взносов за добровольное страхование имущества. Это на 1,8 % больше, чем год назад. При этом количество полисов каско составило 39 тысяч штук — на 33 % меньше по сравнению с 2019-м.

Полисов ОСАГО в 2020 году автовладельцы региона купили 270 тысяч штук на сумму почти 1,4 млрд рублей. Это на 8 % меньше по количеству и на 4 % меньше по сумме, чем в 2019 году.

О банкротстве «русским по белому»

Интернет и СМИ в последнее время переполнены статьями о банкротстве, которые в основной своей массе сводятся к рекламе услуг, связанных с этой сферой. Подобные рекламные тексты формируют в сознании модель такого избавления от долгов навсегда, нагнетая панику среди кредиторов «банкрота». Особенно если речь идет о банкротстве юридического лица, а кредитор — обычный человек без углубленных познаний в области экономики и юриспруденции. Сегодня расскажу, что такое банкротство юридического лица с точки зрения кредитора-физического лица и как защитить свои права, если организация-должник обанкротилась, а также о возможности инициации процедуры банкротства.



текст:
Елена ЖЕВА
юрист АНО
«ПроДедо»

Что такое банкротство юридического лица?

Статья 65 Гражданского кодекса Российской Федерации предусматривает возможность банкротства юридического лица и отсылает нас к Федеральному закону № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)». Этот закон устанавливает основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), проведения процедур, применяемых в деле о банкротстве, и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов.

Бытует мнение, что банкротство — это фиаско, прекращение

деятельности организации как таковой и оставление тех, кому она должна какие-либо материальные блага, ни с чем. На самом деле это не так. Банкротство — это не однодневное мероприятие со сворачиванием активов и деятельности, а длительный многофакторный процесс, при котором все силы направлены на урегулирование отношений между должником и кредитором, их максимальное выравнивание и возвращение статус-кво.

Как проходит процедура банкротства

Банкротом нельзя стать просто так, по собственному желанию. Решение о признании юридического лица банкротом принимает только Арбитражный суд. Этому решению предшествует ряд процедур.

■ Наблюдение

В организацию назначается временная администрация, которая наблюдает за деятельностью организации в ее обычном режиме. По результатам наблюдения составля-



долженность в большем объеме. Расходы на проведение процедуры будут взысканы с должника. При этом финансовая деятельность в процессе процедуры является открытой и полностью просматривается кредитором, поэтому у должника нет возможности скрыть доходы. Деньги от реализации имущества будут направлены в счет погашения долга, или же кредитор сам может выкупить имущество по заниженной стоимости.

Выступая в роли инициатора процедуры банкротства, кредитор может указать в заявлении конкретную кандидатуру арбитражного управляющего, получив таким образом большое стратегическое преимущество в виде лояльного управляющего, а через него — доступ ко всей финансовой документации должника. Все это плюсы для кредиторов.

Выступая в роли инициатора процедуры банкротства, кредитор может указать в заявлении конкретную кандидатуру арбитражного управляющего, получив таким образом большое стратегическое преимущество в виде лояльного управляющего, а через него — доступ ко всей финансовой документации должника. Все это плюсы для кредиторов.

Минус процедуры банкротства в ее стоимости — расходы на размещение публикаций, почтовые и судебные издержки, оплата труда арбитражного управляющего. На первый взгляд, это много и дорого. С другой стороны, по закону все указанные расходы взыскиваются с должника.

Важно помнить, что банкротство — это не только процедура взыскания имущества в натуре, но и огромный риск для должника потерять репутацию. Информация об инициации банкротства размещается в доступных источниках и может отпугнуть потенциальных партнеров от сотрудничества с организацией. К тому же любому должнику известно, что по окончании процедуры банкротства виновник не сможет занимать руководящие посты, быть членом правления или учредителем юридического лица. Также мало кому понравится введение наблюдения и внешнего управления, так как скрыть скелеты в шкафу не получится, а при обнаружении незаконных и неправомерных действий, явившихся причиной банкротства, руководитель может быть привлечен к административной и уголовной ответственности.

Однако эффективность взыскания долга при процедуре банкротства существенно выше, чем при исполнительном производстве. Это обусловлено большими возможностями в части формирования конкурсной массы, нежели при исполнительном производстве, а также высокой мотивацией должника на заключение мирового соглашения с кредитором, дабы не дать ход процедуре банкротства.

СИТУАЦИИ

Что делать, если...

... компания, которая должна мне деньги, объявила себя банкротом?

Пишем заявление о включении в реестр требований кредиторов. Обязательно посещаем все собрания по отчетам управляющего, интересуемся ситуацией, принимаем участие в голосованиях.

... я не знаю, что с компанией, она просто фактически не работает, вдруг она банкрот?

Не паникуем, ищем на сайтах fedresurs.ru и kommersant.ru сведения о намерении организации признать себя банкротом. Если таковые есть, повторяем действия из ситуации 1.

... у компании имеется задолженность передо мною. Решение суда о взыскании долга есть, исполнительный лист получен, но долг возвращать не хотят, что делать?

Если юридическое лицо должно вам больше 300 тысяч рублей, долг просрочен более чем на три месяца и наличие долга подтверждено вступившим в законную силу решением суда, вы вправе инициировать банкротство организации.

ется подробный отчет — вывод о том, как протекают процессы и почему возникают задолженности.

■ Финансовое оздоровление

Цель этой процедуры — вернуть предприятие «на рельсы», то есть к нормальному функционированию.

■ Конкурсное производство

На этом этапе производится реализация имущества должника с торгов, выявление и привлечение к субсидиарной ответственности других лиц. Средства, вырученные от реализации, перечисляются кредиторам. Стадия вводится, если на этапе финансового оздоровления и внешнего управления достичь рентабельности и платежеспособности предприятия было невозможно.

■ Мировое соглашение

Мировое соглашение предполагает, что кредитор и должник могут договориться об условиях возврата долга, при которых у кредитора не будет претензий к должнику. Заключение такого соглашения можно на любой стадии банкротства.

Плюсы и минусы банкротства юрлица

Во время признания должника неплатежеспособным есть возможность оспорить сделки, заключенные им в течение трех предыдущих лет, и тем самым взыскать за-



ДНЕВНИК ЧИТАТЕЛЬНИЦЫ

За что меня прозвали «человек-кешбэк», или Секреты экономии

ОТ РЕДАКЦИИ: Томичка **Марина Голикова** продолжает рассказывать о личном опыте управления финансами. В прошлом она была участницей нашего реалити-шоу «Битва инвесторов» и показала отличный результат. Марина работает, платит ипотеку и умудряется копить, используя разные финансовые лайфхаки, которыми с удовольствием делится с нашей аудиторией.



— Всем привет! В этот раз расскажу о банковских картах, которые используются в моей семье.

Банки в попытках привлечь и удержать

клиентов придумывают множество бонусных программ по дебетовым и кредитным картам, вариантов очень много, поэтому найти для себя подходящий может быть непросто: нужно изучить массу информации. Честно говоря, я настолько привыкла к безналичной оплате и кешбэку, что мне не по себе, когда вижу людей, расплачивающихся наличными, особенно если суммы большие. Да, стандартный кешбэк в 1 % вернет с покупки на 3 000 всего 30 рублей, но, во-первых, лучше хоть что-то, чем совсем ничего, а во-вторых, сколько таких покупок на 3 000 рублей человек совершает за месяц? В-третьих, можно получать не 1 %, а больше, но к этому вернусь чуть позже.

Кешбэк: что это и как работает

На всякий случай поясню, что кешбэк — это возврат покупателю части потраченной суммы. Радоваться, что в этом месяце я получила очень большой кешбэк, сложно, потому что понимаю: значит, и потратила многовато. Например, когда мы делали ремонт, с покупок в строительных магазинах возвращались очень приятные суммы, но все равно они не превышали 3 % от тех неприятных трат, которые нам сначала пришлось в этих мага-

зинах совершить. И все же повторюсь: лучше хоть что-то, чем совсем ничего.

Кроме кешбэка банки часто предлагают проценты на остаток по карте или накопительные счета, которые легко открываются в банковском приложении (такими счетами удобно пользоваться вместе с картой, мгновенно переводя туда-сюда деньги). Благодаря этому я уже несколько лет почти не открываю традиционные вклады: процент на остаток вполне сопоставим с процентом по вкладу, но при этом нет ограничений на срок хранения, пополнение и снятие.

Как мы используем кешбэк в семье

Я насчитала у нас в семье на двоих семь карт (и это мы еще недавно закрыли несколько): шесть дебетовых и одну кредитную. Три дебетовых — довольно скучные, используем их по минимуму. У них либо нет никаких бонусов, либо есть, но нам они не интересны, потому что перекрываются более выгодными бонусами других карт.

Первая — карта Сбербанка. Самая простая, с бесплатным обслуживанием. Не закрываю ее только из-за того, что это самый распространенный вариант перевести деньги. Сейчас развивается СБП (система быстрых платежей — межбанковские переводы без комиссий), но обычно гораздо проще сразу перевести на Сбер, чем тратить время таксиста или доставщика еды, у которого сломался терминал, на объ-

яснения, что такое СБП и как ее подключить.

Вторая — зарплатная карта мужа, Альфа-Банк. Ни кешбэка, ни процента на остаток. В день зарплаты или аванса он просто переводит с нее все деньги на другую карту и забывает о ней на две недели. Можно попросить работодателя начислять зарплату на любую карту, которая ему удобна, но компания небольшая, не хочется доставлять неудобств бухгалтерии.

Третья — карта ВТБ, открыта как зарплатная на одной из моих прошлых работ. При увольнении не стала закрывать, потому что инвестиционные счета у нас открыты как раз в ВТБ, а с картой их намного удобнее пополнять. Платы за обслуживание нет.

А теперь расскажу чуть подробнее о трех наших дебетовых «кормилицах». Никакой рекламы — исключительно личный опыт.

Наш секрет успешного кешбэка

Карта «Польза» от банка Хоум Кредит в семье уже года четыре. Процент на остаток по ней обычно один из самых выгодных на рынке! Кешбэк до недавнего времени по ней был 3 % на аптеки, АЗС, кафе и рестораны и 1 % на все остальное. У нас нет автомобиля, но за счет аптек и общепита тоже выходило неплохо. Сейчас вместо трехпроцентных категорий банк каждый месяц предлагает несколько случайных категорий, из которых нужно выбрать три, и начисляет по

ним 5 %. Карта лишилась стабильности и предсказуемости, которые мы ценили, зато вместо 3 % теперь 5. Почти каждый месяц мне попадают транспорт и аптеки, пару раз были классные категории вроде ЖКХ, но бывает и «экзотика» — платные дороги и парковки (а мы в Томске!), химчистки, антиквариат. Помимо этого, есть множество предложений от партнеров — сайтов и магазинов, где при оплате этой картой можно получить дополнительный кешбэк. Где-то это 1-2 %, но бывает и до 30. Многие партнеры — это магазины и сервисы, которые работают в столицах и других крупных городах и недоступны в Томске.

Кешбэк на «Пользу» приходит баллами, которые переводятся в рубли. Еще за эти баллы можно подключить дополнительные категории: например, активировать «Путешествия» на месяц стоит 249 баллов (рублей). Первые несколько покупок в этом месяце принесут не 1 %, а 3. Это очень удобно, пользовалась несколько раз перед крупными покупками вроде авиабилетов: дополнительные 2 %, например, с 20 тысяч — это 400 рублей, так что 249 баллов за подключение сразу окупаются. Также подключала категорию «Дом и ремонт» в период обустройства квартиры.

Карта Tinkoff Black у меня тоже достаточно давно, недавно я сделала ее зарплатной. По условиям очень похожа на предыдущую: есть процент на остаток, кешбэк 1 % на все и 3-5 % на три выбранные категории из шести на месяц, множество предложений от партнеров. «Зарплатникам» дополнительно дают 5 % на кафе и рестораны на постоянной основе. В этом месяце банк решил побаловать меня и предложил 5 % на супермаркеты, но это бывает крайне редко. В основном попадают спорттовары, такси, развлечения, аптеки — то есть категории, траты в которых обычно небольшие или происходят не каждый месяц. Иногда попадают конкретные торговые сети.

Есть та же проблема: как-то раз мне на выбор дали шесть категорий, из которых две или три были магазинами, которых нет в Томске. Три категории на месяц пришлось выбрать просто методом исключения. Я написала обращение в чат с просьбой как-то повлиять на алгоритмы, чтобы они учитывали регион клиен-

та — не знаю, совпадение или это правда повлияло, но больше такого не было.

Наша «новенькая» — это карта «Твой кешбэк» от Промсвязьбанка, пользуемся ей с прошлого лета. По ней можно установить либо процент на остаток, либо повышенный кешбэк, мы выбираем второе. Раз в квартал из двадцати возможных категорий нужно выбрать три, по которым будет приходиться 2, 3 или 5 % кешбэка. Два дают по самым желанным и «дорогим» категориям: супермаркеты, электроника, дом и ремонт; максимальные пять можно получить, например, за зоотовары, такси или товары для детей. Единственное неудобство в том, что два квартала подряд категория не может повторяться. То есть выбрать, например, супермаркеты, такси и одежду «навсегда» нельзя, нужно чередовать их с другими тремя категориями.

Эта карта более предсказуема, чем две предыдущие: можно управлять категориями и строить планы. Например, когда мы открыли ее в августе, то сразу прикинули, что в ноябре потребуются обновить зимний гардероб, а траты на новогодний стол точно будут выше обычных. Поэтому одежду и супермаркеты оставили на квартал с октября по декабрь, а на август и сентябрь выбрали другие категории. Аналогично можно заранее подгадать, например, категорию «Дом и ремонт» под квартирную отделку или «Такси», «Ж/д билеты», «Магазины Duty Free» под отпуск.

Минусы карт с кешбэком

Конечно, мы стараемся выбирать категории повышенного кешбэка по трем этим картам так, чтобы по возможности захватить девять разных. Поскольку выбор ограничен, не всегда удается избежать пересечений: лучше я второй раз в том же месяце укажу такси, чем какие-нибудь платные парковки, по которым точно не потрачу ни рубля. Кто именно указан владельцем на карте — я или муж — неважно: мы оба добавили их в приложения для бесконтактной оплаты на своих телефонах, в банковских приложениях авторизованы под аккаунтами друг друга. То есть все карты обычно доступны каждому, если только телефон не разрядился. Но есть, конечно, и неудобства. Мы давно к ним привык-

ли и совсем не страдаем, но все же важно их упомянуть.

Во-первых, каждый месяц нужно держать в голове, с какой карты за что платить. К примеру, 1-го числа я торжественно объявляю, что в этом месяце мы платим в супермаркетах картой Тинькофф, но в первые дни еще можем путаться и платить картой Промсвязьбанка, как в прошлом месяце.

Во-вторых, нужно следить за тем, чтобы на каждом счете было достаточно денег. Случаются ситуации, когда я уже готова идти рассчитываться или даже стою на кассе, но приходится открывать банковские приложения и быстро пополнять одну карту с другой. Конечно, если это гипермаркет и за мной очередь, то никого не задерживаю и плачу с той, на которой есть деньги.

В-третьих, у каждой карты есть условия для бесплатного обслуживания и максимальной выгоды, которые тоже нужно держать в голове. По одной нужно тратить не меньше 3 000 рублей в месяц, по другой — не меньше 20 000, по третьей достаточно 5 000, но если потратить 30 000, то процент на остаток будет выше. Ближе к концу месяца приходится сверяться, выполнены ли условия, и перенаправлять траты, если где-то не хватает. Иногда выгоднее просто оплатить месяц обслуживания карты и не пользоваться ей, если с категориями в этот раз совсем не повезло.

Еще один пример использования карты с выгодой для себя и окружающих. На прошлой работе коллеги организовали чат, где собирали групповые заказы на доставку обедов в офис. Постоянно была проблема: доставку хотят многие, но оформлять и встречать заказ, считать деньги и собирать их никто не хочет. Если энтузиаст так и не находился, заказ не отправлялся вовсе. В какой-то момент я подумала: раз кто-то все равно должен этим заниматься, то это могу быть я. У меня тогда была карта с кешбэком 5 % на кафе и рестораны, в том числе на доставку. Долгое время (до пандемии и массовой удаленки) я оформляла общие заказы на 1 500-2 000 рублей в день и оплачивала их с этой карты, а в конце месяца 5 % с потраченных сумм возвращалось мне за хлопоты — и все было сыты и довольны.

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

Врач для кошек и собак: сколько зарабатывает ветеринар

Томский Айболит
Екатерина Прошунина
про деньги, карьеру
и особенности
профессии

БОЛЕЮТ ВСЕ: И ЛЮДИ, И ЖИВОТНЫЕ. ТОЛЬКО ПОСЛЕДНИЕ САМИ СЕБЯ НЕ ВЫЛЕЧАТ. ХОЧЕТСЯ, ЧТОБЫ ЗДОРОВЬЕМ ЛЮБИМЫХ ПУШИСТИКОВ ЗАНИМАЛИСЬ ВРАЧИ, КОТОРЫМ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ. В НАШЕМ ГОРОДЕ МЕДИЦИНА ДЛЯ ЖИВОТНЫХ НА ДОСТОЙНОМ УРОВНЕ.

А что с зарплатами ветеринаров? ОБ ЭТОМ И ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ ЧАСТНЫХ ВРАЧЕЙ ДЛЯ ЧЕТВЕРОНОГИХ ПИТОМЦЕВ МЫ ПОГОВОРИЛИ С ОДНИМ ИЗ ТОМСКИХ ВЕТЕРИНАРОВ.



ФОТО: АРТЁМ ИЗОФАТОВ

Доходы и расходы

— Средний доход ветеринара по Томску — от 30 тысяч рублей и выше, в зависимости от квалификации. Вообще, доход складывается из оклада, процента от стоимости услуг, которые ветеринар оказал, и зависит от количества отработанных часов. У многих врачей есть постоянные клиенты: так получается, что мы прикипаем друг к другу — пациент, владелец клиники и врач. Но на доход это не влияет.

Рабочий день у нас начинается с 10 утра и продолжается до 10 вече-

ра. Весь день расписан на приемы, первичные и вторичные оперативные вмешательства. Как правило, мы работаем по предварительной записи, но могут быть и экстренные пациенты, которые обслуживаются вне очереди. Выходных у нас нет. Мой график — два дня через два, но возможны варианты. Если говорить про календарные выходные, то в эти дни мы всегда работаем.

У меня в клинике самая высокая квалификация, поэтому получаю больше 50 тысяч рублей в ме-

ДОСЬЕ

Екатерина Прошунина, 31 год

ветеринар клиники «В мире животных». Общий стаж работы — 10 лет.



сяц. Мой максимальный доход — почти 80 тысяч. Это была плотная запись, большая загруженность, и я отработала больше 180 часов. Но так нечасто бывает. У ассистентов зарплата составляет около 20 тысяч рублей. Со временем они нарабатывают профессиональные навыки — их доход повышается. Например, наш врач, которая еще год назад была ассистентом, получает сегодня 30 тысяч. Ветеринар с большим опытом и знаниями получает 50-70 тысяч. На самом деле, ветеринары зарабатывают по-разному — все зависит от навыков, умений, квалификации. Чтобы хорошо зарабатывать, нужно хорошо трудиться. Ветеринары, которые имеют большие доходы, 70 % своего времени тратят на обучение и работу. А те, кто не учится и не развивается, зарабатывают меньше.

Доходов мне хватает, но хотелось бы больше. В моих ежемесячных расходах на первом месте ипотека — 25 тысяч, на втором еда — около 10 тысяч. На обслуживание авто у меня уходит 4-6 тысяч, на коммунальные платежи за квартиру — около 4 тысяч. Если говорить о расходах на одежду, то это, так скажем, разовые траты в размере 10-15 тысяч. И, конечно, самый главный расход — вложение в свое образование.

Ветеринары, которые имеют большие доходы, 70 % своего времени тратят на обучение и работу. А те, кто не учится и не развивается, зарабатывают меньше.

Больше знаний — больше денег

— У нас чем больше ветеринар знает и умеет, тем выше его доход. Директор смотрит на работу врачей и оценивает, как хочет развиваться. Индивидуальный, но объективный подход, не везде директора, к сожалению, так относятся к сотрудникам. В некоторых клиниках стандартная зарплата, и человек, который будет учиться и стремиться много знать и уметь, будет зарабатывать так же, как тот, кто после окончания учебного заведения никуда не пошел.

Есть учебные курсы по какой-то специализации, они могут занимать

до пяти дней. Бывают однодневные или двухдневные мастер-классы, семинары в разных городах. Образовательные курсы я обычно ищу сама. Потом предлагаю директору клиники то, что будет интересно и востребовано, а она одобряет либо нет. В этом году я ездила пока только один раз, в Москву. Любые курсы, семинары, вебинары платные. Есть еще оплата проезда и проживания. Если директор оплачивает обучение, то дорогу и проживание я оплачиваю сама. Не все директора столь гуманны, и в таких случаях ветеринарам, которые хотят развиваться, приходится все оплачивать самим. Стоимость обучения обычно составляет от 30 до 70 тысяч рублей за пять дней. Я люблю учиться, поэтому небольшие суммы на вебинары даже не прошу — сама покупаю.

Свободная ниша

— Сибирь в профессиональной сфере всегда гонится за Москвой, а та в свою очередь — за европейской частью мира, хотя Россия все равно отстает от Европы и Америки. Наша клиника — одна из немногих в городе, кто старается идти в ногу со временем в ветеринарной медицине, мы мало чем отличаемся от московских клиник. Может, только оборудованием — у них оно бо-



лее крутое. А так стараемся не отставать технически.

Сегодня лечение животных обходится недорого, поскольку оборудование достаточно дорогое, цены на расходные материалы и медикаменты высокие независимо от того, отечественного они производства или нет. Например, аппарат для измерения давления у кошек и собак стоит около 200 тысяч рублей. К нему необходимы расходники. А если он ломается, нужны средства на ремонт. Цены на лечение животных зависят также от уровня квалификации ветеринара. Так как мы оказываем высококвалифицированную помощь, наши расходы на обучение, образовательные курсы для врачей тоже отражаются на стоимости лечения.

В городе есть ветеринары-индивидуальные предприниматели, но это, на мой взгляд, непрофессионально. И на дом к пациенту выезжать — неблагоприятное дело. Нужно иметь с собой хоть какое-то оборудование, чтобы сузить круг возможных диагнозов. Ну приеду я, посмотрю, предположу что-то. А дальше? Нужно взять анализы, сделать УЗИ или рентген. У меня оборудования с собой нет, а в клинике есть все. Взяли анализы — через 20 минут примерное число диагнозов у тебя уже есть. Поэтому ветеринару проще работать в клинике.

В Томске ветеринары сегодня очень востребованы. В этой сфере постоянный

«голод» — профессионалов не хватает. Как узнаем? Во-первых, это достаточно узкая специализация, практически все друг с другом знакомы — от более-менее крупных клиник до мелких кабинетов. Во-вторых, Томск — маленькая деревня: здесь все знают, где кому требуется сотрудник, кто куда ушел и пришел. И сотрудников всегда не хватает.

Путь в профессию

— Я закончила Томский сельскохозяйственный техникум (сейчас это Томский аграрный колледж). Потом получила высшее образование в филиале Новосибирского государственного аграрного университета на базе Томского сельскохозяйственного института. Сначала работала ассистентом ветеринарного врача. Получив высшее образование, сама стала врачом.

На самом деле, образование ветеринара — это база, так скажем, номинальная. В нашем случае она в течение нескольких лет учебы дает понять, надо тебе остаться в этой профессии или нет. Какое-то базовое образование должно быть, а потом можно обучаться тому, что действительно нужно. Для развития ветеринару необходимы постоянные мастер-классы, семинары, интенсивы, курсы и прочее. Нет такого, что вы закончили одно из учебных заведений и пошли работать, имея что-то в

голове по мелким домашним животным. Специальность ветеринара требует постоянного роста: профессионального, интеллектуального, эмоционального... Если остановишься, ты умрешь как профессионал.

Работа ветврача начинается с ассистирования. Ассистенты — это младший медицинский персонал, который осваивает преимущественно технические навыки. Потом ассистенты растут профессионально и тогда уже переходят во врачи. Не получится прийти из учебного заведения и сразу стать врачом. Ассистентом можно стать еще до техникума. У нас есть прекраснейшая девочка, она еще до техникума решила, что хочет быть ветеринаром. Приходила с 14 лет, работала по несколько часов в день. Сейчас она учится, твердо стоит на своем жизненном пути в выборе профессии и работает в свободное от учебы время.

Любовь к животным обязательна

— Я не встречала ветеринаров, которые не любят животных. Есть разные «градусы» любви: кто-то обожает, кто-то умеренно выражает свои чувства. Но если у вас нет сочувствия, любви, симпатии, то проще машины разбирать. Ветеринары должны уметь понимать, сострадать и сочувствовать — и животному, и его владельцу, чтобы максимально квалифицированно оказывать помощь пациентам.

Мы умеем договариваться с животными. Сейчас есть современные техники, например направление cat friendly — дружелюбное отношение к кошкам. Это специальные правила их приема — максимально тихо, без резких шумных движений, в пледике, чтобы им было комфортно, уютно. В последние годы мы все больше этим пользуемся, и процент агрессии со стороны животных к нам стал меньше. С собаками сложнее в этом плане, а с кошками проще договориться.

Наверное, это призвание: я всю жизнь работаю и всю жизнь учусь. Изначально собиралась стать человеческим врачом, но так получилось, что поступила в техникум на ветеринара и... затянуло. Любовь к животным строго обязательна. И со временем, с возрастом и опытом, как мне кажется, больше их понимаешь и любишь. Как говорил Чехов: «Чем больше узнаю людей, тем больше люблю собак».

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



Акция Московского
Народного Банка на 250
рублей 1917 года выпуска на
имя Новоцурухайтуйского
общества потребителей
Забайкальской области

И С Т О Р И Я

25 000 за луковицу Тюльпана

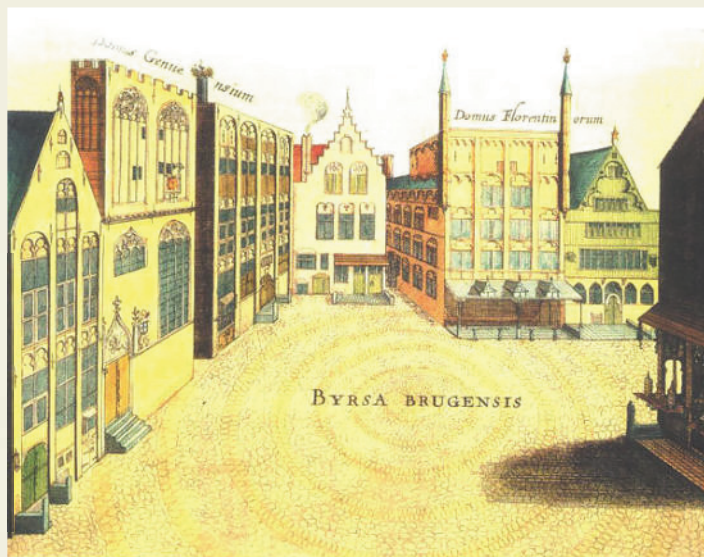
БИРЖА ЗАРОДИЛАСЬ В ЕВРОПЕ В XV ВЕКЕ КАК МЕСТО ВСТРЕЧИ КУПЦОВ И ПЕРВОЕ ВРЕМЯ НАПОМИНАЛА ЯРМАРКИ НА ПЛОЩАДЯХ. В РОССИЮ БИРЖА ПРИШЛА С ОПОЗДАНИЕМ В ТРИ СТОЛЕТИЯ, НО РОССИЙСКИЕ КУПЦЫ ЕЩЕ 80 ЛЕТ ОТКАЗЫВАЛИСЬ ЕЕ ПРИНИМАТЬ. ПРИ ЭТОМ РОССИЙСКАЯ БИРЖА ВСЕ РАВНО СТАЛА ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ БИРЖ МИРА. ОНА РАЗВАЛИЛАСЬ, ТОЛЬКО КОГДА СОВЕТСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ЗАПРЕТИЛО ЦЕННЫЕ БУМАГИ.

В современном понимании биржа — это организатор торгов. Здесь продают и покупают валюту, ценные бумаги, товары, например драгоценные металлы или сырье. Раньше биржей называли площадь или здание, где торговые люди собирались, обменивались информацией и заключали сделки. Первая в мире биржа появилась в 1406 году на территории современной Бельгии в городе Брюгге. В XV веке здесь проживала семья торговцев Ван дер Бурсе, владевшая самым известным постоялым двором средневекового Брюгге. Эта семья играла большую

роль во внешней торговле: они предоставляли жилье иностранным купцам, сдавали им в аренду складские помещения, были посредниками при заключении сделок. Ван дер Бурсе собирали купцов со всей Европы на городской площади перед своей гостиницей. По звону колокола на площади открывались торги.

Фамилия Ван дер Бурсе восходит к латинскому слову bursa — «кошелек», и на гербе семьи изображали три кошелька. Семейный герб располагался и на стенах гостиницы, так что местные и иностранные купцы собирались буквально «под кошельками». Отсюда и пошло назва-

Площадь в Брюгге, где располагалась гостиница семьи Ван дер Бурсе и шли торги.



ние bursa — биржа, которое потом распространилось в других государствах.

«Для торговых людей всех стран и наречий»

Первое специальное здание для биржи построили в 1531 году на территории современной Бельгии в городе Антверпене. Когда в Брюгге начался упадок и роль торгового центра перешла к Антверпену, город стал стремительно разрастаться и превратился в средневековый мегаполис — к середине века здесь проживало больше 100 000 человек. Среди них было огромное количество торговых людей, одних только иностранных купцов насчитывали около 10 000.

Прежде торговые сделки в Антверпене совершали на площади, как и в любом торговом городе. Но купцы жаловались на проблемы — любая непогода могла помешать работе. Тогда в городе возвели специальное здание для торгов — огромный прямоугольник с галереями, построенный на пересечении улиц. На фронте здания написали: «Для торговых людей всех стран и наречий». Это было первое подобное здание в мире. Именно по образцу этой биржи потом построили крупнейшие биржи мира — Королевскую биржу в Лондоне и Амстердамскую биржу.

3 700 000 флоринов на открытие компании

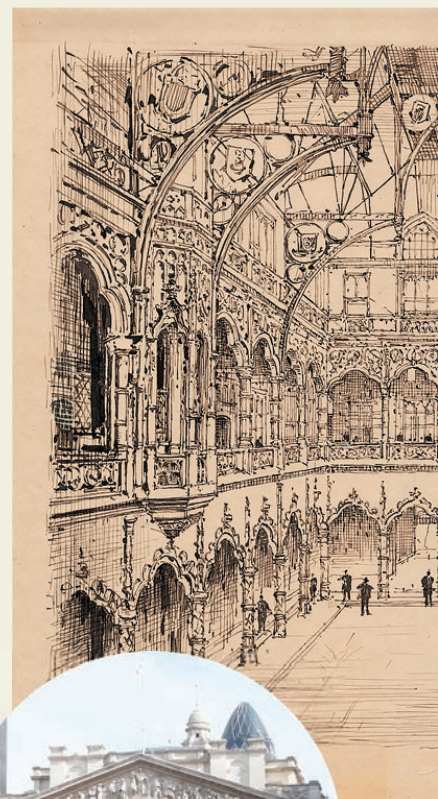
В 1602 году Ост-Индская компания основала биржу в Амстердаме, будущей столице Нидерландов. Торговый охват этой компании был огромен. Они торговали керамикой, чаем, медью, шелком, хлопком, опиумом и прочими то-

варами на территориях Китая, стран Южной Африки, современных Ирана, Тайваня, Таиланда, Малайзии, Индии и Бангладеша. Когда Нидерланды стали передовой морской державой Европы, Ост-Индская компания получила не только монополию на внешнюю торговлю, но и множество дополнительных бонусов. Они могли перевозить товары без пошлин, возводить прибрежные крепости, содержать военный флот и частную армию. Поэтому биржа Ост-Индской компании после открытия быстро заняла ведущее место в мировой торговле.

В 1611 году для биржи построили здание на главной площади Амстердама. В здании ежедневно собирались не меньше 4 500 человек. Здесь установили определенный порядок: для каждой коммерческой отрасли отвели определенное место, около 1 000 маклеров (торговых посредников) помогали покупателям и торговцам найти друг друга в толпе и работали в качестве переводчиков при заключении сделок.

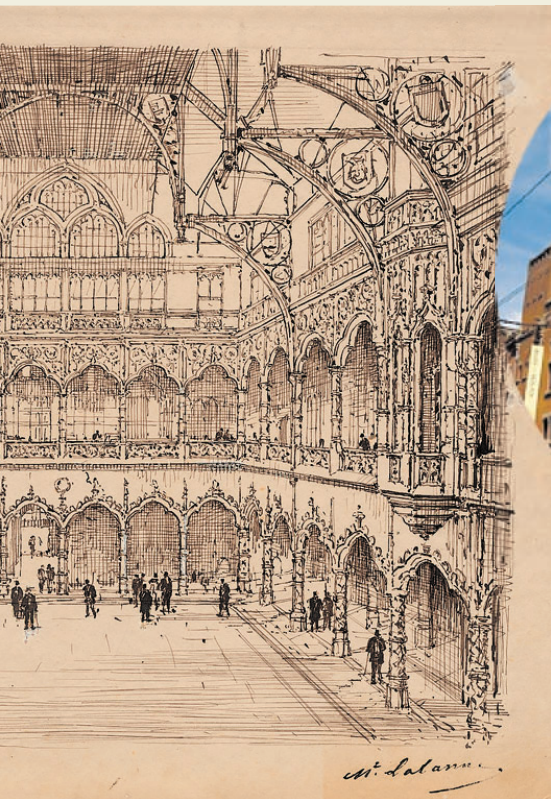
Сначала торговцам Ост-Индской компании биржа требовалась только в качестве площадки, где они могли продавать и менять товары, добытые во время плаваний. Поэтому первое время биржа была товарной. Здесь заключали сделки на табак, кофе, перец, мускатный орех и т. д. Потом стали появляться ценные бумаги. Это уже не было диковинкой, но торговали только государственными облигациями.

Благодаря Ост-Индской компании появились первые негосударственные ценные бумаги. Изначально в создание компании вложились купцы — 1 143 человека собрали 3,7 млн флоринов. Акционеры хотели совместно заработать на



Здание бывшей Королевской биржи в Лондоне

компании и ликвидировать ее через 10 лет. Но в итоге Ост-Индская компания просуществовала почти 200 лет. Акционеры, которые не желали, чтобы их деньги годами были заблокированы, стали продавать свои расписки о вкладах — по сути это были доли в компании. Продавали их как раз на Амстердамской бирже. Ост-Индская компания приносила стабильный и высокий доход, поэтому на эти акции был спрос. Потом в Амстердаме появились еще и акции Британской Ост-Индской компании, позже — Вест-Индской, затем потоком хлынули облигации разных государств. К концу XVIII века на бирже обращалось больше 100 видов различных ценных бумаг. В биржевых торгах участвовали все, даже государства искали средства для ведения войн на бирже у купцов. Например, король Швеции Густав II Адольф именно так финансировал участие страны в Тридцатилетней войне.

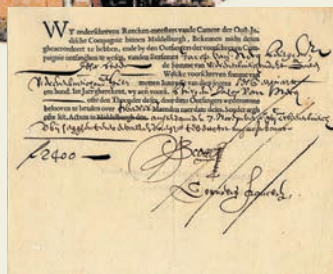


Биржа в Антверпене



Биржа в Амстердаме

Облигация
Ост-Инд-
ской ком-
пании 1623
года на
сумму 2 400
флоринов



ФАКТ

В 1917 году половина сбережений Франции была вложена именно в российские акции. Россия должна была французским вкладчикам почти 5 млрд франков. Только в 1990-х годах страна взяла на себя ответственность по этим долгам, но в итоге выплатила меньше 1/100 от первоначальной суммы.

Акции в кафе «У Джонатана»

Королевскую биржу в Лондоне построил на собственные средства купец Томас Грешем в 1565 году. Прежде Грешем работал на бирже в Антверпене и свою биржу возводил по ее подобию. Больше ста лет Королевская биржа была товарной. Только в 1695 году здесь начали торговать ценными бумагами. Однако зона торговли акциями и облигациями оказалась слишком шумной. Руководство биржи запретило торговцам ценными бумагами появляться в здании. Они стали собираться неподалеку, в кафе «У Джонатана». Туда мог прийти любой желающий, что значительно упростило и активизировало торговлю ценными бумагами. Именно в этом кафе родился биржевой жаргон. Например, игроков на бирже стали называть «быки» и «медведи». Первые ставили на рост рынка, скупали акции с расчетом, что они подорожают. «Медведи» играли на понижение и продавали ценные бумаги, если ждали обвала конкретного сектора рынка. К 1773 году торговцы из кафе «У Джонатана» благодаря торгам собрали сумму на собственное здание биржи.

Биржа без продавцов и покупателей

На Руси купеческие собрания проходили в Великом Новгороде. Из таких собраний в странах Европы выросли биржи, у новгородского тоже был такой потенциал. Но в 1569 году, когда в Лондоне уже действовала Королевская биржа, Иван Грозный вместе с опричниками разгромил Новгород. Во время разгрома погибло по разным данным от 2 000 до 15 000 человек при общем населении города в 30 000 человек. Следом за военным разорением пришли голод и болезни. В итоге купеческая торговля так и не переросла в биржевую до XVIII века.

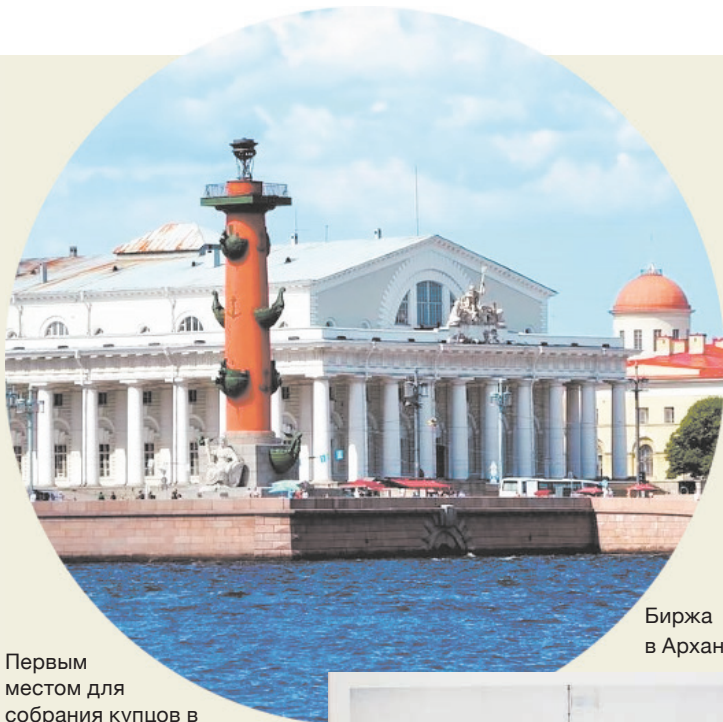
Первая российская биржа появилась не по инициативе торговых людей, как в странах Европы, а по указу Петра I. Он открыл ее в Санкт-Петербурге в 1703 году. В XVIII веке создание биржи в этом городе было неожиданным решением. Главным торговым центром того времени был Новгород, главным морским портом — Архангельск, а Петербург еще даже не был достроен. Чтобы привлечь торговцев в местный порт и на Петербургскую биржу, Пётр I пообещал на-

грады первым купцам, которые переведут свои дела в Санкт-Петербург. Когда первый торговый корабль пришвартовался в местном порту, капитану вручили в качестве благодарности 500 золотых монет, следующим кораблям пообещали 300 и 150 золотых. Позже Пётр просто запретил привозить ряд товаров в Архангельский порт, чтобы стимулировать торговлю в Петербурге.

Подобные решения не повлияли на популярность биржи. В России еще не торговали ценными бумагами, местная биржа была товарной. Поэтому купцы предпочитали обходить ее стороной и по старинке вели дела на ярмарках, где не требовалось регистрировать и оглашать условия сделок. Почти целое столетие биржа в Санкт-Петербурге оставалась единственной в стране. И она едва ли выполняла свои функции.

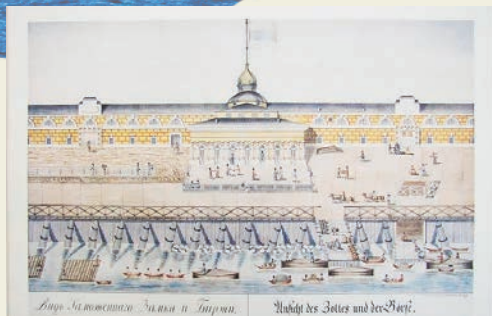
331 000 000 государственного займа

В 1789 году в России появилась вторая биржа, она открылась в Архангельске по инициативе местных купцов. Здесь вели переговоры, получали информацию, заключали торговые сделки. Но



Биржа
в Архангельске

Первым местом для собрания купцов в городе стали торговые ряды на Троицкой площади. В 1705 году Пётр приказал построить здание для биржи, оно было деревянным. Каменное здание начали возводить в 1783 году, потом стройку заморозили, потому что здание не соответствовало облику города, и только в 1805-1810 годах новую биржу наконец построили.



эта биржа работала только в период навигации — когда вода была свободна ото льда. Зимой здание закрывалось.

Позже появились биржи в Одессе, в Рыбинске и в Москве. В 1816 году купцы Петербургской биржи создали органы самоуправления — Общее собрание и Биржевой комитет. Именно тогда торговцы занялись уставом биржи, стали самостоятельно контролировать торги, разбирать споры. Первый устав составил биржевой старейшина в Санкт-Петербурге, взяв за основу уставы английской биржи и бирж вольных немецких городов. До середины XVIII века все эти биржи оставались товарными. У них были свои специализации: хлопковая, угольная, рыбная, хлебная и т. д. Например, Харьковская биржа занималась углем, в Рыбинске торговали хлебом.

Торговля ценными бумагами началась только перед войной 1812 года. В 1809 году власти выпустили ассигнации на 3 млн рублей, чтобы финансировать военные действия. Уже через год выпустили еще один внутренний заем на 20 млн рублей ассигнациями. В 1817-1819 годах появились еще несколько займов — на 331 млн рублей. К 1820 году государственные ценные бумаги обращались на каждой бирже наравне с товарами. Так в России зародился рынок гособлигаций.

«Огромная толпа, человек в пятьсот»

Реформа 1861 года повлияла на все экономическое устройство страны. Огромное количество свободных рук появилось на рынке: из крестьян выходили как рабочие, так и предприниматели. Банковское дело и акционерные общества стремительно развивались, потому что людям требовались займы, чтобы покупать землю, открывать новые предприятия. Биржу затопил поток ценных бумаг.

Любой, кто имел в распоряжении свободные средства, вкладывал их в акции. Биржевая лихорадка затронула даже деревни. Банкир Захарий Жданов так вспоминал атмосферу Петербургской биржи начала XX века: «Попробуйте зайти на нашу фондовую биржу, и вас сразу же поразит ее азартный характер. <...> Огромная толпа, человек в пятьсот, охваченная лихорадкой наживы, напряжением риска, мукой нерешительности, злобой упущенного момента, болью потерь, острым хватом жадности, с адом в душе сбилась в одну общую бесформенную массу, кричит, жестикулирует, кружится, как в бешеном водовороте, и гулко шумит, как гигантский рой пчел. Шум дикого водопада! Издали ничего разобрать нельзя. Надо врзаться в самую толпу. Жалеть боков и спины нечего. Ушей тоже. Если остановишься в этой сумятице, то кажется в 5 минут тебя изотрут в порошок. Все это орет, спорит, торгуется, предлагает, ищет».

В 1890 году начался мировой экономический кризис. До России он докатился только через девять лет, финансовый спад в стране продлился до 1909 года. Кризис сменился новым промышленным подъемом в 1909-1913 годах, но его быстро прервала Первая мировая война. Во время войны все мировые биржи закрылись.

Два месяца пира во время чумы

В 1915 году рынок ценных бумаг стал оживать, но торги были неофициальными. Пока люди ждали открытия биржи в Санкт-Петербурге, маклеры собирались в кафе и в банках. В таких условиях было сложно обеспечить надежность сделок, но «вольный рынок» жил. Московская биржа тоже не открывалась. Однако в отличие от Петербурга здесь неофициальные торги проводили прямо в здании биржи, хотя она и не работала. Долгожданное открытие официальной биржи в Санкт-Петербурге произошло только 24 января 1917 года. В это время на «вольном рынке» уже был настоящий бум, и с официальным открытием рынок просто взорвался — люди азартно скупали ценные бумаги. Цены на



Казначейский знак Временного правительства номиналом 40 рублей. Формально номинирован в золотых рублях, но по факту не имел золотого обеспечения.

российские акции выросли почти на 20 %. За стенами биржи тем временем шли протесты, но на спрос это не влияло. Продавцы и покупатели будто не замечали нарастающего политического напряжения в стране. Только в последние дни февраля спрос начал падать.

15 марта 1917 года Николай II отрекся от престола. Работа биржи остановилась. При этом «вольный рынок» не затихал, ведь никто не ожидал, что биржа закроется на долгое время. Инфляция росла, и акции на неофициальных торгах теперь покупали только для того, чтобы уберечь себя от обесценивания денег. Но скоро ценные бумаги подешевели настолько, что хранить в них сбережения стало бессмысленно. Их даже использовали в качестве денег. Акции доверяли больше, чем керенкам — денежным знакам, которые выпустило Временное правительство после революции.

Акции вместо оберточной бумаги

Когда к власти пришли большевики, даже неофициальный фондовый рынок прекратил свое существование. В декабре 1917 года национализировали банки и аннулировали их акции. Потом вообще запретили сделки с ценными бумагами. В 1917 году государственный долг страны составлял 60 млрд рублей. Советское правительство не могло выплатить такую сумму и нашло простой выход — аннулировать все финансовые обязательства Российской империи.

Но в это время Петербургская биржа была среди мировых лидеров. По объемам продаж она уступала только Лондону, Парижу, Берлину и Нью-Йорку. Российские ценные бумаги пользовались огромным доверием в мире. Они считались «голубыми фишками» — высоконадежными ликвидными акциями, которые приносят стабильный доход. Изменение цен таких акций влияло на весь фондовый рынок.

Акционеры на мировых биржах все равно продолжали покупать российские ценные бумаги с расчетом, что большевики не задержатся у власти надолго. Они ошиблись. Когда советское правительство отказалось платить по обязательствам держателям имперских ценных бумаг, по странам Европы прокатилась волна банкротств. Когда ценные бумаги потеряли всякую ценность, держатели акций в бывшей Российской империи могли разве что растапливать ими печь. В книге «Рынок ценных бумаг Российской империи» доктор экономических наук Сергей Мошенский так говорит об этом периоде: «Финансовый рынок перестал существовать, значительная часть российских финансистов была вынуждена эмигрировать, многие погибли. А ценные бумаги... Ценные бумаги в Российской империи стали использоваться в качестве оберточной бумаги на базарах».

ПОДРОБНО

Что такое фьючерсы и при чем здесь тюльпаны?

Фьючерс — это контракт на покупку/продажу какого-либо актива в будущем, но по текущей рыночной цене. Этот биржевой инструмент появился в Нидерландах и использовался сначала для упрощения торговли тюльпанами. Мореплаватели привезли в Нидерланды эти диковинные цветы из Турции, а местные садоводы вывели множество новых сортов. К 1630 году разведение тюльпанов превратилось в популярнейшее хобби в стране. Через несколько лет за луковицы редких сортов отдавали целые состояния. Одна луковица могла стоить как карета или несколько лошадей.

Сначала торговля цветами была сезонной. В мае луковицы тюльпанов выкапывали после цветения, в октябре сажали их до весны — рынок замирал почти на полгода. Но спрос никуда не исчезал с закрытием рынка. Люди не хотели останавливать торговлю. Тогда особо предприимчивые торговцы начали продавать права на луковицы, которые еще были в земле. Покупатель получал их с началом сезона. В этой сделке были определенные риски (мало ли, вдруг луковица не выживет), но стоили такие тюльпаны намного дешевле. Спрос на цветы быстро вырос. Спекулянты воспользовались ситуацией и стали перепродавать права на луковицы. Естественно, с каждой следующей продажей цена повышалась. В 1635 году цена на тюльпаны достигала 5 тысяч флоринов, к 1637 году — 20–25 тысяч за луковицу. Для сравнения: средняя зарплата рабочего в Нидерландах не превышала 150 флоринов в год.

Контрактами на луковицы торговали уже не только на местных биржах, но и на крупнейшей бирже — в Амстердаме. К 1637 году тюльпаномания достигла пика. Крестьяне теперь выращивали только цветы, местные бросали работу ради игры на бирже.

Люди покупали луковицы по все более высоким ценам, намереваясь перепродать их и получить прибыль. Один контракт перепродавали несколько раз за день, каждый раз повышая цену. Это не могло длиться вечно. Рынок неизбежно перегрелся, спрос упал, покупатели ушли с биржи. Цена на луковицы резко опустилась до 200 флоринов за штуку, потому что продавцы пытались получить хотя бы часть вложенных денег. Это был первый биржевой крах в истории. Тысячи нидерландцев разорились. Страна несколько лет восстанавливала экономику, а в это время английская биржа стала укреплять свою позицию в финансовом мире.

Тюльпан сорта «Наместник» в биржевом каталоге 1637 года. Луковица была выставлена на продажу по цене от 3 000 до 4 200 флоринов в зависимости от веса.



**наш повар:**

Анна БЕЛОЗЁРОВА

фуд-блогер,
копирайтер

Бургерная у вас дома: ГОТОВИМ ЛЮБИМЫЙ ФАСТФУД

За последний год многие рестораны в Томске наладили доставку своей еды. Не секрет, что так рестораторы могут обслуживать больше людей, продолжая развивать бизнес даже в кризис. Думаю, вы тоже заказывали еду через специальные сервисы или напрямую из любимых заведений. Признаюсь, я сама подседа на доставку еды, особенно она выручает меня

в обеденное время. Но на ужин традиционно люблю готовить сама, особенно если жду гостей. К тому же некоторые блюда лучше не подвергать транспортировке, а есть сразу после приготовления. Например, бургеры. Вся фишка в сочной котлете, сок из которой еще не успел растечься по тарелке или упаковке, а соусы не до конца впитались в булочку.

В Томске порой глаза разбегаются от предложений заказать

бургеры домой, их готовят почти везде, и это если не брать в расчет сетевые кафе с фастфудом. Жаль, что поесть сочного мяса — дело не бюджетное. А вот если приготовить все самому, удастся хорошо сэкономить и удивить своих близких. Кажется, что бургеры — это какой-то непостижимый уровень мастерства! Но если все делать четко по этой инструкции, вы будете великолепны!

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить булочки (6 штук):

Цельнозерновая мука	200 г	9,00 ₽
Ржаная мука (можно заменить на пшеничную)	50 г	3,00 ₽
Пшеничная мука	50 г	3,00 ₽
Вода	150 г	
Молоко	60 г	6,00 ₽
Дрожжи сухие	4 г	4,00 ₽
Сливочное масло	40 г	25,00 ₽
Сахар	1,5 ч.л.	2,00 ₽
Соль	2 щепотки	
Кунжут (опционально)		

~ 52,00 ₽

РЕЦЕПТ

1 Муку просеять в большую чашу. Добавить соль, сахар и дрожжи, аккуратно перемешать венчиком.

2 Теплое молоко и воду (выше комнатной температуры, но не горячие) влить в мучную смесь тонкой струйкой, помешивая. Замесить тесто и вымешивать около 10 минут. Сначала тесто будет липким.

3 На 5-6-й минуте слегка присыпать тесто мукой, липкость сразу пропадет. Вымешивать до упругости. Накрывать чашу с тестом хлопковым полотенцем и оставить в теплом месте на 45 минут. Затем обмять тесто и дать подняться еще раз.

4 Разделить тесто на 6 равных частей и скатать колбочки: сделать лепешки, защипнуть с четырех сторон тесто в центр и катать в ладонях до ровности. Выложить на присыпанный мукой противень. Накрывать полотенцем и дать булочкам подняться в теплом месте.

5 Слегка смазать колбочки теплой водой и посыпать кунжутом. Поставить в разогретую до 180-200 С° духовку, выпекать 15-20 минут.

СОВЕТ

Чтобы полотенце не прилипло к тесту, присыпьте его мукой с контактной стороны.

ФОТО: АННА БЕЛОЗЁРОВА





КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить бургеры с клюквой (6 штук):

Свежий говяжий фарш	800 г	320,00 ₽
Листья салата	6 шт.	25,00 ₽
Сыр чеддер	6 кусочков	90,00 ₽
Красный лук	1/2 луковицы	4,00 ₽
Греческий йогурт	150 г	40,00 ₽
Чеснок	1 зубчик	1,00 ₽
Соль, перец		
Клюква	200 г	59,00 ₽
Вода	70 г	
Сахар	40 г	3,00 ₽
Кукурузный крахмал	1,5 ч. л.	2,00 ₽

**Итого за 6 бургеров
весом более 300 граммов: 596,00 ₽**
99 рублей за 1 штуку (около 310 г)

Цены на похожие бургеры в томских заведениях:

RE:BRO:	Антрекот: бургер	#FERMA:
Клюква	с пряной клюквой	Черри Бум
275 рублей	340 рублей	365 рублей

РЕЦЕПТ


- 1** Чесночный соус. В стаканчик греческого йогурта добавить по две щепотки соли и перца, натертый зубчик чеснока и убрать в холодильник минимум на 1 час.
- 2** Клюквенный соус. В сотейник с толстым дном высыпать клюкву (свежую или замороженную), воду и сахар, поставить на огонь. Крахмал растворить в 1 ст. л. холодной воды, как только клюква закипит, влить тонкой струйкой, постоянно помешивая соус. Он тут же загустеет. Поварить на среднем огне пару минут. Остудить.
- 3** Котлеты. Охлажденный фарш высокого качества смешать с 1/3 ч. л. молотого черного перца. Сформировать 6 котлет толщиной не более 1,5 см, а диаметром немного больше булочки. Накрыть котлеты пленкой и охладить.
- 4** Булочку разрезать на 2 части, подсушить их с внутренней стороны на сковороде или гриле. На нижнюю половину булочки намазать толстым слоем чесночный соус, затем положить лист салата, несколько колец красного лука, сыр.
- 5** На хорошо нагретой сковороде или на гриле пожарить котлету с двух сторон, не забыв перед жаркой посолить. Около 2-3 минут приготовления с каждой стороны гарантируют прожарку ближе к средней. Не надавливайте на котлету, иначе весь сок вытечет на сковородку.
- 6** Горячую котлету положить на слой сыра. Сверху добавить 2-3 ст. л. клюквенного соуса и накрыть верхней частью булочки. Подавать сразу же.

СОВЕТ

Формируя котлеты, кидайте фарш из руки в руку, как бы отбивая его. Мясо должно быть хорошо спрессовано. Далее используйте формовочное кольцо.

КСТАТИ

С этими же булочками я делала «бургеры» с креветками и гуакамоле. Рецепт есть в моем блоге в Инстаграме @annakakzhetak.



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