



ваши личные

№5 (166)
МАЙ 2024

финансы

семейный журнал

Поздравляем с рассрочкой
на товары!

Спасибо за доверие к нам.
Не забывайте выплачивать все

ТЕМА НОМЕРА

Онлайн- покупки

ПВЗ — это прибыльно?

Ликбез для думающих
об открытии своего пункта
выдачи заказов с маркетплейсов

Не могу не покупать —

как победить
шопоголизм

Оплата частями —

реальная рассрочка или
замаскированный кредит?

Секреты успешных

интернет-продаж
от известного бренда



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
Юлия ФАЛЛЕР

Литературный редактор
Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайн-макет
Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА

Верстка Николай ОСИПКИН

Редакция Юлия СОЛОВЕЙ,
Андрей РУБЛЁВ, Евгения ЗУЕВА,
Юлия КРИВОКРАСОВА,
Роман ЧЕРТОВСКИХ, Лейла ГУРБАНОВА

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: 10 000 экз.
Дата выхода в свет: 24.05.2024
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 21.05.2024.
фактически — 20.00, 21.05.2024.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



ПУТЕШЕСТВУЕМ С ВЛФ

Край озер и природных
красот — едем в Хакасию

С. 26



ПОЛЕЗНО:

Кому положено бесплатное санаторное лечение
и где его получить

С. 3

ПРОВЕРКА ВЛФ:

Сервисы рассрочки — как работают
и как вместо них не попасть на кредит

С. 6

ИНСТРУКЦИЯ:

Если передумали: можно ли вернуть
деньги за товар, купленный в кредит

С. 14

ОПЫТ:

«Покупкозависимость» и способы борьбы с ней —
советы психолога

С. 16

НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:

И тело в форме, и бюджет в норме — получаем вычет
за занятия спортом

С. 18

ЛАЙФХАК:

Порядок всему голова — расхламляем дом
и создаем комфорт

С. 20

РАЗБОР:

Бизнес с Wildberries: легко ли открыть ПВЗ
и каковы условия его прибыльности

С. 22

ИНФОГРАФИКА:

Безопасные платежи и покупки в интернете

С. 25

СВОЙ БИЗНЕС:

Опыт томского бренда: как успешно продавать
на маркетплейсе

С. 30

ИСТОРИЯ:

«Маркетплейсы» и «супермаркеты» царской России:
почему доставка еды и покупок вовсе не новшество
и как это работало в 19 веке

С. 33

Путевка в санаторий бесплатно: кому положена и как получить

ЛЕТОМ ХОЧЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО ОТДОХНУТЬ, НО И ПОПРАВИТЬ ЗДОРОВЬЕ. ПРАВДА, ЦЕНЫ В САНАТОРИЯХ НЕ ВСЕМ ДОСТУПНЫ. ОДНАКО В РЯДЕ СЛУЧАЕВ МОЖНО **БЕСПЛАТНО ПРОЙТИ САНАТОРНО-КУРОРТНОЕ ЛЕЧЕНИЕ ИЛИ РЕАБИЛИТАЦИЮ** ПОСЛЕ ТЯЖЕЛОЙ БОЛЕЗНИ ИЛИ ТРАВМЫ. У КОГО ЕСТЬ ТАКАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ И КАК ЕЕ РЕАЛИЗОВАТЬ, РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕЙ СТАТЬЕ.





Кто может получить путевку

Бесплатные путевки в санаторий дают в первую очередь федеральным льготникам:

- инвалидам войны;
- инвалидам;
- детям-инвалидам;
- ветеранам боевых действий;
- ветеранам ВОВ;
- блокадникам Ленинграда;
- черныбыльцам и др.

Перечень медицинских показаний определил Минздрав России. В него входят, например, заболевания нервной и сердечно-сосудистой систем, суставов, инфаркт, травмы и др. Для детей есть отдельный перечень показаний. В бесплатной путевке могут отказать, если у пациента острое инфекционное заболевание, туберкулез, заразные болезни глаз или кожи, психические заболевания или другие недуги из списка противопоказаний.

В Томской области бесплатные путевки в санаторий федеральным льготникам выдает отделение Социального фонда России (СФР). Для получения путевки нужно заявление о предоставлении государ-

ственной услуги, паспорт и справка из поликлиники по форме № 070/у. Если документы подает представитель, нужна доверенность. Кроме бесплатной путевки в санаторий федеральным льготникам полагается бесплатный проезд к месту лечения и обратно по специальным талонам. Чтобы получить талоны, нужно подать в СФР вместе с путевой заявлением на бесплатный проезд, приложив к нему направление на лечение, талон № 2 и паспорт. Если пациент сам оплатит проезд, эти расходы ему не компенсируют. Документы можно подать лично в отделении СФР и МФЦ, отправить по почте или через «Госуслуги».

Доступные санатории

В России более 800 санаториев принимают по бесплатным путевкам. Выбрать самостоятельно любой санаторий не получится: лечебный профиль должен соответствовать заболеванию. При оформлении справки в поликлинике лечащий врач и врачебная комиссия порекомендуют пациенту подходящие санатории.

СФР выдаст путевку на санаторно-курортное лечение не позже 18 дней до даты заезда, а детям-инвалидам и инвалидам с заболеваниями и последствиями травм спинного и головного мозга — за 21 день до даты заезда.

Как получить путевку

Как уточнили специалисты регионального СФР, бесплатные санаторно-курортные путевки выдаются в порядке очереди. Отслеживать свой номер в

очереди можно в разделе «Очередь на санаторно-курортное лечение» сайта СФР. Либо звонить на горячую линию Единого контакт-центра СФР или узнавать в клиентской службе фонда.

Пациенты, недавно перенесшие операцию, инфаркт, инсульт или эндопротезирование, имеющие тяжелое или хроническое заболевание, могут по полису ОМС пройти бесплатную реабилитацию в реабилитационном центре по линии фонда. Здесь тоже есть очередность и учитывается лечебный профиль медучреждения. Ездить можно не чаще одного раза в год, а по отдельным медицинским показаниям — два раза. Сначала нужно обратиться к терапевту или профильному узкому специалисту в поликлинику с подтверждающими медицинскими документами — например, с выпиской из стационара, где проводилось лечение. Врач при наличии показаний может направить пациента на дополнительные анализы или обследование у узких специалистов. Затем ориентирует по сбору документов и дальнейшему порядку госпитализации: у разных центров реабилитации требования к документам и порядок поступления на лечение могут отличаться. Дата заезда согласовывается через врача поликлиники с учетом свободных мест, проезд не оплачивается.

Если травма или заболевание получены на производстве, на бесплатную реабилитацию в пределах Томской области направляет региональный СФР по результатам медико-социальной экспертизы в учреждении ФКУ ГБ МСЭ. Пострадавшие на производстве направ-



ляются на санаторно-курортное лечение в центры реабилитации СФР («Ключи», «Тараскуль», «Омский», «Кристалл»). Путевки поступают в отделение СФР в соответствии с государственным заданием на определенный год. Заявление на реабилитацию можно подать лично в СФР и МФЦ, отправить по почте или через «Госуслуги».

Как получить путевку в санаторий для ребенка

Дети в Томской области могут отдохнуть в санатории или круглогодичном санаторном оздоровительном лагере бесплатно, если родитель или опекун сам купит путевку и оформит денежную компенсацию за нее. Вернуть деньги за самостоятельно приобретенную путевку на одного ребенка в течение календарного года можно только один раз.

Условия получения компенсации:

- ребенку от 4 до 15 лет;
- ребенок нуждается в санаторно-курортном лечении;
- ребенок находится в трудной жизненной ситуации;
- родители ребенка (до 17 лет) — участники СВО или ветераны боевых действий;
- оздоровительная организация расположена на территории России;
- срок путевки не менее 21 дня.

Трудной жизненной ситуацией считается, например, проживание ребенка в малоимущей семье, отсутствие родителей, наличие инвалидности или ограниченных возможностей здоровья. Если дети являются жертвами вооруженных конфликтов или стихийных бедствий, оказались в экстремаль-

ных условиях и т. д., это тоже трудная жизненная ситуация.

Денежную компенсацию выплачивает департамент по вопросам семьи и детей Томской области. Документы подаются через МФЦ. В пакет документов входят:

- заявление;
- паспорт родителя (для опекунов — документ о полномочиях законного представителя);
- свидетельство о рождении (паспорт) ребенка;
- документ о регистрации (постоянной или временной) ребенка на территории Томской области;
- СНИЛС родителя и ребенка;
- документ, подтверждающий нахождение ребенка в трудной жизненной ситуации (например, справка из соцзащиты о том, что семья малоимущая, или протокол ПМПК — для детей с ОВЗ);
- справка из поликлиники по форме N 070/У о наличии показаний и отсутствии противопоказаний для санаторно-курортного лечения;
- справка о доходах членов семьи за последние 3 календарных месяца, предшествующих месяцу подачи заявления (если семья не находится в трудной жизненной ситуации);
- оригинал корешка путевки или справка из оздоровительной организации;
- финансовый документ, подтверждающий приобретение путевки;
- реквизиты банковского счета.

Дополнительную информацию о компенсации и путевках для детей можно получить у специалистов областного департамента по вопросам семьи и детей: +7(3822) 713-993, 713-987.



Пять санаториев и баз отдыха в Томской области

ПРОВЕРКА ВЛФ

Рас- сроч- ка?

Можно, если осторожно

Покупаем умную колонку через
сервисы рассрочки на маркетплейсах

РЕДАКЦИЯ «ВЛФ» ПРОТЕСТИРОВАЛА ПЯТЬ ПОПУЛЯРНЫХ СЕРВИСОВ РАССРОЧКИ. МЫ РЕШИЛИ КУПИТЬ УМНУЮ КОЛОНКУ «ЯНДЕКС.ЛАЙТ» ЧЕРЕЗ СЕРВИСЫ «ДОЛЯМИ», «СПЛИТ», «ПОДЕЛИ», «ПЛАЙТ» И «ОЗОН РАССРОЧКА». ЭТИ СЕРВИСЫ ПРЕДЛАГАЮТ РАЗДЕЛИТЬ СТОИМОСТЬ ПОКУПКИ НА РАВНЫЕ ДОЛИ И ПОСТЕПЕННО ИХ ВЫПЛАЧИВАТЬ. РАЗБИРАЕМСЯ, **КАК РАБОТАЕТ ОПЛАТА ЧАСТЯМИ, НАЧИСЛЯЮТСЯ ЛИ ПРОЦЕНТЫ И КАКИЕ ПОДВОДНЫЕ КАМНИ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ.**

Колонка, привет! Расскажи, что такое рассрочка?

Как работают сервисы

оплаты частями

Найти деньги на покупку стало проще, ведь к кредитам и рассрочке добавилась еще одна возможность — оплата частями. В большинстве случаев сразу нужно отдать только 25 % стоимости. Идти в банк не нужно, все можно оформить прямо на сайте или в магазине. Такие сервисы обозначают аббревиатурой BNPL: от buy now, pay later — купи сейчас, плати потом. Но сайты, выступающие поставщиками, чаще используют термины «частями» и «долями». Оплату частями обычно предлагают при покупке одежды, обуви, некоторых видов бытовой техники, мебели, детских и спортивных товаров.

Привет! Рассрочка — оплата покупки равными частями в течение определенного срока без уплаты процентов.



«ПЛАЙТ»

Регистрация на сервисе

«Плайт» — сервис беспроцентной рассрочки с лимитом до 150 000 рублей. Зарегистрироваться можно на сайте или через мобильное приложение по номеру телефона. Регистрируясь в сервисе, мы согласились с заявлением-офертой, политикой конфиденциальности, акцептовали пользовательское соглашение и дали добро на обработку персональных данных. Потом заполнили анкету, где указали ФИО, дату рождения, электронную почту и адрес регистрации. Сервис предложил автоматическое заполнение через «Госуслуги», но мы отказались. Затем прикреп-

ли банковскую карту. После привязки карты происходит проверка, по итогам которой одобряется определенный лимит. Одному из наших экспертов, кстати, лимит не был одобрен. И тут мы задумались: почему? На сайте сервиса утверждается, что кредитную историю они никак не используют. Зато ее запрашивает Совкомбанк, который, видимо, имеет отношение к созданию сервиса. Кстати, первый платеж с карты списал тоже Совкомбанк. В итоге нам одобрили лимит 15 000 рублей.

Покупка

Оплатить покупку можно в офлайн-магазине на кассе по QR-коду, он-

лайн с компьютера и телефона. Однако список магазинов, где можно совершить покупку, ограничен. Чтобы везде платить через этот сервис, необходимо оформить подписку. С подпиской «Премиум» оплата частями станет доступна в любых маркетплейсах и магазинах, принимающих платежи через СБП. Первый месяц платите рубль, далее 299 рублей ежемесячно, подписка на год стоит 3 290 рублей.

Мы купили умную колонку на «Яндекс.Маркете» с оплатой через СБП. Сумма покупки — 5 000 рублей. После сканирования QR-кода на «Яндекс.Маркете» приложение «Плайт» показывает сумму покупки и график

платежей. «Плайт» поделит стоимость колонки на 6 платежей в течение 10 недель. 25 % суммы (1 250 руб.) мы оплатили сразу, остальные 5 платежей по 15 % (750 руб.) будут списывать с карты каждые 2 недели. Покупка отразилась в приложении «Плайт» и в личном кабинете на сайте: сумма заказа и первого взноса, остаток и график платежей. Сроки платежей переносить нельзя, но можно платить досрочно в личном кабинете на сайте сервиса, в приложении эта функция отсутствует. С первого дня просрочки платежа начисляются проценты в размере двойной ключевой ставки Банка России.

«ПОДЕЛИ» ОТ АЛЬФА-БАНКА

ПОДЕЛИ

Регистрация на сервисе

Через сервис можно купить товары стоимостью до 30 000 рублей. В первый платеж нужно внести 25 % стоимости покупки, остаток делится на три части, платеж списывается раз в две недели. Это не кредит, нет никаких дополнительных платежей и процентов. Регистрируемся на сайте или через мобильное приложение по номеру телефона, можно через Сбер ID, Тинькофф ID или Альфа ID. После регистрации привязываем карту любого банка.

Покупка

Покупки можно совершать в магазинах-партнерах — список есть в приложении

и на сайте. При оплате на кассе магазина необходимо показать свой индивидуальный QR-код из приложения. Если платите онлайн, нужно выбрать способ оплаты «Подели». Причем в каких-то магазинах покупка с помощью «Подели» доступна только через приложение магазина.

Мы нашли умную колонку на сайте магазина «М.Видео». С учетом персональной скидки нашего сотрудника она стоила 4 999 рублей. В качестве способа оплаты выбрали «Подели». Но повезло не всем: двум сотрудникам редакции отказали в рассрочке, потому что покупка рассматривается индивидуально.

Колонку мы купили онлайн. Перед покупкой и по

итогу в приложении отображается график платежей. Перед нажатием на кнопку «Подели» нам предложили принять участие в акции — получить карту Альфа-Банка. Можно убрать галочку, если карта не нужна. Сервис «Подели» разделит сумму на 4 платежа в течение 6 недель. 25 % суммы (1 250 руб.) мы оплатили сразу, далее будут 3 платежа по 25 % раз в 2 недели. Если в течение суток не поступит назначенный платеж, начислят разовый штраф — 399 руб.

Информация о заказе отображается в личном кабинете на сайте магазина. Колонку мы забрали в ближайшем «М.Видео».

«OZON РАССРОЧКА»

OZON

Регистрация на сервисе

Сначала сервис нужно подключить. Для этого во вкладке «Мой Ozon» нажмите «Рассрочка». Ознакомьтесь с информацией и нажмите кнопку «Далее». Введите лимит, необходимый для вашей будущей покупки. Сделайте селфи с паспортом, снимок основного разворота паспорта и разворота с актуальной регистрацией. Загрузить фото из галереи нельзя. Нужно будет указать свой ежемесячный доход, фактический адрес проживания и фактический адрес работы. Привяжите банковскую карту для погашения рассрочки. Введите код из СМС для подтверждения регистрации. В течение 5 минут в блоке «Лимит» появится сумма, на которую можно приобретать товары в рассрочку.

Это путь для тех, кто ранее не оформлял карту Ozon банка. Если она у вас есть, то вы подключаете рассрочку, выбираете лимит и ждете одобрения. Под

кнопкой «Активировать рассрочку» можно найти договор и ознакомиться с ним. Договор подписывается через СМС-код. Клиент может выбрать лимит. По итогу Ozon одобряет какую-то сумму. Нам одобрили лимит до 9 000 рублей.

Нужно понимать, что «Ozon Рассрочка» — это не просто кредитный продукт, а микрокредит, при оформлении которого запрашивается ваша кредитная история. Оформление микрокредита снижает кредитный рейтинг.

Покупка

При оформлении заказа на Ozon выбираем способ оплаты «Ozon Рассрочка». Мы нашли умную колонку за 4 508 рублей. Никаких переплат, если мы вернем деньги в течение льготного периода. Льготный период начинается с даты первой покупки в рассрочку и заканчивается через один месяц и 6 дней. Если вы не погасите сумму в этот срок,

то рассрочка продлится до 6 месяцев, но за это нужно будет доплатить. При оформлении заказа в рассрочку необходимо привязать вторую карту на случай, если ежемесячный платеж не получится списать с Ozon карты. Информацию о рассрочке можно увидеть в личном кабинете.

Еще раз напомним, что «Ozon Рассрочка» — это микрокредит, который оформляется через микрокредитную компанию ООО МКК «Ozon Кредит». Компания имеет право отказать без объяснения причин. Заемщик дает согласие на получение любой информации о его кредитной истории. За нарушение графика платежей предусмотрен штраф — 0,1 % от суммы заказа. Если вам нужно будет вернуть товар, вы оплачиваете доставку за свой счет. Только через суд можно доказать надлежащий вид товара. Мы рекомендуем для решения вопросов сначала обращаться к продавцу. И обязательно знакомиться с договором публичной оферты.

«СПЛИТ» ОТ «ЯНДЕКСА» Яндекс Сплит

Регистрация на сервисе

Есть обычный «Сплит» без комиссии со сроком оплаты два месяца и длинный — на четыре или шесть месяцев и с комиссией сервиса, которая зависит от суммы покупки. Для оформления нужен номер телефона. Для регистрации нам понадобился аккаунт на «Яндексе». Мы выбрали умную колонку за 5 490 рублей на «Яндекс.Маркете».

Покупка

Рассрочка без переплаты возможна только на 2 месяца. Будут 4 платежа по 25 % от суммы покупки: первый платеж сразу, далее списываются 25 % раз в 2 недели. Рассрочка на 4 и 6 месяцев предусматривает комиссию, которая включена в первый платеж. Платеж списывается раз в месяц.

Комиссия в «Сплите» зависит от суммы покупки, однако в условиях не указано, как именно. Мы просмотрели множество товаров стоимостью от 100 рублей до 100 000 руб., обеспечив себе поток контекстной рекламы на несколько месяцев вперед, и вы-

яснили о размерах комиссии следующее:

- товары стоимостью до 1 000 руб. — 1 руб.;
- от 1 000 до 2 000 руб. — 149 руб.
- далее на каждые 1 000 руб. комиссия растет на 50—100 руб.

Если нужна рассрочка более 2 месяцев и хочется уменьшить переплату, можно оформить «Улучшенный Сплит». Только надо иметь в виду, что в отличие от обычного «Улучшенный Сплит» является кредитным продуктом — это кредит от АО «Яндекс Банк» с процентной ставкой от 10 до 49,9 % годовых. Лимит кредитования — 1 000—295 000 рублей. Банк имеет право отказать в кредите. За оформление сервис начисляет комиссию — вы увидите ее в графике платежей перед оформлением заказа. Первая часть спишется сразу, остальные — раз в месяц. Если захотите вернуть товар через 30 дней, комиссию вам не возместят, так как она включена в первый платеж. График платежей фиксированный — изменить дату

списания нельзя. При досрочной оплате одной части даты остальных платежей не сдвигаются.

При оформлении выбираем «Оформить Сплит», указываем период рассрочки и привязываем карту, с которой будут списывать платежи. Нам был доступен лимит на покупки в 100 000 рублей. Мы оформили «Сплит» на 2 месяца, 5 490 рублей сервис поделил на 4 платежа по 1 373 рубля. Информацию о «Сплите» можно найти в аккаунте на «Яндексе».

«Сплит» больше подойдет тем, кто готов платить комиссию, чтобы увеличить время рассрочки. Передавать ваши данные могут в ООО «Яндекс», НБКИ, «Эквифакс», ОКБ. Размер неустойки в случае пропуска платежа в условиях не указан. «Сплит» может попытаться списать деньги с другой карты, привязанной к сервисам «Яндекса». Если списать не получится, клиент больше не сможет пользоваться «Сплитом». По закону компания может подать на должника в суд.

III долями

«ДОЛЯМИ» ОТ ТИНЬКОФФ БАНКА

Регистрация на сервисе

В сервисе «Долями» стоимость покупки разбивается на четыре равные доли по 25 % и списывается в течение полутора месяцев. Скачиваем приложение «Долями», регистрируемся по номеру телефона и привязываем банковскую карту. Список магазинов-партнеров, где применяется сервис, можно найти на сайте и в приложении. На кассе для оплаты нужно будет отсканировать QR-код с помощью приложения «Долями», а при оплате онлайн выбрать способ оплаты «Долями».

Покупка

Мы выбрали умную колонку в магазине «Сима-ленд» за 5 490 рублей. Не всегда есть широкий выбор оплаты. Например, у нас при указании доставки в магазин «Пятерочка» оплата была только онлайн, а когда выбрали «Яндекс.Доставку», увидели несколько способов оплаты. Для оплаты мы ввели номер телефона и код подтверждения. Заполнили анкету с указанием личных данных: ФИО, дата рождения, почта. После этого сервис показал сумму покупки и график платежей. 25 % нужно внести сразу, затем по 25 % суммы списываются

каждые 2 недели. У нас вышло четыре платежа по 1 372 рубля. График платежей можно посмотреть в приложении «Долями», а информация о заказе есть в личном кабинете магазина. Есть возможность досрочной оплаты.

Если покупатель захочет отказаться от товара, он должен успеть это сделать в течение 30 дней. В любой момент компания может расторгнуть договор в одностороннем порядке, и покупатель не сможет воспользоваться сервисом. Размер неустойки за просрочку платежа может составлять до 7 % от невыплаченной доли.

КРАТКО

СЕРВИС РАССРОЧКИ	«ДОЛЯМИ»	«СПЛИТ»	«OZON РАССРОЧКА»	«ПОДЕЛИ»	«ПЛАЙТ»
ПЛАТЕЖИ	4 платежа	4 платежа	Разбивка на равные части	4 платежа	6 платежей
СРОК ОПЛАТЫ	Нельзя поменять	Можно растянуть срок оплаты до полугода, но с комиссией	Оплата либо в льготный период, либо рассрочка на 6 мес. с графиком платежей и доплатой	Нельзя поменять	Нельзя поменять, подписка «Премиум» за 299 руб./мес.
ОФОРМЛЕНИЕ	Регистрация по номеру телефона	Через регистрацию на «Яндексе», скачивать приложение не нужно	Возраст клиента — от 20 до 70 лет. Нужно сделать селфи с паспортом	Нужно указать ФИО, дату рождения, телефон, почту	На сайте или через мобильное приложение по номеру телефона
ВОЗВРАТ ТОВАРА	Можно вернуть, платежи вернут на карту				
МИНИМАЛЬНЫЙ ЛИМИТ СУММЫ	4 ₽	«Яндекс Маркет» — 10 ₽, «Яндекс.Афиша» — 850 ₽	1 000 ₽	300 ₽	Минимальная сумма заказа — 1 000 ₽
МАКСИМАЛЬНЫЙ ЛИМИТ	Зависит от партнера сервиса	Рассчитывается индивидуально, указан в личном кабинете	До 300 000 ₽ на покупки	Зависит от магазина-партнера	Зависит от магазина-партнера
ШТРАФЫ ЗА НЕУПЛАТУ	До 7 % от невыплаченной доли	Запрет на пользование сервисом, судебный иск	0,1 % стоимости заказа за каждый день просрочки	Разовый штраф в размере 399 руб., если нет оплаты в течение суток; предупреждение о платеже за 3 дня	Нет четких условий, но есть штрафы за неуплату

Когда нужно насторожиться



Эльман Мехтиев, директор по развитию сервиса КРЕДЧЕК, член

Наблюдательного совета Ассоциации развития финансовой грамотности

— В чем проблема с рассрочкой, которая, по идее, есть всего лишь оплата по частям суммы, указанной в «ценнике»? Ведь мы часто слышим, что это так «удобно» — для оплаты частями у большинства «операторов рассрочки» не надо представлять документы, а достаточно указать лишь номер телефона. Ответ прост: если это оплата по частям той самой суммы, которая является ценой товара, то пользователь не должен платить больше, чем заплатил бы без рассрочки, независимо от того, какие платежи он совершает. Но если за право оплачивать по частям надо платить дополнительно, если за опоздание с перечислением очередной пор-

ции денег надо платить комиссию — вряд ли это бесплатная рассрочка и вряд ли это вообще рассрочка. Риск для пользователей: если рассрочку может предлагать любое торгово-сервисное предприятие, законы, ограничивающие процентные ставки и комиссии, написанные для финансовых институтов, им не указ. А раз не указ, чего уж себя ограничивать и называть плату за отсрочку платежа процентной ставкой? Не проще ли продать в виде никак не контролируемых и никем не ограниченных всяческих комиссий?

Вывод: какими бы малы ни казались комиссии в сравнении с суммой покупки, они не должны стоить пользователю дороже, чем те самые проценты, которые пришлось бы заплатить будь это кредит без модных маркетинговых слов.

Да и само «удобство» использования в качестве идентификатора лишь номера мобильного телефона на поверку оказывается палкой о двух концах. Риски для пользова-

телей: информация об исполнении обязательств по оплате рассрочки остается только у того, кто выдал рассрочку, и никак не передается в бюро кредитных историй (БКИ). И если пользователь с прекрасным опытом исполнения рассрочки захочет получить кредит в другом банке, отсутствие данных о его опыте исполнения обязательств закроет ему дорогу к низкой процентной ставке. А если пусть даже непрошенные обязательства по рассрочке велики, то отсутствие информации об этом в БКИ создает риски появления просроченной задолженности по кредитам, ведь банк, не зная об этих обязательствах, не будет иметь ограничений и «загрузит» заемщика до максимально разрешенных значений. Вывод: рассрочка вне кредитной истории хороша, но для малых сумм. При больших суммах риски большие как в исполнении обязательств и по самой рассрочке, так и в остальных кредитных договорах.

КСТАТИ

Позиция Банка России

— Банк России считает, что сервисы рассрочки нужно регулировать, потому что они не дают той защиты, которая есть у заемщиков банков и МФО. Необходимо снизить риски, возникающие у потребителей при покупке товаров или услуг в рассрочку без оформления кредитного договора. ЦБ предложил приблизить законодательство о рассрочке к законам о потребительских кредитах: напри-

мер, установить требования к информированию потребителей и к содержанию договора, ограничить размер неустойки за просрочку, дать возможность покупателю запретить уступку прав требования, а также возможность отказаться от рассрочки вместе с возвратом товара. Также было предложено запретить устанавливать разные цены на товар в зависимости от наличия рассрочки и ввести обязанность раскрывать ее стоимость. Кроме того, регулятор считает, что необходим

определенный «период охлаждения», в течение которого покупатель может отказаться от рассрочки вместе с возвратом товара, а также в любой момент досрочно выплатить рассрочку по заранее известной процедуре.

Также ЦБ выступает за передачу сведений о рассрочке в бюро кредитных историй. Сейчас отсутствие этих данных мешает банкам правильно оценить долговую нагрузку и кредитоспособность потенциальных заемщиков.

ДЕТАЛИ

Признаки кредита

- в анкете необходимо указывать сведения о доходах;
- требуется селфи с паспортом;
- открывается виртуальная банковская карта;
- перед оплатой нужно «подписать» в электронном формате договор на предоставление кредитного продукта.



Можно ли вернуть покупку, оплаченную частями?

Возврат в этом случае не отличается от стандартной процедуры. Решающими факторами являются тип товара, причина и срок возврата. Вернуть товар можно, если он не соответствует потребительским качествам или размеру, сломался в течение гарантийного периода, а также при решении клиента отказаться от покупки. Для качественных вещей без дефектов определен период возврата в 14 дней, а в случае поломки — в рамках гарантийного срока. Деньги покупателю должны вернуть в течение 2 недель. Если в заказе было несколько товаров, то график платежей скорректируется с учетом возврата.

Плюсы и минусы оплаты долями

Практически на каждом сайте, где можно оформить оплату частями, перечислены ее плюсы. Вот самые распространенные: платеж без процентов, быстрое оформление без утомительного ожидания одобрения от банка, автоматическое списание платежей, заранее известный график оплаты, СМС-или push-напоминание, оформление на карту любого банка.

Один из главных минусов таких сервисов в том, что они охватывают не так много магазинов и далеко не всегда доступны. Есть ограничения по сумме, срокам оплаты, иногда назначается минимальная сумма покупки.

При использовании BNPL-сервисов выше риск спонтанных покупок. Из-за легкости оформления можно не рассчитать нагрузку на личный или семейный бюджет, а из-за отсутствия очевидных негативных последствий просрочек есть риск нарушить платежную дисциплину.

СОВЕТ

Жанна Горелова,
юрист Регионального центра
финансовой грамотности

— Нужно обратить внимание на условия договора в сервисах рассрочки. Договор содержит подробную информацию о товаре, его цене, в связи с чем является публичной офертой. Оформив заказ товара и оплатив его, покупатель осуществляет акцепт оферты на заключение договора купли-продажи, то есть договор между сторонами считается заключенным, а у продавца возникает обязанность передать товар покупателю.

Однако случается, что продавец после получения оплаты товар покупателю не отправляет/не выдает и в одностороннем порядке отказывается от исполнения договора, заказ отменяет и возвращает оплату. Условие о праве продавца на односторонний отказ от договора, как правило, отражается в публичных договорах. Например, сервис «Долями» имеет пра-

во в любой момент в одностороннем порядке расторгнуть договор при условии предварительного уведомления об этом клиента не позднее чем за день до предполагаемой даты прекращения договора. Ознакомление с этим положением означает, что покупатель принял условия продавца о наличии у него права аннулировать заказ, если заказанный товар, например, отсутствует.

В случае нарушений прав потребителей, связанных с отменой продавцом заказа, суды приходят к выводу о наличии оснований для взыскания с продавца неустойки (пени) за нарушение срока передачи товара, компенсации морального вреда и штрафа. Если продавец получил сумму предварительной оплаты согласно договору, но не передал товар потребителю в установленный договором срок, потребитель вправе потребовать передать ему оплаченный товар или вернуть оплату.

Подпишитесь на Telegram-канал «Ваши личные финансы» и участвуйте в розыгрыше Яндекс Станции Лайт!

Розыгрыш пройдет 10 июня 2024 года среди подписчиков Telegram-канала «Ваши личные финансы», оставивших заявки на участие. Подробности об условиях розыгрыша, сроках, месте проведения и условиях получения приза читайте на сайте vlfm.ru.



Случайные покупки: как вернуть деньги за вещь, приобретенную в кредит

ЛЮДИ ИНОГДА СОВЕРШАЮТ СПОНТАННЫЕ ПОКУПКИ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ЭМОЦИЙ. НО ВОТ ЭЙФОРΙΑ СХЛЫНУЛА, ПОКУПАТЕЛЬ «ПРОТРЕЗВЕЛ» И ПОНЯЛ: ВЕЩЬ НЕ НУЖНА, НАДО ВОЗВРАЩАТЬ. БЕЗ ОБЪЯСНЕНИЯ ПРИЧИН — **ПРОСТО ПОТОМУ, ЧТО ПЕРЕДУМАЛ**. А ЧТО ЕСЛИ ТОВАР КУПЛЕН В КРЕДИТ? КАК ПОСТУПИТЬ В ТАКОМ СЛУЧАЕ, УЗНАЕТЕ ИЗ НАШЕЙ ИНСТРУКЦИИ.



Можно ли отказаться от покупки?

Согласно «Закону о защите прав потребителей» покупатель имеет право в течение 14 дней обменять товар надлежащего качества или вернуть за него деньги, если он не подошел ему в силу личных причин — не устроил цвет, фасон, размер, габариты или комплектация. Главные условия: вещь не была в употреблении, имеет товарный вид и на ней сохранились фабричные ярлычки и пломбы. Вернуть деньги можно, даже если покупка была совершена с использованием кредитных средств.

— В сети наших магазинов вместо кредитов предоставляется рассрочка без первоначального взноса, — говорит Валерия Пронина. — По закону потребитель может вернуть товар в четырнадцатидневный срок, если передумал носить модель или его не устроил цвет обуви. И обязательно без следов носки, не бывшую в употреблении. Возвращать деньги в таком случае нет необходимости, потому что он ничего не платил — первый платеж по графику только через месяц после приобретения продукции.

Если же заводской брак был обнаружен в срок до 180 дней с момента покупки, гражданин имеет право вернуть некачественную обувь к нам в магазин. После расторжения догово-

ра рассрочки все уплаченные деньги будут возвращены потребителю. Действительно все: при оформлении рассрочки не страхуете товар, ответственность или здоровье потребителя.

Что нельзя вернуть

Есть перечень непродовольственных товаров, которые невозможно обменять или вернуть продавцу, если они не имеют явного или скрытого дефекта. В эту группу входят и технически сложные бытовые приборы с гарантийным сроком обслуживания 1 год или более. К ним относятся, например, сотовые телефоны (смартфоны). Если вы купили телефон и решили от него отказаться по личным мотивам, деньги вам не вернут.

— Поскольку телефон является сложным техническим устройством, продавец имеет полное право отказать вам в возврате денег, — объясняет Борис Богомолов. — Сейчас многие производители (первыми такую практику применили Apple) ставят в свои устройства «таймер обратного отсчета гарантии» — после активации телефона аппарат считается бывшим в употреблении и теряет в цене по сравнению с новым.

На интернет-торговлю не распространяется!

Правило возврата сложных технических устройств не действует в интер-



эксперты:



Валерия Пронина,
директор подразделения
обувной сети
«Кари Томск»



Борис Богомолов,
владелец сети магазинов
BOOMSTORE



нет-торговле. Согласно логике закона в офлайн-магазине покупатель может лично осмотреть товар перед принятием решения о приобретении, визуально оценить его цвет, вес, размер и технический функционал. При онлайн-заказе потребитель лишен такой возможности. Поэтому ему дают 7 дней на осмотр и тестирование продукта. Если продавец письменно не уведомил покупателя о порядке и условиях возврата, срок отказа от исправного товара увеличивается до трех месяцев! При обнаружении дефектов и неисправностей действуют правила ремонта/возврата согласно гарантийным обязательствам. А если посылка еще не пришла, отказаться от нее можно в любой момент.

Товар ненадлежащего качества, даже если он входит в категорию невозвратных, может быть обменен на новый или сдан обратно в установленные законом сроки — в течение 14 дней. Продавцу может потребоваться экспертиза или время на устранение неисправности. Если поломка произошла позже 14 дней, вернуть деньги можно в течение всего гарантийного срока.

■ Как вернуть товар, купленный в кредит

Покупая товар в кредит, потребитель использует деньги банка. Поэтому имущественные вопросы следует решать с продавцом, а финансовые — с банком.

1. Изучите кредитный договор. Найдите пункт о

возврате или замене товара и уточните, требуется ли расторжение договора с банком и досрочное погашение кредита в случае возврата товара продавцу.

2. Обратитесь к продавцу с заявлением о возврате товара. Если вещь надлежащего качества, проценты банку за пользование кредитом возмещает покупатель. Если был обнаружен дефект или брак, нужно подать заявление на возмещение процентов по кредиту. Все экспертизы товара продавец производит за свой счет.

3. Приложите чеки, квитанции, кредитный договор, реквизиты банковского счета или номер карты, на которые магазин вернет деньги за покупку.

4. Получите акт о приеме магазином товара и возврате за него денег. Этот документ станет основанием для прекращения кредитного договора с банком. До момента его расторжения не прекращайте платежи по кредиту.

5. Ознакомьтесь с условиями досрочного погашения кредита и обратитесь в банк с заявлением о расторжении кредитного договора. Оплатите тело кредита и начисленные проценты за время фактического пользования деньгами банка.

6. Запросите справку о полном исполнении кредитного договора и закрытии ссудного счета. С этого момента вы ничего не должны банку и имеете тому документальное подтверждение.

■ Как вернуть деньги за страховку по кредиту

Если для оформления кредита потребовалось заключить договор страхования жизни и здоровья, то и его можно рас-

торгнуть. Это добровольный вид страхования, а значит, отказаться от него вы вправе в любой момент. Если это произошло в период охлаждения (14 дней с момента заключения договора страхования), стоимость страховки вернут полностью или частично — в зависимости от того, сколько дней фактически действовал полис. Если страхование прекращается по причине досрочного погашения кредита (возврат товара, купленного на заемные средства), вернут деньги за неиспользованные дни.

Какие шаги нужно сделать для возврата денег?

1. Написать заявление в страховую компанию на расторжение договора. Это право закреплено в Федеральном законе «О потребительском кредите (займе)». Подготовить необходимые документы: кредитный договор, справку о погашении обязательств перед банком, реквизиты счета для перечисления средств, копию паспорта и чек об оплате страховки.

2. Подать заявление и документы в страховую компанию. Это можно сделать через ее сайт, по электронной почте, отправить заказным письмом (в таком случае у вас на руках будет извещение о получении документов страховщиком) или лично принести в офис страховщика. Важное условие: на момент подачи заявления о возврате не должно быть наступившего страхового случая! Иначе обязательства страховщика считаются выполненными.

Страховая компания обязана вернуть деньги в десятидневный срок. В случае отказа придется обращаться в суд или Роспотребнадзор.

Большинство покупок Татьяны — это «стандартный девичий набор» из одежды и косметики. Чаще всего она покупает куртки, брюки, кофты и блузки. Татьяна занимается спортом, поэтому часто обновляет тренировочный гардероб из кроссовок, лосин и футболок. «У меня и туфли есть, причем хороших марок. Смотрю на них на витрине пару месяцев и думаю: да, надо купить. Каблуки я ношу нечасто, но само их наличие меня как будто успокаивает — значит, я готова пойти на какое-то мероприятие. Еще я покупаю декоративную косметику, хотя почти не крашусь. Раньше у меня было несколько теней, палетки всякие, штук пять помад. Хотя по пальцам одной руки можно пересчитать, сколько раз за год я пользуюсь помадой».

Обычно Татьяна ходит с рюкзаком или спортивной сумкой, но не так давно она купила небольшую сумочку. Пару месяцев смотрела на нее, решила, что такой аксессуар может пригодиться, и купила. Потом поняла, что в эту сумочку не помещается ее кошелек, и купила брендовый поменьше. «И вот теперь кошелек лежит в этой сумке, сумка висит у меня в коридоре уже недели три, и ни разу я ее не надевала. Просто галочку себе поставила, что у меня есть хорошая сумочка и не стыдно будет на какое-нибудь мероприятие пойти. Теперь жду, когда британская королевская семья меня позовет куда-нибудь», — смеется Татьяна.

Еще одна статья расходов — дорогие книги, учебники и монографии. Например, по фундаментальным наукам и искусству. И хотя Татьяна понимает, что почти все можно скачать в интернете, ей хочется иметь эти книги дома.



текст:
Роман ЧЕРТОВСКИХ

эксперт:
 **Евгения Блискавка,**
психолог

О П Ы Т

«Я как бы самоутверждаюсь за счет ЭТИХ ПОКУПОК»

Что такое импульсивный шопинг и как с ним бороться

ТАТЬЯНЕ ИЗ НОВОСИБИРСКА 36 ЛЕТ, И В МЕСЯЦ ОНА ТРАТИТ ОТ 40 ДО 60 % СВОЕЙ ЗАРПЛАТЫ НА ИМПУЛЬСИВНЫЕ ПОКУПКИ. РАССКАЗЫВАЕМ, ПОЧЕМУ ГЕРОИНЯ ПОКУПАЕТ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ ЕЙ НЕ СЛИШКОМ НУЖНЫ, А ПСИХОЛОГ ЕВГЕНИЯ БЛИСКАВКА ОБЪЯСНЯЕТ, **ОТКУДА ВОЗНИКАЕТ ШОПОГОЛИЗМ И КАК С НИМ СПРАВИТЬСЯ.**



Нередко наша героиня покупает хорошую косметику или средства по уходу за телом, не пользуется ими, а потом дарит кому-то на день рождения или другой праздник. Может подарить вещь подруге без всякого повода — просто потому, что покупка лежит без дела, а подруге эта вещь нравится. «И меня это заставляет задуматься: зачем тогда тратить деньги? Приятно, конечно, когда ты можешь порадовать людей, но ты вроде хочешь это купить, где-то сэкономишь, а потом просто отдаешь без проблем. При этом я не вкладываюсь ни в какие инвестиции, ничего особо не откладываю, хотя стоило бы», — размышляет Татьяна.

Зачем и почему

Свою тягу к импульсивным покупкам Татьяна объясняет тем, что в 90-е годы и в начале 2000-х ее семья не могла позволить себе новые вещи и дорогие продукты. «Купить новую футболку или необычную вкусную еду для моей семьи временами было проблематично. На основную еду, конечно, хватало, но вот одежду мы раз в полгода покупали на какой-нибудь барахолке, — вспоминает Татьяна. — Карманные деньги, походы в кафе, модные вещи, как у современных подростков — для нас это было что-то очень далекое».

Первое время, когда Татьяна начала нормально зарабатывать после университета, она могла потратить 80 % зарплаты в первую неделю. Ехала с подругой в торговый центр, ела в кафе, покупала разную одежду и украшения «для радости, для быстрого дофамина». Сейчас она тратит не так много и быстро, но не всегда покупает рационально. «Я как бы самоутверждаюсь за счет этих покупок. Будто детскую травму пытаюсь залечить тем, что могу все себе купить, — размышляет Татьяна. — Это успокаивает, дает чувство уверенности. Позволяю внутреннему ребенку приобрести то, что мне родители не могли предоставить, когда я была ребенком».

Долгов и кредитов у Татьяны нет — она считает, что займы нужны только в экстренных ситуациях. Но и накопить «подушку безопасности» у нее не выходит: какое-то время свободные деньги у Татья-

ны лежат, а потом начинаются дни рождения, праздники, отпуск, появляется желание срочно что-то купить, и денег не остается.

Как справиться с шопоголизмом:

ответы психолога

Специалист по финансовому поведению Евгения Блискавка говорит, что для начала необходимо выявить проблему. В случае с шопоголизмом можно воспользоваться статистикой трат по неделям, месяцам, годам. При этом учитывать нужно не только цену покупки, но и альтернативные издержки: проценты по кредиту, оплаченное место для хранения вроде гаража или бокса. Полезно будет посчитать объем упущенных возможностей: подумать, на что важное можно было бы эти деньги потратить, от чего желанного вы отказались? Можно перевести потраченное на оплату вещей в рабочие часы по текущему курсу оплаты вашего труда. Еще одна практика — столкнуться лицом к лицу с купленными вещами: физически собрать их все в одном месте и обзреть, оценить финансово, оценить место, которое они занимают в вашем доме и жизни, понять, какое количество из них вы используете. При этом важно не ругать себя, а просто провести аудит с позиции внешнего наблюдателя и честно все зафиксировать. Делать эти практики стоит, когда есть внутреннее побуждение, и важно их не пропускать — это необходимый этап на пути к долгосрочным изменениям. Обычно людям, страдающим компульсивным поведением, признать проблему сложно. Если это так, стоит обратиться за помощью к специалисту и вместе с ним разбираться с оценкой влияния явления на вашу жизнь, проработать возможные исходы.

— Следующий важный шаг — понять, где корни проблемы. Что именно вы пытаетесь решить через покупки? Часто ведь дело совсем не в вещах: мы пытаемся унять тревогу, страх, одиночество, понравиться другим или себе, повлиять на кого-то и так далее, — объясняет Евгения. — Все это можно сделать более эффективными и менее затратными способами. Но для этого нужно понять, какой внутренний запрос вы

пытаетесь разрешить через вещи, дефицит чего в жизни вы компенсируете через покупки.

Понять себя лучше помогут такие техники когнитивно-поведенческой терапии, как ведение дневника ABC и метод свободных ассоциаций. Можно поработать с техниками арт-терапии: рисунком, сказкотерапией. Можно пройти тесты — например, бергенскую шкалу шопоголизма или тест о причинах импульсивных покупок.

Когда понятны масштаб и причины проблемы, можно переходить к следующему шагу — разработке комплекса мер для коррекции поведения в режиме «холодной головы». Нужно мыслить рационально, не поддаваясь эмоциям. Сесть и на основании своего дневника спроектировать «обходные маневры»: определить условия, которые будут затруднять привычное поведение и закреплять новое желанное. Можно, например, выпивать стакан теплого расслабляющего травяного чая перед походом в магазин, заблокировать сайты онлайн-покупок, брать паузу на 24 часа перед решением о покупке и оплатой и т. п. Также важно найти новые, экологичные способы получения тех самых эмоций, которые вы ранее получали от шопинга. Вариантов множество, но важно найти именно то, что подойдет вам.

— Последний шаг — постепенно и бережно по отношению к себе внедрять изменения в жизнь. Не нужно подгонять себя и требовать изменить в один день — это невозможно! — говорит Евгения Блискавка. — Потребуется время. Да, могут случаться откаты, но это нормально. Следует обязательно замечать изменения и отмечать победы. Можно вести учет рублей, отвоеванных в вашу пользу у шопинга. Хорошо найти себе поддержку на пути к изменениям: в семье, среди друзей, в группе единомышленников или со стороны специалиста. Те, кто действуют не в одиночку, быстрее и успешнее добиваются результата. Как только вы сможете спокойно относиться к покупкам 6—12 месяцев, можно будет констатировать безоговорочную победу над вредной финансовой привычкой!



Тест: причины импульсивных покупок



Тест: бергенская шкала шопоголизма

Вычет за спорт: как получить и почему это не всегда возможно

ЛЮБИТЕЛИ СПОРТА И ФИТНЕСА МОГУТ ВЕРНУТЬ ЧАСТЬ ДЕНЕГ, ПОТРАЧЕННЫХ НА АБОНЕМЕНТЫ, ЗА СЧЕТ НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА. МАКСИМАЛЬНО МОЖНО ПОЛУЧИТЬ 19 500 РУБЛЕЙ В ГОД. НО ТАКОЙ БОНУС ДОСТУПЕН КЛИЕНТАМ НЕ КАЖДОГО ФИТНЕС-КЛУБА И СПОРТЗАЛА. **ГДЕ МОЖНО ЗАНИМАТЬСЯ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ВЫЧЕТ ЗА СПОРТ, И КАК ВСЕ ОФОРМИТЬ** — ОБ ЭТОМ МЫ СПРОСИЛИ НАЛОГОВУЮ ИНСПЕКЦИЮ.

Условия для получения вычета

1. Наличие официального дохода, с которого уплачивается НДФЛ

Чтобы иметь право на вычет, нужно получать официальный доход, облагаемый по ставке 13 %, в том периоде, за который хотите оформить компенсацию.

2. Спортивная организация входит в специальный перечень

Клуб, зал или спортцентр, в котором занимаетесь, должен быть включен в перечень, утвержденный Министерством спорта РФ. Он формируется ежегодно не позднее 1 декабря и размещается на официальном сайте Минспорта. В Томской области на 2023 год в перечень включены всего 29 спортивных центров, из них 14 организаций и 15 предпринимателей.

Как оформить вычет на спорт

Вычет можно получить за свои спортивные занятия, а также за занятия детей до 18 лет — родных или усыновленных. Если хотите возвращать расходы на спорт в течение года, оформите вычет через работодателя. Сначала запросите у ФНС подтверждение права на

социальные налоговые вычеты (можно сделать через «Госуслуги»). А затем отнесите подтверждение вместе с остальными документами для вычета в бухгалтерию по месту работы. Работодатель не будет удерживать с вашей зарплаты НДФЛ, пока не исчерпается сумма компенсации за спортивные занятия.

Если хотите получить возмещение одной суммой по итогам года, подайте декларацию 3-НДФЛ, приложив все необходимые документы (тоже можно сделать на «Госуслугах»). Три месяца после подачи декларации отводится на проверку. Если ФНС по ее итогам примет положительное решение, в течение месяца компенсация поступит на указанный вами банковский счет.

Пакет документов

- Копия договора на оказание физкультурно-оздоровительных услуг;
- Платежные документы: чеки, квитанции, которые подтверждают, что вы платили за спортивные занятия заявленную сумму;
- Свидетельство о рождении ребенка, если вычет получаете за его занятия. Платежные документы должны быть оформлены на имя родителя.

ДЕТАЛИ

Требования к спортивной организации, за занятия в которой можно получить вычет

- Физическая культура и спорт выступают основным видом экономической деятельности (ОКВЭД).
- В штате работают сотрудники с профильным образованием не ниже среднего профессионального.
- Организация (или ИП) не состоит в реестре недобросовестных поставщиков товаров и услуг.

Чтобы попасть в перечень, организации (или ИП) нужно до 1 октября подавать соответствующие документы в орган исполнительной власти в области физической культуры и спорта субъекта РФ, на территории которого она осуществляет деятельность. В Томской области эта функция возложена на региональный Департамент спорта.

ЦИФРА

> 3 000 000 руб.

выплатили в 2023 году (за 2022 год)
жителям Томской области за физкультурно-оздоровительные услуги.



Перечень спортивных организаций в Томской области для получения вычета



Налоговые вычеты: сколько и за что можно вернуть в 2024 г.



Расхламление: как навести дома порядок и создать уют

РАСХЛАМЛЕНИЕ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ПРО ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ ЛИШНИХ ВЕЩЕЙ, НО И ПРО СОСТОЯНИЕ УМА. **КОГДА В НАШЕМ ПРОСТРАНСТВЕ НЕТ НИЧЕГО ЛИШНЕГО, МЫ ЧУВСТВУЕМ СЕБЯ КОМФОРТНЕЕ И СПОКОЙНЕЕ.** О ТОМ, КАК СОЗДАТЬ У СЕБЯ ДОМА (А СЛЕДОВАТЕЛЬНО, И В ГОЛОВЕ) ПРОСТРАНСТВО, ГДЕ ЦАРЯТ ПОРЯДОК И УЮТ, ПОГОВОРИЛИ С ПСИХОЛОГОМ-КОНСУЛЬТАНТОМ АЛИНОЙ БЫКОВОЙ.



Почему важно расхламляться

— Внешний беспорядок тесно связан с беспорядком внутренним, — отмечает Алина. — Один из моих учителей психологии говорил, что по беспорядку обуви в прихожей можно понять, что творится в голове у человека. Захламление пространства может вызвать чувство стресса, тревоги. Это мешает эффективной работе, нарушается концентрация, человеку становится сложно организовать свои мысли и действия. В голове может возникать ощущение хаоса.

Организуя свое пространство, мы можем повысить продуктивность, улучшить настроение, снизить уровень стресса и тревоги. Мы буквально освобождаем место для новых вещей и идей в нашей голове, а также обретаем чувство контроля над своей жизнью. Поэтому порядок дома напрямую влияет на внутреннее состояние и психологическое благополучие.

Основные причины беспорядка в доме

- Нехватка времени и энергии. Работа, учеба, воспитание ребенка — все это обстоятельства, которые могут препятствовать своевременной уборке.
- Неумение организовывать пространство.

- Стресс, тревожность, другие эмоциональные проблемы.
- Отсутствие поддержки со стороны близких: кто-то из членов семьи навел порядок, а остальные следом намусорили.
- Отсутствие чувства ответственности за порядок.

Эпицентры хлама в доме

Алина Быкова выделяет пять основных зон, которые рискуют стать захламленными: коридор, гостиная, кухня, спальня и ванная комната — можно сказать, что весь дом. В каждом из этих помещений есть свои источники беспорядка.

Коридор:

- неубранная обувь;
- вещи, оставленные «на 5 минут» (например, ключи на комод или небрежно брошенный шарф).

Кухня:

- грязная посуда;
- полотенца, салфетки, оставленные где придется.

Гостиная:

- собранное и положенное на диван белье;
- вещи, оставленные гостями.



Куда сдать сломанную технику



Куда в Томске отдать ненужные вещи

Спальня:

- оставленная после сна пижама, незаправленная кровать;
- неубранные аксессуары.

Ванная:

- косметические средства, которыми редко пользуются;
- упаковки от уходовых товаров;
- старые полотенца, которые лежат и не используются.

Основные составляющие порядка в доме

— Важно постоянно поддерживать чистоту, — говорит Алина. — В это входит регулярная уборка, вовремя утилизированный мусор. Вещи должны не просто лежать на стуле или диване, а должны быть убраны в шкаф/комод. Ваше пространство должно быть функциональным: чтобы все необходимые вещи лежали под рукой и их легко можно было убрать на место. Например, расположите полотенце в ванной комнате недалеко от раковины и вам не придется постоянно вытирать брызги с пола. Расставьте мебель по дому так, чтобы не запинаться об нее.

Если же говорить не только про порядок, но и про уют, то тут все индивидуально. Но среди основных составляющих уюта Алина выделяет наличие занавесок, мебели с мягкой обивкой и, конечно, достаточного освещения. Приятный аромат в доме тоже имеет немаловажное значение. Его можно поддерживать, например, с помощью аромадиффузоров, свечей и аромасаше. Влажная уборка тоже влияет на качество воздуха — после избавления от пыли легче дышать.

К составляющим уюта Алина добавляет и регулярную заботу о самом доме: обновление интерьера или ремонт. Если цвет стен или обои вам неприятны, вы вполне можете чувствовать себя некомфортно и даже угнетенно в собственном доме.

Принципы хранения вещей в доме

После избавления от всего лишнего надо правильно организовать все необходимое и оптимизировать пространство. Как это сделать?

1. Не складывайте вещи, используйте вешалки. Лучше использовать вешалки в шкафу — напольные могут вызывать визуальный шум.
2. Используйте крючки на дверях или выдвижные полки для сушки вещей или полотенец.
3. Прячьте провода. Их можно собрать клипсами, спрятать в специальный короб или же укоротить.
4. На кухне используйте контейнеры для хранения.
5. Выделите и подпишите коробки для вещей, которыми редко пользуетесь. Так вы будете понимать, что и где находится, и не будете играть в «Тетрис» из коробок.
6. Группируйте и храните предметы по общим признакам. Например, инструменты в одном месте, губка и краска для обуви — в другом, бокалы — в третьем.

Какие вещи точно нужно выбрасывать

- Старая и ненужная одежда. Если вы не носили вещь в течение сезона или нескольких, от нее лучше избавиться.
- Пустые коробки, упаковки от продуктов или бытовой химии лучше выкинуть сразу после использования.
- Старая и неиспользуемая косметика. Просроченная косметика или дорогой тональный крем, который вам не подошел, но который жалко выбрасывать, — от всего этого стоит избавиться.
- Сломанная электроника. Вышедшие из строя телефоны, планшеты, зарядные устройства занимают место.
- Неактуальные бумаги, квитанции.
- Подаренные вещи, которые не доставляют вам радости.
- Любые вещи, которые не служат по назначению и портят общий вид вашего дома.



РАЗБОР

текст:
Андрей РУБЛЁВ

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОЯ

Заказ приехал!

Как работают ПВЗ Wildberries, во сколько обходится открытие и содержание пункта и можно ли на этом зарабатывать

ПУНКТ ВЫДАЧИ ЗАКАЗОВ (ПВЗ) — НАПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСА, КОТОРОЕ СТАНОВИТСЯ ВСЕ АКТУАЛЬНЕЕ. СРАВНИТЕЛЬНО НЕБОЛЬШИЕ ВЛОЖЕНИЯ И МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ДЕЛАЮТ ЕГО ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ. МЫ **СОСТАВИЛИ ПОШАГОВУЮ ИНСТРУКЦИЮ ПО ОТКРЫТИЮ ПВЗ WILDBERRIES.**

В КАЧЕСТВЕ ЭКСПЕРТОВ ВЫСТУПИЛИ ТОМИЧИ АЛЕКСЕЙ И ЮЛИЯ, КОТОРЫЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ОТКРЫЛИ СОБСТВЕННЫЙ ПВЗ. СКОЛЬКО ОНИ ЗАРАБАТЫВАЮТ И С КАКИМИ ТРУДНОСТЯМИ СТАЛКИВАЮТСЯ — ЧИТАЙТЕ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

Кто такой собственник ПВЗ

Бизнес на пункте выдачи заказов построен на передаче товара, купленного на маркетплейсе, от продавца покупателю. Заказ доставляют в пункт выдачи, выбранный потребителем. Адреса ПВЗ отображаются у покупателя в личном кабинете при оформлении заказа. Самое главное для потенциального собственника ПВЗ — понимать механизм и порядок действий при открытии бизнеса.

— То, что предлагали нам в интернете в качестве туториала (пошаговая инструкция — прим. ред.), было дорого и не вызывало доверия в плане практической пользы, — рассказывает Алексей. — Контакты с собственниками похожего бизнеса результата не принесли — кто же захочет обучать конкурентов и делиться потенциальным заработком? Поэтому нам все пришлось изучать самостоятельно — сначала по роликам на YouTube, а потом на собственных ошибках. Однажды к нам на работу устроился сотрудник, узнал все тонкости и нюансы бизнеса и открыл собственный ПВЗ. И такое бывает тоже.

Создаем заявку

Чтобы открыть ПВЗ Wildberries, нужно зарегистрировать юридическое лицо — ИП или ООО. Предприниматель без образования ЮЛ или самозанятый не может осуществлять такую коммерческую деятельность. ИП открыть проще: не придется платить повышенный налог, не требуется большой пакет документов для регистрации, проще подавать ежегодную налоговую отчетность. Статус ООО понадобится, если вы решите открыть сеть ПВЗ или доставлять заказы курьером.

Подать заявку на открытие ПВЗ можно через приложение WBPoint. После



одобрения заявки необходимо внести 50 000 рублей гарантийного взноса. Подробнее с условиями взаимоотношения с площадкой и ответственностью сторон можно ознакомиться в договоре оферты. Не забываем про первоначальный капитал — вам понадобятся деньги на расходы.

— На момент открытия нашего ПВЗ (2 года назад — прим. ред.) мы потратили около 200 000 рублей. Сюда вошли арендные платежи, обустройство помещения, покупка мебели и специального оборудования — системы видеонаблюдения, компьютера, сканера штрих-кода.



Выбираем локацию

Расположение ПВЗ — решающий фактор успеха будущего предприятия. В Томске открыто порядка 70 ПВЗ Wildberries. Желательно, чтобы пункт был расположен в местах работы или проживания населения, находился на пешеходном или автомобильном трафике, имел парковку и удобный вход.

Близость ПВЗ к месту жительства покупателя может стать главным критерием: удобнее забрать габаритный заказ рядом с домом. Скорость обслуживания и высокий рейтинг точки тоже могут заинтересовать потребителя — зачем стоять в очереди и тратить драгоценное время на ожидание? Поэтому потенциал у спальных районов и мест проживания студентов все еще очень высокий.

— Мы выбрали нестандартную локацию — Черемошники, — говорит Алексей. — Здесь неохотно покупают квартиры, не водят экскурсии для туристов и не устраивают прогулки выходного дня. Но ведь и на Черемошниках многие делают заказы на маркетплейсах. А пунктов выдачи возле дома нет. Жителям приходится посещать ПВЗ в других районах, что отнимает много време-

ни и сил. Поэтому решили открыться в этой части города.

Снимаем помещение

Коммерческой недвижимости, соответствующей требованиям Wildberries, в Томске не так уж много. Стоимость аренды подходящего помещения — от 2 000 руб./м².

Требования к помещению:

- Расположение на первом этаже первой линии;
- удобный вход для посетителей;
- есть возможность для беспрепятственной разгрузки товара;
- соблюдены требования пожарной безопасности;
- достаточная площадь для хранения заказов и приема посетителей.

В крупных городах площадь помещения ПВЗ должна быть не меньше 70 м², в остальных — не менее 50 м². Однако на данный момент появилась возможность открывать в приоритетных зонах пункты выдачи площадью 30—35 м².

Для удобства пользователей маркетплейс создал специальную карту с цветовой разметкой, где обозначено, какие места доступны для открытия ПВЗ, а какие уже заняты. Здесь же можно рассчитать площадь помещения, расходы, потенциальное количество посетителей и прибыль. Готовый бизнес продается через аукционные торги на официальном сайте Wildberries.

— Мы хотим открыть еще несколько ПВЗ, но найти подходящее помещение очень сложно. Арендодатели прекрасно осведомлены об этом и осознают ценность своих вариантов, подходящих под запросы собственников ПВЗ. Поэтому цены поднимают на порядок. Желающих снять все больше, а достойных вариантов все меньше. За 30 м² площади, соответствующей требованиям Wildberries, просят более 60 000 рублей — это почти в два раза дороже

арендной ставки других коммерческих помещений.

Делаем ремонт

После одобрения заявки со стороны маркетплейса можно приступать к ремонту помещения согласно брендбуку. Помещение должно отвечать требованиям санитарной безопасности, иметь ресепшн, минимум две примерочные зоны (тумба, пуф, коврик), складскую зону со стеллажом. Обязательное условие — брендированная стена с логотипом маркетплейса. Помещение должно иметь отдельный вход (если находится в многоквартирном доме) и фирменную вывеску. Wildberries может подарить вывеску собственникам, открывшим ПВЗ в приоритетной (фиолетовой) зоне карты на территории России и Белоруссии. Активация пункта возможна только при полном соблюдении условий брендбука, а наличие установленной и подключенной вывески в нем прописано. Ремонт помещения может стать одной из основных статей расходов при открытии ПВЗ. Ремонт 50 м² в Томске (с учетом материалов) обойдется в 200—300 тысяч рублей.

— Мы решили сэкономить в этой части бюджета и переобустроить помещение самостоятельно, так как наш компаньон — специалист в области строительства. Трудозатраты на переоборудование были существенными: то, что мы взяли в аренду, пришлось полностью менять и перестраивать, — вспоминает наш собеседник.

Набираем сотрудников

Кадровый вопрос — один из насущных для собственника ПВЗ. Сотрудники должны быть оформлены по закону, с соблюдением всех норм и правил. Работодатель (собственник ПВЗ, не Wildberries) обеспечивает условия труда, график с выходными и достойную



оплату. Очень ценится опытный и квалифицированный сотрудник пункта выдачи: честный, исполнительный, стрессоустойчивый. Таких кандидатов найти очень сложно. Люди «перегорают», не справляются с потоками негативных эмоций посетителей или просто не выполняют должным образом свою работу. Это приводит к ухудшению качества работы ПВЗ и уменьшению прибыли.

— Пункт выдачи заказов не несет ответственности за качество товара. Не устраивает покупка — маркетплейс предоставляет возможность связаться с продавцом и помогает потребителю реализовать его права. Но сотрудник в пункте выдачи не имеет отношения к проблеме купленного продукта, он может лишь оформить возврат и обеспечить отправку товара. Поэтому персонал у нас меняется раз в полгода, можем с уверенностью сказать, что это одна из сложных профессий, — поясняет Алексей.

Зарабатываем рейтинг и тренируем стрессоустойчивость

Оценка и рейтинг пункта влияют на количество посетителей. Поскольку сотрудник непосредственно контактирует с покупателями, могут возникать вопросы эмоционального и психологического характера. На ПВЗ иногда происходят и нестандартные ситуации.

— Бывают случаи, когда покупатель хочет схитрить и повернуть подлог в прямом смысле этого слова: подкладывает в присланную с маркетплейса коробку другой (некачественный или использованный) товар и оформляет возврат, — рассказывает владелец ПВЗ. — Недавно был крупный заказ — в пункт доставили солнцезащитные очки известного бренда. Общая сумма составила почти 50 000 рублей. Покупатель после примерки в кабинке за закрытой шторкой сообщил, что товар ему не подходит и он просит вернуть его обратно продавцу. Вот только очки в коробке были уже совершенно другие, более дешевые и бывшие в употреблении. Пришлось обратиться на это внимание недобросовестного граждани-

на и решить проблему, не прибегая к помощи правоохранительных органов.

Разрешение споров и конфликтов

Для объективной оценки происходящего на территории ПВЗ правила маркетплейса обязывают предпринимателя устанавливать видеонаблюдения. Это поможет решить спорную ситуацию и исключить разбирательства и штрафные санкции.

— Мы взяли на себя жесткое обязательство — действовать строго в рамках установленных правил. Вскрываем товар только под камерами видеонаблюдения, чтобы все возможные доказательства были зафиксированы. Это сложно и требует постоянного обучения и контроля за сотрудниками. Но такая позиция обеспечивает нашу финансовую безопасность и не дает повода обвинить ПВЗ в том, чего мы не совершали. Честность, открытость, прозрачность — правила, от которых мы не намерены отступать, — говорит Алексей.

Считаем ежемесячные расходы

Ежемесячные расходы складываются из арендной платы, зарплаты сотрудников (которую предприниматель определяет самостоятельно), коммунальных платежей и затрат на расходные материалы — скотч, маркеры, бытовую химию. Сумма расходов будет зависеть от площади ПВЗ, от того, в аренде или собственности находится помещение, и от количества нанятых сотрудников. На содержание ПВЗ в Томске уходит 100—250 тысяч рублей в месяц.

Сотрудники получают достаточно хорошо — 1 500—2 000 рублей за смену. Расход на зарплату может быть и больше, если перед праздниками или распродажами ПВЗ увеличит количество работников.

— Работа должна быть быстрой, четкой — мы хотим, чтобы клиент остался доволен посещением нашего пункта. От того, как часто клиент будет к нам возвращаться и какую поставит оценку, зависит наш заработок, — поясняет владелец ПВЗ.

Получаем прибыль

В зависимости от товарооборота на точке высчитывается и начисляется прибыль. Потенциальный собственник ПВЗ может просчитать возможный доход с помощью калькулятора зон на официальном сайте компании.

— В среднем наша выручка составляет 150—200 тысяч рублей в месяц. Причем только в этом году, а весь первый год после открытия мы работали либо в ноль, либо в минус. Хорошо, что у нас был параллельный бизнес, который помог закрыть финансовые потребности и не бросить ПВЗ на первоначальном этапе, хотя такие мысли были. Но супруга удержала от скоропалительного решения, — делится Алексей.

Перспективы рынка

Рынок розничных покупок в интернете постоянно развивается. Совокупный объем трат россиян на маркетплейсах в 2023 году увеличился в 1,5 раза по сравнению с предыдущим годом. А с приходом на рынок поставщиков из Китая объем продаж может вырастикратно.

— Мы практически отказались от покупок в офлайн-магазинах и все для своей семьи заказываем через интернет. Это очень удобно: можно примерить, оценить вещь, принять решение о приобретении и взвесить все за и против. Если товар не подошел, сдать его обратно и быть уверенным в гарантированном возврате уплаченных средств.

Поддержка и помощь

Для своих партнеров Wildberries обеспечивает постоянную поддержку через специальный чат в Telegram. В нем можно всегда найти ответ на интересующий вопрос, разрешить спорную ситуацию или обратиться за помощью. Компания заинтересована в развитии сети и бережно относится к вопросам взаимодействия. Также можно обратиться в раздел «Вопрос-ответ» на официальном сайте.

Цифровая гигиена: как безопасно покупать и платить онлайн

Покупайте у официалов

Пользуйтесь официальными маркетплейсами и онлайн-магазинами с гарантиями и четкими правилами.



Осторожно относитесь к большим скидкам

Не доверяйте слишком большим скидкам. Это могут быть мошенники.



Не передавайте никому секретные данные карты

Никогда не сообщайте CVV/CVC-код карты.



Внимательно оформляйте покупки

Проверяйте товары в корзине перед оформлением заказа.



Платите с сайтов с защищенным соединением

Убедитесь, что сайт имеет замочек в адресной строке и префикс https в адресе.



Заведите отдельную карту для покупок в интернете

Выпустите виртуальную карту для онлайн-покупок и переводите на нее только необходимую сумму.



Будьте бдительны на сайтах объявлений

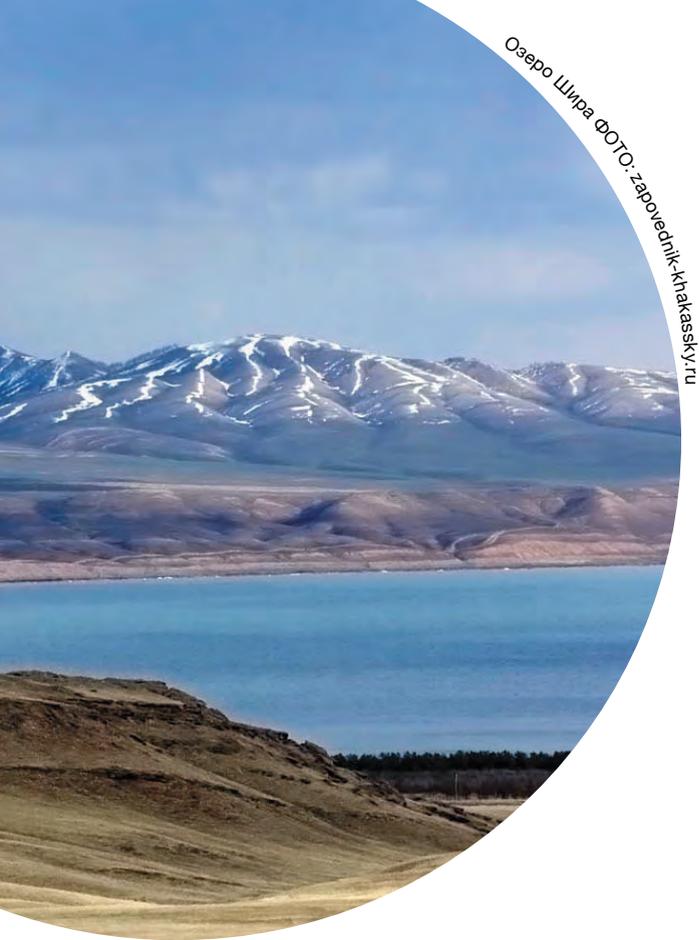
Используйте наличные или перевод по номеру телефона при передаче товара, общайтесь только через сайт.



Используйте для онлайн-платежей только закрытый вайфай

Избегайте открытого Wi-Fi для онлайн-платежей; используйте мобильный интернет при необходимости.





Что посмотреть

Прежде всего уникальные озера Хакасии. Здесь их около 1 000 — соленые, пресные, маленькие и большие. Ко многим озерам сложно добраться даже в сезон, другие пересыхают летом, образуя солончаки, наибольшей популярностью пользуются лишь некоторые из них. Увидеть панораму озер и выбрать место для отдыха можно с Солдатской горы (Семиозерки). На горе есть комфортная беседка, качели и информационный стенд для первого знакомства с местностью.

Ши́ра

Один из самых больших водоемов региона, расположенный рядом с одноименным поселком. Вода в озере слабосоленая, не горчит и не доставляет дискомфорт при попадании в глаза. Берега песчаные и пологие, с удобными спу-

сками для купания. Целебна и вода озера Ши́ра, и иловая грязь, поэтому место привлекает множество туристов. По берегам озера много турбаз и кемпингов, а курортный комплекс «Озеро Ши́ра» специализируется именно на водолечении.

Иткуль

Чистейшее озеро республики, которое питает питьевой водой ближайшие населенные пункты. Озеро находится на территории Хакасского заповедника, в его водах обитают редкие виды рыб и водорослей, а на берегу — животные и птицы, многие из которых занесены в Красную книгу. Мест для отдыха здесь не так много: с одной стороны озеро окружено лиственным лесом, а с двух других его заболачивают впадающие реки. Поэтому остановиться можно либо в кемпингах с платным

ПУТЕШЕСТВУЕМ С «ВЛФ»

Озера Хакасии

Что посмотреть, где остановиться и как развлекаться

В ХАКАСИЮ ЕДУТ, ЧТОБЫ УВИДЕТЬ **УНИКАЛЬНЫЕ ПРИРОДНЫЕ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ**, ПОКУПАТЬСЯ В ОЗЕРАХ, УКРЕПИТЬ ЗДОРОВЬЕ И ОТДОХНУТЬ ОТ ГОРОДА. ЗДЕСЬ ДЛЯ ЭТОГО ЕСТЬ ВСЕ УСЛОВИЯ. РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ ОБЗОРЕ О ТОМ, ЧТО ЖДЕТ ТУРИСТОВ В ЭТОМ КРАСИВОМ УГОЛКЕ СИБИРИ, КАК ТУДА ДОБРАТЬСЯ, ГДЕ ОСТАНОВИТЬСЯ И КУДА СХОДИТЬ НА ЭКСКУРСИЮ.

текст:
Андрей РУБЛЁВ



вездом, либо в частных гостевых домах. Вход на пляж в дневное время бесплатны для всех посетителей.

Тус

Название переводится с тюркских языков как «соль». Это самое соленое озеро региона. Вода на вкус даже скорее горькая, поэтому купаться рекомендуется с особой осторожностью. Концентрация минеральных веществ может достигать в зависимости от сезона до 275 граммов на литр воды! Нырять в такой воде совершенно не получится — она выталкивает тело, как поплавок. А вот полежать на волнах озера могут даже те, кто совсем не умеет плавать.

Вода озера и грязь с его дна обладают полезными свойствами и помогают при заболеваниях сердечно-сосудистой, нервной и костно-мышечной систем, при кожных болезнях, укрепляют иммунитет. Правда, нужно успеть в короткий купальный сезон, температура воды достигает комфортных показателей только в июле-начале августа.

Белё

Уникальное озеро, состоящее из двух частей, соединенных узкой протокой. В одной части вода пресная, а в другой — соленая. Озеро Белё — крупнейший водоем Республики Хакасия, оно же бьет рекорды по посещаемости туристами. У водоема пологие песчаные берега с удобным входом в воду, безопасное ровное дно и спокойная озерная гладь — рай для отдыхающих.

ФОТО: Юлия ФАЛЛЕР



Чем заняться

Рыбалка

Во многих озерах водятся кета и форель. Можно самостоятельно найти место для ловли, однако проще и эффективнее воспользоваться услугами специальных ферм. Здесь за небольшую плату предложат снасти, наживку и комфортное место для рыбалки. А после улов можно приготовить и съесть в специально оборудованной барбекю-зоне.

Экстрим

Кроме всевозможных бань, парилок, серфинга, кайтинга и прочих активностей на открытой воде есть и более серьезные развлечения. Тумский провал был открыт известным российским путешественником Юрием

Сенкевичем в 90-х годах прошлого века. Провал образовался в ходе взрывных работ на месте добычи полезных ископаемых. В диаметре он имеет около 200 метров, а до воды — 125 метров. Для слабонервных есть спокойная смотровая площадка, с которой можно изучить достопримечательность. Развлечения предусмотрены на любой вкус — от тарзанки и заплыва до дайвинга в бирюзовой прозрачной воде.

История и этнография

На территории Хакасского заповедника любознательный турист найдет много интересного. На горе Чалпан сохранились остатки древней крепости Све с наскальными надписями и

петроглифами. В 1978 году ученые нашли заимку отшельников-старообрядцев Лыковых, которые больше полувека жили вдали от цивилизации. На территории Ширинского археологического парка воссоздана стоянка первобытного человека, а посетители могут спуститься в скальные пещеры с оригинальными рисунками времен палеолита.

Можно пройти Тропой предков — это пешеходный маршрут по скалистой местности вдоль реки Белый Июс. Именно здесь была обнаружена древнейшая стоянка первобытного человека на территории Сибири. В гротах до сих пор сохранились наскальные рисунки и рунические надписи, сделанные охрой.



Тропа предков ФОТО: ohota-kaluga.ru

Страусиная ферма
ФОТО:
zimutour.ru



Как добраться

Проще всего до хакасских озер добраться на автомобиле. Расстояние от Томска (640 км) можно преодолеть не более чем за 10 часов. По пути есть заправки, кафе и места стоянки с душем и туалетами.

Есть автобусы, которые ходят только в сезон и начинают курсировать примерно в июне. Здесь каждый перевозчик сам принимает решение о ценообра-

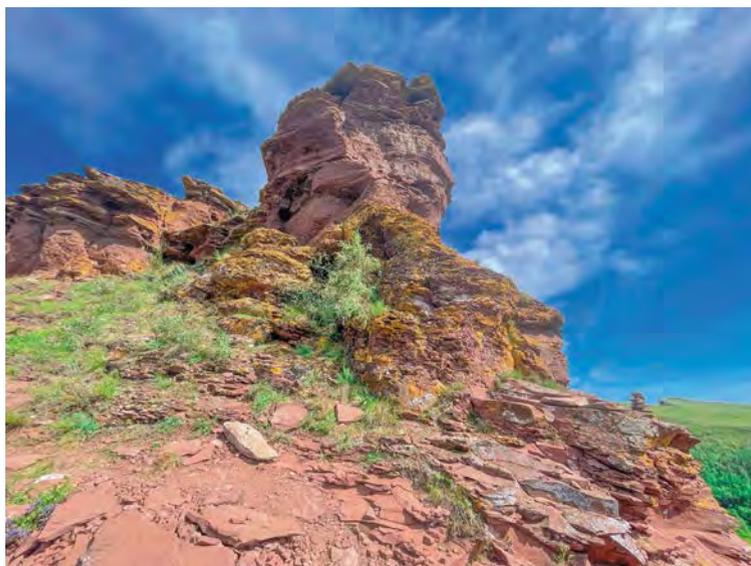
зовании и датах поездок по маршруту Томск—Шира. Ориентировочная стоимость — 2 500 руб./чел. В остальное время года можно воспользоваться услугами частных такси на легковых автомобилях или микроавтобусах, цена — от 1 500 руб./чел.).

Можно приобрести составной маршрут, если есть желание посмотреть Ачинск. Добраться из Томска до Ачинска можно на

автобусе за 1 774 руб., а от Ачинска до Ширы за 1 133 руб. Или авиаперелетом из Томска в Абакан с пересадкой в Красноярске, а дальше автобусом. Правда, маршруты выйдут уютными и немного затянутыми по времени. Но если вам нравится путешествовать — почему бы и нет? Тем более что Красноярск очень интересный город.



ФОТО: Юлия ФАЛЛЕР



Где остановиться

В районе хакасских озер есть туристические комплексы с развитой инфраструктурой, собственными бассейнами, грязелечебницами и полным пансионом. Курорт «Озеро Ширы» предлагает вполне демократичные цены — от 1 540 руб. с человека.

Кемпинг на побережье, где есть место для стоянки автомобиля, установки палатки и раз-

ведения костра, стоит от 500—600 руб. с машины. Либо установлена фиксированная цена за пребывание 1 человека. Здесь можно принять душ, пожарить шашлыки, воспользоваться туалетом или заказать дополнительные услуги — рыбалку, прогулку на лодке или катание на квадроциклах.

Большой выбор жилья предоставляют местные жители в частных усадьбах на площад-

ках типа «Авито». Как правило, цены вполне приемлемые, но качество жилища может быть на уровне дачного домика. Поэтому перед бронированием обязательно свяжитесь с хозяином и запросите реальные фотографии. А также почитайте отзывы постояльцев.

Что попробовать в Хакасии

«Не ожидать многого и искренне восхищаться тем, что получаешь» — девиз, пожалуй, каждого отдыхающего в Республике Хакасия.

Кафе традиционной кухни Хакасии «Перевал»

Ширинский район, с. Малая Сяя, ул. Советская, 42

Кафе расположено в живописном месте с видом на горы. В меню такие блюда, как мюн, харбан, салат из папоротника, котлеты из конины, вяленая баранина, чай из местных трав, конфеты из талгана. Есть детская игровая. Средний чек — 750 руб.

Пиццерия «Товарищ Сухов»

пос. Жемчужный

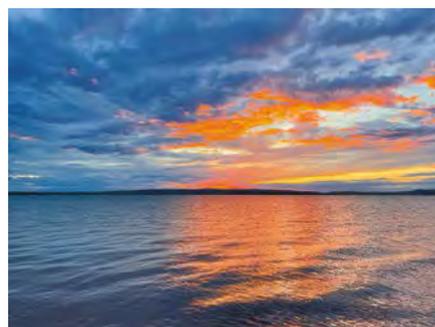
Здесь вам предложат большой выбор сытных блюд из основных кухонь мира. «Том Ям», большие и сочные хинкали, шашлык и всевозможные колбаски, приготовленные на гриле, прохладительные напитки. Из минусов, отмеченных гостями, — отсутствие безналичного расчета и скромный интерьер заведения. Средний чек — 800 руб.

Столовая «Удача»

пос. Жемчужный

Большой ассортимент стандартных блюд («первое, второе и компот») не оставит голодным ни одного посетителя. Средний чек — от 370 руб.

ФОТО: Юлия ФАЛЛЕР



Выходные в Красноярске: куда сходить и что посмотреть

Из шоурума — на Wildberries: как вывести свой бренд на маркетплейс

ТОМСКИЙ БРЕНД ОДЕЖДЫ SOLOHA.SOLOHA ВЫШЕЛ НА МАРКЕТПЛЕЙС С ПЛАТЬЯМИ-КОМБИНАЦИЯМИ В ДВУХ РАЗМЕРАХ И НЕСКОЛЬКИХ ОТТЕНКАХ. СЕЙЧАС У МАРКИ ПОЛНОЦЕННАЯ РАЗМЕРНАЯ ЛИНЕЙКА И ПОКУПАТЕЛИ ПО ВСЕЙ РОССИИ И В СТРАНАХ СНГ. **КАК ТОМИЧИ СТРОИЛИ СВОЮ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И РАЗВИВАЛИ ЕЕ НА WILDBERRIES**, «ВЛФ» РАССКАЗАЛА СОВЛАДЕЛИЦА БРЕНДА ДИАНА РУКАВИШНИКОВА.

беседовала:

Евгения ЗУЕВА

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОИНИ



От идеи к бренду

Запустить бизнес, связанный с женской одеждой, Диана Рукавишникова предложила Юлии Сливкиной весной 2018 года. На тот момент обе были в декрете и дружили семьями. Подруги вложили в дело собственные средства — по 250 000 рублей — и открыли небольшой магазин в Томске. Закупили оптом готовые изделия у разных российских брендов и начали продавать.

— Все заработанные средства мы пускали в бизнес, — рассказала Диана. — Из сотрудников были только консультанты в шоуруме, остальное мы все делали сами: носили тяжелые вещи на съемки, снимали на телефон, отвозили платья в курьерские службы, вели социальные сети. Так мы работали около года. У нас были клиенты, и все шло неплохо.

В 2019 году Диана и Юлия решили попробовать выпустить свои изделия под брендом SOLOHA.SOLOHA. Нашли в Томске небольшой цех, разработали модели и заказали ткани на деньги из оборотных средств.

— Было страшно начинать что-то новое. Думали: продадим или не продадим? Ткань стоила очень дорого, и мы заказывали немного — 6—10 метров на 3—5 платьев, — вспоминает Диана. — Мы придумали и отшили свою топовую модель — платье-комбинацию из матовой костюмной ткани. Продажи пошли, но нам этого было мало. Оказалось, что выпуск каждый сезон новой капсулы одежды — это не для нас: как нам в Томске это все продавать? И вообще, хотелось уже зарабатывать деньги, а не только вкладывать. Все шло к тому, чтобы уйти в онлайн.

Выход на новый уровень

В декабре 2020 года Диана и Юлия закрыли магазин и зарегистрировались на Wildberries: там было больше поставщиков и покупателей одежды, чем на Ozon. Девушки отправили на продажу все остатки продукции из магазина, а первые деньги с продаж снова вложили в пошив и ткани.

— Первые заказы пошли сразу, но их было мало: мы сделали поставку товара на

склад в Новосибирске, который захватывает только Сибирь, а основные покупатели — это центральная часть страны. Поэтому вскоре мы сделали поставку в Москву. Сейчас у нас поставки каждую неделю на 2—3 склада WB, наши изделия рассортированы по всей стране — для более быстрой доставки до клиента.

На старте разобраться с аналитикой и рекламой на WB помог муж Дианы: он составил характеристики товаров, добавил ключевые фразы для SEO, протестировал разные виды рекламы. Через 2 месяца они вышли на 1 млн рублей в заказах, а еще через месяц продали платья на 1 миллион рублей.

— Наши платья-комбинации — это скорее сезонный товар, высокие продажи приходятся на весну-лето. Но теперь мы не так зависим от сезонности: мы шьем брюки, пиджаки, юбки, а наши вязаные изделия успешно продаются круглый год. Сейчас мы шьем для большего числа потребителей из разных городов страны, но при этом работаем «вглубь» карточки: делаем несколько моделей в нескольких размерах и цветах. Большая емкость рынка и быстрый выход на него — безусловные плюсы маркетплейса. Ткани томички закупают теперь без посредников, сразу большими партиями. Продукцию томского бренда SOLOHA.SOLOHA заказывают в России, Беларуси, Казахстане, Армении. Годовой оборот бренда — около 90 млн рублей. Около 40 % из оборота уходит на расходы, связанные с маркетплейсом:

- 24 % с продаж — комиссия WB для этой категории товаров (списывается автоматически);
- от 500 000 руб. в месяц — расходы на логистику (доставка на склады и клиентам WB);
- около 200 000 руб. — хранение на складе;
- 60 копеек с каждой единицы продукции — на маркировку «Честный знак» (уникальный штрих-код);
- от 150 000 руб. в месяц — расходы на внутреннюю рекламу на WB.

Ткани закупаются в среднем один раз в 2 месяца на сумму от 2 млн руб. Пошив идет непрерывно, и на него расходуется около 1 млн руб. в месяц.

Около 300 000 руб. в месяц идет на зарплату сотрудникам. Первая сотрудница появилась в 2021 году, сейчас она уже директор бренда. Еще в команде есть главный менеджер, второй менеджер, ассистент и другие сотрудники — часть в офисе, часть на аутсорсе.

— Бизнес, в частности торговля на маркетплейсе, — это живой организм. Даже в выходной день невозможно поставить все на паузу, — говорит Диана. — Каждый день приходят отзывы и вопросы, которые нельзя оставить без внимания. Тут же фабрика отдает изделия, это все нужно упаковать и промаркировать, — объясняет Диана.

В этом году бренд расширяет линейку: появятся джинсы, сумки и больше вязаных изделий. В планах работа с Lamoda и Ozon.

— Ozon пытается стимулировать поставщиков одежды выйти к ним: сейчас комиссия всего 13 %, более низкие расходы



на логистику и хранение. Мы уже были там представлены, но не пошло с одеждой. Возможно, выйдем позже.

■ Подводные течения и острые углы

— Если идете продавать на маркетплейс, будьте сразу готовы к большим расходам на рекламу, логистику, маркировку и прочее, — предупреждает собеседница. — Сейчас регистрация на WB тоже платная — 10 000 руб. Важно помнить и то, что это чужой бизнес: чтобы не продавать в минус, надо быть в курсе правил игры, которые меняются постоянно.

Еще одна известная тема — конкуренты демпингуют цены. Когда мы выходили в онлайн, ни у одного поставщика не было платьев-комбинаций из матовой костюмной ткани — все были шелковые. Если вы откроете WB сейчас, то увидите такие у многих. Они стоят дешевле, сшиты по нашим же лекалам, но из тканей низкого качества. Некоторые поставщики в сезон быстренько закидывают деньги, продают, собирают сливки и уходят. Но для развития бизнеса и продвижения своего бренда такое не подходит. И это точно не про нас. Мы рассчитываем на долгий срок, хотим, чтобы люди нас видели и знали, и работаем над этим.

Чтобы быть на первых позициях в поисковой выдаче, нужно прикладывать много усилий и проявлять активность. Не только вкладываться в рекламу на WB, но и распределять свой товар по складам на территории страны. Правда, точный алгоритм маркетплейса, по которому можно попасть в топ выдачи, не известен. Поэтому стоит выполнять все условия площадки и делать все, чтобы о бренде узнали, — говорит Диана.

СОВЕТ

Как подготовиться к открытию магазина на маркетплейсе

Несколько советов от Дианы Рукавишниковой:

■ Подготовьте стартовый бюджет — от 300—500 тысяч, в зависимости от товара;

■ при выборе площадки сравните условия по комиссии, логистике и хранению;

■ проанализируйте выбранную нишу и просчитайте основные цифры (себестоимость, логистика и другие) в самом начале;

■ идите туда, где ваша ниша более востребована и развивается;

■ развивайте свой бренд также через другие каналы продаж;

■ на начальном этапе не стоит распыляться на несколько площадок, лучше закрепиться на одной и потом масштабироваться;

■ постоянно прикладывайте усилия, чтобы ваши товары стабильно оставались в лидерах: ежедневно выполняйте рутинные задачи по продвижению товаров, оперативно реагируйте на любые изменения в условиях работы с Wildberries, берите на себя ответственность за принимаемые решения, анализируйте собственные ошибки и делайте из них выводы.

— Помните, путь к успеху на Wildberries — это не только взлеты, но и падения. Только постоянный труд, быстрая реакция и готовность учиться на своих ошибках позволят вам добиться желаемых результатов.

текст:

Юлия
КРИВОКРАСОВА



И С Т О Р И Я

«Самокат» по-купечески: как доставляли товары в царской России

ЗАКАЗ ПРОДУКТОВ И ПОКУПОК С ДОСТАВКОЙ ДО ДВЕРИ ДОМА В ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПРОЧНО ВОШЕЛ В ОБИХОД ОБЫЧНЫХ РОССИЙСКИХ СЕМЕЙ. НАМ УЖЕ НЕ КАЖЕТСЯ ИЗЛИШЕСТВОМ ДОСТАВКА ГОТОВОЙ ЕДЫ ИЛИ РЕДКОГО ТОВАРА, КОТОРЫЙ НАМ ПРИВЕЗУТ ПРЯМО ДО ПОДЪЕЗДА ИЗ ДРУГОГО РЕГИОНА. НО И ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ ЦАРСКОЙ РОССИИ ТАКОЕ БЫЛО ОБЫЧНЫМ ДЕЛОМ. КАКОЙ СЕРВИС ПРЕДЛАГАЛИ ПРОДАВЦЫ СВОИМ ПОКУПАТЕЛЯМ В ПРОШЛОМ И КАК МОЖНО БЫЛО ПОЛУЧИТЬ ПОКУПКИ НА ДОМ БЕЗ ИНТЕРНЕТА И ТЕЛЕФОНА, РАССКАЗЫВАЕМ В НОВОЙ ИСТОРИИ ОТ «ВЛФ».

Доставка по «Домострою»

Самая известная книга на Руси о ведении домашнего хозяйства предписывала домовладельцам всегда иметь достаточный запас продуктов. В ней детально описывалось, как и в каком виде хранить съестные припасы. За покупками обычно отправляли слугу, приказчика или ключника. Покупки упаковывали в мешки из холстины и кожи. Часто приобретали целые бочки, туеса или корзины продуктов. Доставляли их с рынка, как правило, сами продавцы. Если купец или торговец был приезжим, всегда находились желающие доставить покупки с ярмарки за деньги. Также автор «Домостроя» рекомендовал хорошим купцам

платить из рук в руки, а за хороший товар угостить «хлебом, солью и питием». Убытка не будет, а дружба останется. Предполагалось, что в будущем такой продавец лишнего не возьмет и плохого не продаст.

С рынка продукты приносили на дом

В городах также закупались на рынках и ярмарках. В Москве известным был рынок на Болотной площади. Сюда поставляли товар большими партиями из других городов и деревень и продавали оптовикам, которые реализовывали его уже в других точках. Но нередко ящики овощей и фруктов, а также туе-



Рис. № 652. Грузовая платформа построенная заводом Фабрицини Бросс в РЛ

са с квашеной капустой приобретали домовитые хозяйки. Здесь же можно было найти и носильщика, который буквально за копейки доставит все до двора. На Болотной приобретали продукты партиями и торговцы вразнос. Взяв товар, они отправлялись с ним по привычным маршрутам, а часто и по конкретным адресам и улицам. Многие первым делом шли к постоянным заказчикам, принося свежие продукты прямо до двери. Чаще всего на дом доставляли молоко, дикоросы, рыбу, привезенные из пригорода промысловиками и крестьянами.

«Позади «Шиповской крепости» был огромный пустырь, где по зимам торговали с восток мороженым мясом, рыбой и птицей, а в другое время — овощами, живностью и фруктами. Разносчики, главным образом тверские, покупали здесь товар и ходили по всей Москве, вплоть до самых окраин, нося на голове пудовые лотки и поставляя продукты своим постоянным покупателям. У них можно было купить и крупного осетра, и на пятак печенки для кошки. Разносчики особенно ценились хозяйками весной и осенью, когда улицы были непроходимы от грязи, или в большие холода зимой», — писал в своей книге «Москва и Москвичи» журналист и краевед Владимир Гиляровский.

В Москве конца 19 века числилось около 6 000 торговцев вразнос. Их деятельность регламентировалась. Например, им нельзя было собираться вместе, чтобы не образовывалось скопление людей на улицах. В Санкт-Петербурге торговцам вразнос не разрешали работать в центре, а также занимать скамейки или мостовые.

Приобрести продукты на каждый день также можно было в лавках и магазинах. В очерках о жизни Петербурга на рубеже 19—20 веков современники Засосов и Пызин рассказывали, что каждая порядочная лавка имела двухколесные тележки, в которых развозили покупки. Доставкой занимались «молдцы», которые в остальное время работали грузчиками. Авторы также отмечали, что нередко коробочки и пакеты с покупками из магазина модных дамских вещей занимали всю по-

возку — даже кучера можно было разглядеть с трудом. А вот готовые платья из ателье и модных мастерских на дом приносили девочки-ученицы.

«Мюз и Мерилиз», он же ЦУМ

Одним из самых прогрессивных в Москве был магазин «Мюз и Мерилиз». Он был образцом сервиса. Магазин открыли в 1885 году два шотландских коммерсанта Эндрю Мюр и Арчибалд Мерилиз. Это был первый в России универсам, в котором на трех этажах в 44 отделах продавались самые разные товары премиального качества. Здесь были фиксированные цены, вежливые продавцы и актуальные новости мировой моды. Посетителей встречал мальчик-консультант, который помогал сориентироваться в большом магазине и провожал до нужного отдела. Новшеством по тем временам были и темные примерочные, позволявшие оценить, как сидит вечернее платье, до его покупки. Также магазин предоставлял камеры хранения, большой иллюстрированный каталог товаров с ценами, который по заказу могли привезти на дом. При заказе от 50 рублей покупки доставлялись бесплатно по любому адресу в пределах страны. А еще говорят, что одним из покупателей магазина был А. П. Чехов. Он приобретал там большой письменный стол, кресло-качалку, чернила и пачку бумаги.

И хотя «Мюз и Мерилиз» был образцом того времени, другие уважающие себя магазины тоже старались обеспечить своим покупателям достойный уровень сервиса. В помощь им всегда были готовы предоставить мальчика, который отнесет покупки на дом. В обязанности юного работника также входила уборка помещений, упаковка, выкладка товара и любая другая помощь по хозяйству. Освоив азы торговли, со временем доставщики дорастали до должности продавца.

Также доставкой могли заниматься дворники. В царской России они не только подметали дворы, как сегодня, но также топили печи, ходили на почту и в прачечную, приносили газеты, встречали гостей, могли принести чай из самовара, в случае крайней нужды

сходить в магазин за покупками. За это хозяева давали им чаевые.

Готовая еда с доставкой

Заказ обедов на дом тоже впервые появился не в современной России. В начале 19 века в больших городах начали открываться кухмистерские — заведения общепита, рассчитанные на людей со скромным достатком. Работали они с утра и до позднего вечера, а располагались обычно в центре города. Обед из нескольких блюд в кухмистерской стоил около 40 копеек. Постоянные клиенты могли купить за 10 рублей абонемент на месяц. Можно было заказывать обеды на дом. По факту это были не только обеды, но и ужины. Чаще всего этой услугой пользовались одинокие квартиранты, студенты и семьи, у которых не было своей печки или кухарки. Со временем стали появляться кухмистерские без зала для гостей, которые работали исключительно «на вынос».

Нередко владельцами кухмистерских являлись люди разных национальностей. Они предлагали в меню свою кухню: польскую, немецкую, татарскую, кавказскую. Однако в греческих кухмистерских было традиционное меню русской кухни.

Горожане побогаче могли заказать еду в ресторане или трактире. Многие из них договаривались с владельцами заведений о постоянном обслуживании за ежемесячную подписку. Меню обновлялось каждый день, так что все оставались довольны. В целом заказ еды не был проблемой ни для богатых, ни для простых рабочих. Стоила еда недорого. Зачастую этот сервис даже позволял экономить на дровах и кухарке. Помимо еды на дом было принято заказывать и разные услуги. В частности, всегда приходили к ученикам домой репетиторы, священники, доктора, портные и парикмахеры.

Автомобили для доставки

В начале 20 века, когда изобрели первые двигатели внутреннего сгорания, некоторые компании стали приобретать для развоза товаров автомобили. Они оказывали ошеломляющее воз-



Гостинный двор на Базарной площади, фото 1960-х гг. из книги «История Томска» Н. М. Дмитриенко



Скобяной магазин Е. Х. Некрасовой, фото 1900-х гг. из книги «История Томска» Н. М. Дмитриенко

действие на гулявших по улицам горожан. Предприимчивые владельцы старались дополнительно брендировать машины, что служило фирмам отличной рекламой. Известно, что кондитерская фабрика «Жорж Борман» заказала сразу пять грузовых автомобилей для развоза шоколада и кондитерских изделий. В 1901 году «Московские ведомости» сообщали, что недавно открывшийся магазин «Братья Елисеевы» собираются «развозить по домам свои товары на моторе». Особенно популярна такая доставка была у пекарен, которые стремились порадовать покупателей свежее испеченным хлебом, а также у других производителей продуктов. Например, молочная фирма «Помещик» нанимала курьеров, которые развозили продукты на фирменном автомобиле.

СССР: дорого и по блату

Заказать себе доставку из ресторана простой советский гражданин, конечно, не мог. А вот начальствующие чины или партийные запросто! Однако иногда и обычным людям удавалось сделать это, договорившись об услуге за отдельную плату через знакомых. Некоторые магазины общепита предоставляли доставку официально. Заказать услугу можно было по телефону или лично. Однако цены на товары в этом случае значительно отличались, порой накрутка достигала 30—40 %. Также оговаривалась в условиях и минимальная сумма заказа. Иногда она выражалась не только суммой, но и обязательной покупкой другого товара, например консервов. Доставляли заказ на машинах, мотоциклах или пешком.

Можно было договориться о доставке и через «столы заказов», которые занимались распределением дефицитных товаров. Они также давали возможность приобрести дорогие дефицитные продукты. Вообще, основной

задачей «столов заказов» было обеспечение продуктами наборами ветеранов, инвалидов, передовиков, партийных работников и других категорий граждан. Выдавались заказы, как правило, перед праздниками, в том числе на предприятиях через профком. Но нередко при поступлении часть дефицита продавалась налево.

А что в Томске?

До постройки Сибирской железной дороги в 1891 году основные товары в Томск поставляли купцы. Часть товаров отправлялась на прилавки местных магазинов и лавок, а другая часть после сортировки — дальше по Сибирскому тракту. Частная торговля в Томске велась активно.

Со второй половины 19 века многие товарищества стали объединяться в крупные торговые фирмы, чаще всего семейные: «Е. Н. Кухтерин и сыновья», «И. В. Смирнов и сын», «В. Вытнов с сыном Петром». Так, в магазине товарищества «А. Ф. Второв и сыновья» предлагались ткани, в магазине Е. Х. Некрасовой — скобяные изделия. Мебель, велосипеды, сенокосилки и автомобили продавал П. Н. Рукавишников. Самый популярный книжный магазин в Томске основал известный купец и меценат П. И. Макушин. Муку с собственных мельниц реализовывали В. А. Горохов, Кухтерины и Г. И. Фуксман. Бакалейно-кондитерские товары можно было приобрести у И. Г. Тихонова и Б. В. Бороздича. А в магазине купца 1-й гильдии Ивана Герасимовича Гадалова велась универсальная торговля.

Томские купцы старались не отставать от столичных. Многие упаковывали товары в коробки с фирменными надписями и рисунками. А большие магазины отличались высоким уровнем сервиса. Одним из них был «Пассаж» Второва. В дверях покупателей встречал швейцар в ливрее. Зимой

он предлагал им снять верхнюю одежду, чтобы оставить ее на вешалке. За прилавками стояли приказчики, одетые в черные костюмы тонкого сукна. Они предлагали гостям стул и только после этого приступали к беседе, чтобы выявить потребности покупателя. А затем старались максимально представить ассортимент магазина. Без покупки люди уходили редко, а сам их факт влиял на зарплату работников. Рассчитывались чаще всего наличными, но если продавец знал покупателя, то мог выписать счет. Приказчик упаковывал товар в бумагу, перевязывая сверток шпагатом. К упаковке объемной покупки для удобства крепилась деревянная ручка.

Доставка в крупных торговых точках была обязательным сервисом. Ее делали фирменные магазины Голованова, Гадалова и других известных томских купцов. В этом плане Сибирь не сильно отличалась от столицы. Здесь тоже работали мальчики-помощники, которых снаряжали в помощь покупателям. Томск отличался только тем, что достаток покупателей не был секретом для продавцов и состоятельным людям всегда старались уделять больше внимания.

А еще томичи выписывали нужный товар из других городов по почте. Однако предугадать его качество было невозможно. Как-то один из железнодорожных служащих по объявлению в «Сибирской жизни» выписал из города Лодзи от общества «Меркурий» себе и жене пару штител. Они оказались некачественными: подошвы чуть держались, а в сырую погоду носить их было совершенно невозможно. Публикация об этом факте сопровождалась утверждением, что подобного рода случаи при выполнении заказов по почте не единичны.



Ваши личные финансы

Приносим пользу вашему кошельку 💰

**Будь с нами
онлайн в**



Telegram



РЦФГ

региональный центр
финансовой грамотности

8 800 201 67 70
горячая линия