



ваши личные

№8 (145)
АВГУСТ 2022

финансы

семейный журнал

Когда долги взяли в плен

Что делать, если задолженность
стала непосильным бременем?

С.18



ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Отпуск отменился —
как вернуть деньги
за сорвавшуюся
турпоездку // С.15



СВОЙ БИЗНЕС

Сергей Кухальский:
«Мы должны быть больше
производителями, чем
потребителями» // С.28

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

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

Руководитель проекта главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Выпускающий редактор Юлия ФАЛЛЕР
Литературный редактор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Максим ВАГАНОВ
Редакция Юлия СОЛОВЕЙ, Евгения ЗУЕВА, Елена БРОННИКОВА, Валентина БЕЙКОВА, Татьяна БЕМЛЕР, Лейла ГУРБАНОВА, Юлия КРИВОКРАСОВА, Андрей РУБЛЁВ, Екатерина КРИВОЛАПОВА

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

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

Отпечатано в типографии АО «Советская Сибирь», 630048, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 04.08.2022.
Время подписания в печать: по графику — 20.00, 01.08.2022, фактически — 20.00, 01.08.2022.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.

12+



СЕЗОН

Летние развлечения: сколько в Томске стоит аренда экипировки для активного отдыха

С. 12

АКТУАЛЬНО:

Из лесу с миллионом: сколько можно заработать на сборе дикоросов **С. 3**

ПОЛЕЗНО:

Купить нельзя отказаться: где грань, за которой начинается шопоголизм, и как ее не перейти **С. 6**

ИНСТРУКЦИЯ:

Дополнительное образование: как записать ребенка в бесплатные кружки **С. 8**

ПУТЕШЕСТВУЕМ С «ВЛФ»:

Наедине с природой — лучшие места в Томской области для отдыха с палаткой **С. 10**

ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ:

Поездка не состоится — можно ли вернуть стоимость турпутевки и как это сделать **С. 15**

ДАЙДЖЕСТ:

Вместо офиса: 6 пространств в Томске, куда можно прийти поработать со своим ноутбуком **С. 16**

ТЕМА НОМЕРА:

История одного банкрота: почему не стоит обращаться к первым попавшимся юристам **С. 18**

+ **Советы «ВЛФ»**
с.22

ОПЫТ:

Как наша журналистка сэкономила миллион на ипотеке и поняла, что финграмотность работает **С. 24**

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Вольный клинер: как томичка решила зарабатывать на уборке и на какой доход вышла **С. 26**

СВОЙ БИЗНЕС:

Преодолеть крах: как томский предприниматель Сергей Кухальский вытаскил бизнес из миллионов долгов **С. 28**

ИСТОРИЯ:

Зажгли свет знаний: как меценаты превратили Томск в просвещенный и читающий город **С. 31**



АКТУАЛЬНО

«Люди теряли квартиры и машины»

Сколько можно заработать на дикоросах?

ОРЕХ, ЯГОДЫ, ГРИБЫ, ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ТРАВЫ — ВСЕ ЭТО РАСТЕТ В ЛЕСАХ СИБИРИ В ИЗБЫТКЕ И УЖЕ ДАВНО КОРМИТ ЖИТЕЛЕЙ СЕЛ НЕ ТОЛЬКО БУКВАЛЬНО: **сбор даров природы позволяет хорошо заработать в сезон.** КТО-ТО САМ УХОДИТ В ТАЙГУ И ДОБЫВАЕТ ДИКОРΟΣЫ НА ПРОДАЖУ, КТО-ТО СКУПАЕТ ИХ У НАСЕЛЕНИЯ И ПЕРЕПРОДАЕТ ИЛИ ПЕРЕРАБАТЫВАЕТ. МЫ ПОГОВОРИЛИ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СКУПЩИКОМ КЕДРОВОГО ОРЕХА О ТОМ, КАКИЕ СЛОЖНОСТИ ТАИТ В СЕБЕ ЭТОТ БИЗНЕС, СКОЛЬКО МОЖНО НА НЕМ ЗАРАБОТАТЬ И ПОЧЕМУ ОЧЕНЬ ЛЕГКО ПОТЕРЯТЬ ДЕНЬГИ.

Андрей Сайнаков несколько лет добывал орех на дачу, но со временем понял, что путь не его — слишком много сил и здоровья остается в тайге. Тем не менее сферу изучил хорошо, приобрел контакты, следил за тенденциями и в 2014 году, когда работал в «Сибирском кедре» логистом, начал заниматься и закупками сырья. Говорит, что сейчас знает про орех 60 % от возможного, но полностью предугадать и просчитать эту

сферу не сможет никто, потому что каждый сезон выдается разным по урожайности, качеству ореха, активности рынка и ценам. Сейчас за мешок кедровых шишек можно получить от 800—1 000 рублей до 2 500 рублей — в зависимости от урожайности в сезоне и других факторов.

Чтобы удачно войти в сезон, надо начинать в мае
Со стороны может показаться, что дикоросы — сезонная работа и легкие день-

ги. Но Андрей говорит, что на самом деле скупщику нужно начать мониторинг еще весной, чтобы удачно войти в сезон и приобрести качественное сырье. Сезон сбора шишки стартует в сентябре, и длительность его зависит от погодных условий. Бывает, что в ноябре в Томской области выпадает снег и работа останавливается. В регионах, где снега меньше, сбор может идти до Нового года. Крупные скупщики сейчас конкурируют, «гоняются» за качеством шишки, поэтому несмотря на транс-

ФОТО: ЕЛЕНА БРОННИКОВА



портные издержки готовы ездить в другие регионы, где урожай оказался лучше. Чаще всего это Кемерово, Шерегеш, Таштагол, Алтайский край, Хакасия и Бурятия.

Также крупные поставщики перед покупкой проводят анализ плодов. — Собираем, например, 10—20 штук шишек, шелушим и делаем анализ выхода ядра. Сначала визуально я как агент смотрю сам орех, оцениваю: красивый или нет, светлый или темный, крупный ли, есть ли повреждения, точки. Если внешне все устраивает, я отдаю этот образец нашим лаборантам, его везут в ТПУ и там проверяют на микробиологию, говорят, сколько плесени, как раскрывается», — объясняет Андрей Сайнаков.

В населенных пунктах разных регионов у крупных скупщиков есть «свой» приемщик. Им сообщают, когда планируют начать закупку, либо они сами заявляют собравший объем шишки, а перекупщики отправляют за ней технику. Скупка по закону должна идти «в белую», по специальным закупочным актам, а закупщик должен платить налоги государству. Это позволяет лицензировать продукт и в будущем экспортировать его. Но так, по словам Андрея, работают далеко не все. Большинство мелких скупщиков до сих пор предпочитают работать в обход налогов. Кстати, орех крупные игроки рынка предпочитают покупать не в виде готового сырья, а шишкой, переработкой же занимаются самостоятельно.

— Когда люди привозят на сдачу орех, это может быть нехорошо, могут подмешать старый, который киснет, хранится неправильно. Для переработки шишки необходимо специальное оборудование. В самом простом виде это шишкодробилка. Такие станки производят в России и Китае, в среднем они стоят порядка 200—400 тысяч рублей. Крупные производства закупают более серьезное оборудование, совершенствуют его под себя. Для старта в переработке нужен разный капитал, смотря на какой уровень ориентируется человек. Если на такой, деревенский, то полмиллиона достаточно для раскрутки. Кто-то просто скупает у населения шишку и потом ее необработанную крупными партиями продает», — говорит специалист.

Как в плюс, так и в минус

Андрей шутит, что если бы давал совет начинающим бизнесменам в этой сфере, то порекомендовал бы просто не соваться в него. Орех — дорогое сырье, при этом очень тонкое в работе. Легко не распознать при закупке некачественный продукт либо неправильно его сохранить, недостаточно хорошо переработать, не найти заранее каналы сбыта и потерять большие суммы денег.

— Этот бизнес очень маржинальный как в плюс, так и в минус, — говорит Андрей. — Я видел, как люди отдавали за сырье лексусы, квартиры — просто меняли на какую-то кучу шишек. И бывали огромные плюсы у людей. Но видел, как люди теряли десятки миллионов рублей разом. Здесь очень важен опыт. Орех — тонкое сырье, чуть немного время пропустил — оно начинает гореть, сыреть, тухнуть и так далее.

Рынок, по словам нашего собеседника, сейчас делится на несколько крупных категорий: заводы, которые знают, куда сбывать продукт; скупщики, которые скупают у населения и продают объемами; иностранные закупщики. Последние во многом диктуют цены и условия на рынке.

— У нас на рынке работают китайцы, они во многом российский рынок закупки дикоросов и формируют. Мы можем в начале сезона строить одни планы, прицениваться — вот в Европе такие цены, у нас такие, а китайцы приезжают с большими суммами, покупают много и диктуют свои условия. У них есть эти деньги, план, какая должна быть средняя себестоимость за период. Когда они приезжают в какой-то регион, «прикармли-

Кто-то может заработать 10—20 тысяч, кто-то 500 тысяч, а кто-то и миллион. За неделю-две можно заработать 200—300 тысяч.



вают» для начала ценой. Им люди несут дикоросы по завышенной цене, а потом, когда появилась очередь, они роняют цену, — объясняет Сайнаков.

Какие дикоросы выгоднее?

По словам Андрея, сложно сказать, прибыльнее ли шишка, чем та же ягода. У каждого продукта свои тонкости. Но минус ягоды в том, что она быстро портится — давится, окисляется, гниет, поэтому работать с ней выгодно большими объемами крупным производствам, у которых есть рефрижераторы или заводы переработки на местах. К тому же до ягоды зачастую сложно добраться: брусника и клюква растут на болотах, а черника и голубика — в глубоком лесу. Многие кедровники логистически доступнее для населения. Но ягода — все равно востребованный товар. Перекупщики забирают ее у населения и продают в другие города, в рестораны и на производство.

— В ягоде цены тоже очень сильно плавают, важен фактор урожайности. Если есть урожай, цены ниже. В бруснике бывает, что взлетают до 340 рублей за килограмм, а бывает по 105 за это же количество, — комментирует Сайнаков.

Люди берут отпуск, чтобы заработать на сборе

Для многих жителей сельских районов сбор дикоросов — это способ заработать за сезон большую сумму денег на год вперед. Андрей Сайнаков говорит, что многие отправляют-

ся на сбор орехов, ягод и грибов семьями, а после сезона получают возможность закрыть кредиты, достроить дома или купить что-то дорогостоящее.

— Это очень хороший заработок. Кто-то работает в больнице, в школе, берут отпуск и специально отправляются на сбор. Зарабатывают такие сборщики абсолютно по-разному. Кто-то может заработать 10—20 тысяч, кто-то 500 тысяч, а кто-то и миллион. За неделю-две можно заработать 200—300 тысяч, но это нужно хорошо попотеть. Некоторые и миллион за это время умудряются заработать, есть такие люди, я их называю киборгами: они в день могут собирать по 12—15 мешков, — иронизирует Андрей. — Посчитаем: 12 мешков в день умножим на 30 дней, получится 360 за месяц. Пусть будет цена за мешок 1 600 рублей — это 576 тысяч за месяц. Где он еще эту сумму за месяц заработает?

По закону россияне без препятствий и налогов могут собирать дикоросы для собственных нужд. Налогами не облагаются доходы от продажи дикоросов до 100 кг в сутки. Если добывается больше, налоговая может расценить это как незаконную предпринимательскую деятельность. Но собирать и продавать население может не только шишку. Спросом пользуются ягоды, грибы, чага, иван-чай, лекарственные травы. Есть в сфере дикоросов и свои трендовые позиции, например пихта и мухоморы.

— Это набирает обороты в мире и в России, красные и пантерные мухоморы принимают. В Томске второй год заготовители уже ими интересуются, приравнивают по цене к белому грибу. Принимают свежий гриб по 100—150 рублей за килограмм, — говорит Андрей.

Есть расхожее мнение, что микродозы этих грибов оказывают тонизирующее действие на организм. В России нет закона, который бы запрещал сбор мухоморов, а последствия неправильного приема — ответственность потребителя.

— Сейчас популярность набрал пихтовый экстракт. Для него люди готовят зимний лапник, выводят экстракт — пихтина полипренол. Из него уже добывают какое-то вещество, которое лечит рак. Оно стоит колоссальных денег, продается за границу. Австрия, Чехия покупают, считается научно доказанным эффектом. Много кто травами занимается, в последние годы популярность получил иван-чай, — говорит Андрей Сайнаков.

Вообще все люди по-разному относятся к лесу, говорит наш собеседник. Бывали случаи, когда ради легкого заработка добытчики спиливали макушки кедров. После этого дерево не плодоносит около 20 лет. Кто-то бьет по стволу кедр, чтобы стясти шишки, это может травмировать дерево. Но находятся и те, кому лес безразличен.



беседовала:
Елена
БРОННИКОВА

текст:
Юлия
КРИВОКРАСОВА

СЛОВАРИК

Байер — торговый агент, который занимается закупкой товаров, ориентируясь на спрос и актуальные тренды.

ПОЛЕЗНО

Где деньги, Зин?

ГЕРОИНЯ ФИЛЬМА «ШОПОГОЛИК» И ДНЯ НЕ МОГЛА ПРОЖИТЬ БЕЗ МАГАЗИНОВ, ИЗ-ЗА СВОЕЙ СТРАСТИ СОЗДАЛА СЕБЕ ОГРОМНЫЙ ДОЛГ И КУЧУ ПРОБЛЕМ. ЕСЛИ ВЫ ТОЖЕ НЕ МОЖЕТЕ ПРОЙТИ МИМО ВЫГОДНОЙ АКЦИИ, НО ПОТОМ ВЫКИДЫВАЕТЕ ПРОДУКТЫ, ИЛИ У ВАС ПОЛНЫЙ ШКАФ ВЕЩЕЙ, А НАДЕТЬ ВСЕ РАВНО НЕЧЕГО, ТОГДА ЭТОТ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ВАС! РАССКАЗЫВАЕМ, ЧТО ТАКОЕ ИМПУЛЬСИВНЫЕ ПОКУПКИ, ЧТО ЗАСТАВЛЯЕТ НАС СЛИВАТЬ ДЕНЬГИ НА НЕНУЖНОЕ И **как понять: я — шопоголик или еще держусь?**

Наша героиня байер Елена Козлова шопинг любила всегда. Особенно нравились красивые вещи — платья, сумки, обувь. Но сейчас для нее покупки — это не только положительные эмоции, но и способ заработка. Однако, как вспоминает девушка, так было не всегда. Еще пять лет назад на импульсивные приобретения Елена тратила большую часть заработка. При этом большинство новеньких предметов гардероба так и оставались одиноко висеть в шкафу, потому что комплекта к ним не находилось.

— Когда я покупаю что-то красивое, новое и желанное, всегда испытываю драйв, радость и другие позитивные эмоции. Страсть к хорошим вещам у меня появилась еще в студенчестве, позже присоединилась еще одна статья неконтролируемых расходов — путешествия. Ос-

новные деньги долгое время шли только на эти цели, остальное — по остаточному принципу. Помню, когда училась на экономическом факультете ТГУ, нам дали задание составить бюджет. В нем я учла все — платья, косметику, ремни. Но только про еду забыла! Одногруппники смеялись: «Лена есть не будет, но шопинг не пропустит», — вспоминает Елена с улыбкой.

При этом девушка отмечает, что спонтанные покупки никогда не считала проблемой.

— С голоду я точно не умру, а красивая вещь меня непременно порадует! — поясняет она.

Однако у психологов даже есть термин, которым называют зависимость от шопинга — ониомания. Ее признак — непреодолимое желание что-либо покупать без необходимости и ради удовольствия от самого процесса.

— Я поняла, что такие спонтанные траты являются проблемой, когда ушла в декрет. Большую роль сыграл и переезд в другой город. Стало понятно, что все вещи с собой возить нет смысла. Тогда я сделала свой первый разбор гардероба: часть вещей отдала бесплатно, часть продала на «Авито». Со многими из них было трудно расстаться. Но я сделала для себя одно важное открытие: толстовки и красивые футболки у меня много, а вот юбок, джинсов и брюк не хватает. Тогда я обратилась к стилисту, мы вместе составили список покупок. Теперь если я и беру что-то по акции, то только в соответствии с ним.

Однако, признается Елена, пройти мимо выгодной распродажи, особенно когда речь идет о хороших брендовых вещах, ей по-прежнему трудно. Но теперь свою страсть к красивому и фирменному она обратила себе на пользу.

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА



Лариса Ермакова, психолог

— Тема зависимости от покупок глубже, чем может показаться с первого взгляда. Так же как курильщики и алкоголики, шопоголики говорят, что их привычка — это не проблема. Часть информации остается скрытой от их внимания. Так, человек с зависимостью от покупок не замечает, что тратит огромное количество ресурсов, в том числе и денег, а в итоге после небольшого облегчения снова возникает напряжение, которое заставляет снова и снова идти в магазин за очередной порцией «счастья».

Чем отличается зависимость от покупок от простого похода в магазин?

— В норме мы идем в магазин, когда у нас есть какая-то потребность: продукты, пальто к осени. Если у меня нет зависимости, я могу спокойно вернуть вещь или перепродать ее, когда поняла, что

— В декрете денег не хватало даже на бытовые нужды. Тогда я вспомнила, что раньше помогала знакомой организовывать закупки белья и купальников с иностранных сайтов. Попробовала сделать это сама, у меня получилось. Так я стала байером. Сначала работала с самыми простыми российскими сайтами, а позже стала осваивать Европу и Америку. Появились постоянные заказчики. Сейчас для меня это любимая работа. Я постоянно изучаю сайты, отслеживаю, где предлагают хорошие акции, помогаю таким же любителям, как я, находить и привозить брендовые вещи по выгодным ценам. А еще получаю благодарность от клиентов, что намного приятнее, чем сами покупки. Иногда беру что-то спонтанно и себе. Но не ругаю себя, а считаю это стимулом больше зарабатывать. А еще у меня появилось новое увлечение — инвестиции: теперь экономя деньги я вкладываю в акции.

совершила ошибку. В этом случае, пользуясь вещью, мы чувствуем удовлетворение. Но часто мы не понимаем наши настоящие потребности. А поскольку магазины прилагают огромные усилия, прибегают к разным уловкам, чтобы простимулировать покупку, мы можем брать то, что никогда не удовлетворит наши потребности. В случае импульсивных покупок мы всегда следуем за эмоциями. Увидели вещь, влюбились и все — жить без нее не можем. Бренд, мода, цвет — у каждого срабатывает свой стимул. Но это всегда очень сильное чувство, которому трудно противостоять. При этом нам хочется получить не саму вещь, а то, что с ней ассоциируется.

Почему мы совершаем импульсивные покупки?

— Много спонтанных покупок люди совершали в начале пандемии. Всем не хватало общения, отдыха, впечатлений, получить их было невозможно, поэтому заменяли онлайн-шопингом. Именно так и работает этот механизм подмены. Но поскольку настоящая потребность остается «голодной», происходит бег по кругу. А если покупать

нет возможности, то состояние быстро меняется на негативное. Человек падает в эмоциональную яму и может испытывать разные переживания — от отвержения до стыда и вины за потраченные деньги.

Я шопоголик. Что делать?

— На одной только дисциплине с проблемой не справиться. Напротив, это может привести к обратному эффекту. Если пружину сильно сжать, она обязательно выстрелит. Кто сидел на диетах, тот знает, что такое срывы. Потому что причина не в поведении, а в скрытой потребности. И важно ее найти. Можно задать себе такие вопросы: что я на самом деле хочу, что я получу, купив эту вещь? Например: куплю красивое платье, надену его — и меня заметят. Тогда я буду чувствовать себя важной и ценной. В этом случае потребность не в платье, а в подтверждении собственной ценности. Только поняв, что мы на самом деле хотим, мы можем найти способ это получить. Иногда это бывает сложно обнаружить, тогда я бы порекомендовала индивидуальную работу с психологом. Это позволит справиться гораздо быстрее.

Что поможет взять страсть к покупкам под контроль?

- Личный финансовый план: планируйте свой бюджет и покупки, которые доставят радость и принесут пользу.
- Избегание соблазна: реже бывайте в магазинах.
- Отложенное решение о покупке: обойдитесь примеркой и отложите решение о покупке. Если не получилось удержаться, сдайте вещь на следующий день.
- Перестаньте себя ругать, это лишь затянет в замкнутый круг еще сильнее.
- Не скрывайте стоимость покупки от близких, учитесь заявлять открыто о том, почему приобретение важно для вас. Это позволит переключиться с позиции виноватого ребенка на позицию взрослого, который отвечает за свои поступки и управляет своей жизнью.

Главное — не делать резких движений, а относиться к себе бережно и внимательно. Иногда за проблемой прячутся и новые возможности. Так, человек, который любит покупать одежду, может стать стилистом или имиджмейкером и будет получать радость от шопинга, но уже не для себя, а для клиентов.

ПОДРОБНО

СТРАСТЬ К ПОКУПКАМ: МНЕ УЖЕ БИТЬ ТРЕВОГУ ИЛИ Я ЕЩЕ В НОРМЕ?

Задуматься стоит, если вы обнаружите у себя несколько следующих признаков.

- Когда вам грустно, вас непреодолимо тянет пройтись по магазинам. При этом шопинг хоть и дает облегчение, но оно временное.
- Вы испытываете эйфорию и очень яркие эмоции при покупке.
- Многие покупки остаются без использования, занимая место

в шкафах и кладовках, хотя в процессе приобретения казались необходимыми.

- Уйти из магазина с пустыми руками — это точно не про вас.
- Вы можете спустить большую часть денег на импульсивные покупки, а потом перебиваться до конца месяца и даже занимать деньги.
- Вы думаете: «Была бы вещь хорошая, а повод для ее покупки найдется всегда!»

текст:
Екатерина КРИВОЛАПОВА

Сертификат ПФДО: что это?

ПФДО — это персонифицированное финансирование дополнительного образования. Сам термин «дополнительное образование детей» появился в начале 90-х годов в связи с принятием закона РФ «Об образовании». До начала 2010-х годов дополнительное образование (разного рода кружки и секции) не существовало в качестве самостоятельной системы. Дети посещали дома творчества, музыкальные, художественные, спортивные школы, но финансировалось все это из муниципальных бюджетов по остаточному принципу: сколько денег дали, столько дали. Давали, как правило, только на зарплату педагогам, развиваться дополнительному образованию было сложно, а то и невозможно вовсе.

С 2015 года в регионах постепенно появились деньги на развитие допобразования: на новое оборудование, внедрение системы профориентации для детей, повышение квалификации педагогов и пр. Так начало развиваться, к примеру, техническое творчество, в Томской области открылись технопарк «Кванториум» и «Мобильный Кванториум», Центры цифрового образования IT-CUBE, были созданы «Точки роста», в кружках и секциях государственных учреждений допобразования детей появились компьютеры и новая техника.

В 2018 году государство решило создать единую цифровую платформу, которая бы учитывала всех детей, занятых в допобразовании, все учреждения, направления и прочие параметры — чтобы сделать всю систему дополнительного образования прозрачной. Так начался эксперимент, который еще не завершен. Единой системой цифровых сертификатов пока охвачены не все регионы, но задача — охватить все. Томская область вошла в проект в 2018 году. Именно тогда детям от 5 до 18 лет, проживающим в Томской области, начали выдавать цифровые сертификаты ПФДО.

А можно отдать на платные секции по сертификату?

В регионах программа работает по-разному, даже внутри Томской области правила применения сертификата неодинаковы. Главное, что нужно знать, — сертификат гарантирует бесплатное обучение на бюджетных образовательных программах. Сертификат для каждого ребен-

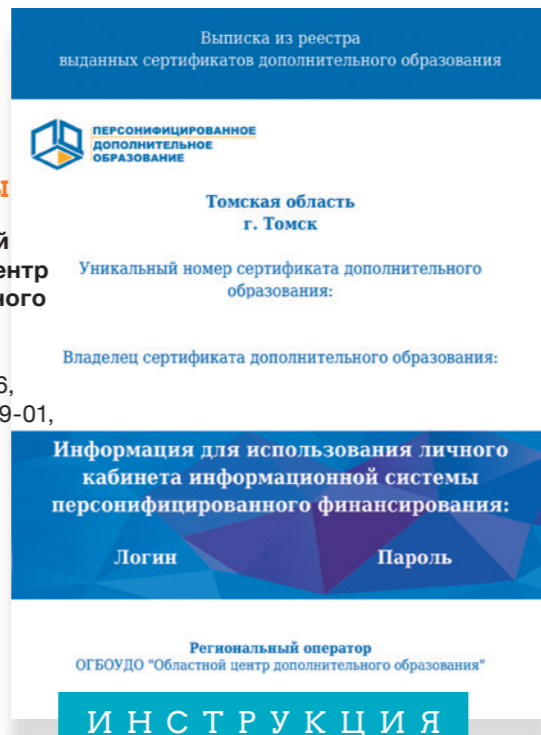
КОНТАКТЫ

Региональный модельный центр дополнительного образования детей:

(3822) 90-86-06,
90-86-23, 90-49-01,
90-86-10.

Навигатор ПФДО

для Томской области —
tomsk.pfdo.ru.



ИНСТРУКЦИЯ

Записываем детей на кружки и секции

А ВЫ ЗНАЕТЕ, КАК РЕБЕНКУ БЕСПЛАТНО ПОПАСТЬ НА КРУЖКИ И СЕКЦИИ? ЧЕРЕЗ СЕРТИФИКАТ ПФДО. В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ИЗ 166 ТЫСЯЧ ДЕТЕЙ В ВОЗРАСТЕ ОТ 5 ДО 18 ЛЕТ У 160 385 СЕРТИФИКАТ ЕСТЬ. МЫ СОБРАЛИ ВСЕ САМОЕ ВАЖНОЕ, ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О СЕРТИФИКАТАХ НА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ.

ка выпускает муниципалитет. Сертификат цифровой, нет необходимости получать бумажный экземпляр документа.

— Переход в цифровую форму помогает всей системе допобразования вести учет, дает всей системе открытость и качество, — рассказывает руководитель Регионального модельного центра допобразования детей Томской области Анна Ванюкова. — Мы точно знаем, сколько детей в Томской области получили сертификаты, на какие программы реально (а не фиктивно) зачислены дети. Но процесс перехода на новые принципы во всей стране не завершен, поэтому в разных регионах, муниципалитетах есть различия — еще предстоит работа.

Основное расхождение в применении сертификатов — какие именно кружки и секции финансируются за счет государства. На портале «Госуслуги» чита-

ем: «Некоторые частные кружки тоже переходят на оплату сертификатами. У родителей появляется возможность отдать детей учиться за счет бюджета на платные программы». Это справедливо не для всех. В Томске гарантировано получение допобразования пока только для бюджетных программ.

Зачем нам сертификат?

Зачислить ребенка на бюджетную образовательную программу можно только при наличии сертификата.

В Томске нет ограничений по числу секций и кружков, куда может ходить ребенок за счет государства. В ряде муниципалитетов Томской области такие ограничения есть (к примеру, не более 5 кружков или секций).

Система сертификатов ПФДО — это не просто документ. Это база с разработанным навигатором, куда включены все об-

разовательные программы региона, которые финансируются за счет сертификата (в навигатор Томской области на сегодня вошли 665 организаций).

Чтобы попасть в систему сертификатов, организация обязательно проходит лицензирование, а образовательная программа проверяется экспертами. Между тем существуют платные программы, которые для детей небезопасны с точки зрения контента.

Как получить сертификат ПФДО?

Каждый ребенок, достигший 5-летнего возраста, получает цифровой сертификат. Как правило, его выдают в детском саду. Если ребенок не посещает сад, если вы прибыли из другого региона, достаточно обратиться в любое учреждение дополнительного образования — здесь вам оформят сертификат. Можно обратиться в Региональный модельный центр дополнительного образования детей. В справочном центре «Госуслуг» указано, что сертификат можно получить в системе «Госуслуги», но для Томской области — нет.

Как использовать сертификат ПФДО?

Важное нововведение этого года — возможность записаться на программы допобразования через систему «Госуслуг». Если у вас уже есть сертификат, вы можете смело переходить на сайт или в приложение «Госуслуги» и записывать ребенка в кружок или секцию.

На сайте навигатора ПФДО, войдя в личный кабинет, вы также можете оформить запись на любую образовательную программу. Здесь есть удобный фильтр по муниципалитетам, по направлениям обучения. В личном кабинете навигатора содержится информация о том, на какие образовательные программы уже зачислен ваш ребенок. Однако музыкальные школы и школы искусств из системы вышли, и через навигатор записать ребенка сюда невозможно.

Чтобы зайти в систему навигатора, используйте логин и пароль, указанные в вашем цифровом сертификате. Но имейте в виду: если сертификат получен давно, пароль обнуляется и придется запросить новый. Сделать запрос можно по электронной почте imo@tomskocdo.ru.

Летом запись на большинство программ неактивна, но ближе к новому учебному году можно будет увидеть активные программы и записать туда своих детей.

Задайте свой вопрос
специалистам Регионального
центра финансовой грамотности

716 787

ВОПРОС-ОТВЕТ

ЧТО ДЕЛАТЬ С КРЕДИТОМ, ЕСЛИ ЗАБОЛЕЛ?

Во время болезни перестала платить за кредит, банк начислил штрафы и высокие проценты по долгу. Что делать в таком случае? Можно ли оспорить проценты и высокие штрафы по кредиту? Можно ли аннулировать кредит, если получил инвалидность?

— Светлана

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

— В соответствии с законом и судебной практикой болезнь, а также инвалидность, к сожалению, не являются основанием для освобождения от выплат по кредиту в одностороннем порядке по требованию гражданина. Надо понимать, что сумму кредита и проценты по нему вы в любом случае должны будете выплатить банку согласно с заключенным кредитным договором. Никакой суд вас не освободит от этих обязанностей, а также не уменьшит размер процентов по кредиту. Однако размер начисленных штрафов можно уменьшить через суд.

В вашей ситуации необходимо обратиться в банк, изложить все обстоятельства и ходатайствовать о предоставлении реструктуризации, отсрочки или иных вариантов уменьшения выплат по кредиту. Кроме того, важно посмотреть свои документы и выяснить, была ли оформлена страховка при получении кредита. Если у вас нет документов, запросите копии в банке. Если

была оформлена страховка, возможно, что у вас наступил страховой случай, например инвалидность. Тогда необходимо обратиться в страховую компанию и сообщить о наступлении страхового случая, по которому страховая компания должна будет погасить ваш кредит. Важно изучить условия именно вашего страхового договора: какие там прописаны страховые случаи и какие сделаны исключения, так как условия страхования и страховые случаи могут быть различными.

Возможность аннулировать кредит применительно к вашему случаю не предусмотрена законодательством. Единственным законным основанием освобождения от обязательств является банкротство гражданина. К этому вопросу надо подходить осознанно, понимать, подходит ли вам процедура банкротства, целесообразно ли ее проводить при вашей сумме задолженности. Процедура банкротства проводится в арбитражном суде и требует времени и финансовых затрат. Упрощенная процедура банкротства имеет определенные критерии, которым должен соответствовать гражданин. Большинство граждан, к сожалению, не могут воспользоваться упрощенной процедурой банкротства.

В любом случае вы можете обратиться в Антикризисный центр РЦФГ, наши специалисты рассматривают каждую конкретную ситуацию и бесплатно дают юридические и финансовые рекомендации. Консультацию можно получить по телефону горячей линии Антикризисного центра 8-800-201-67-70 либо лично, записавшись на прием.

Озеро Мундштучное (Каргасокский район)

Кто не боится дальних автомобильных путешествий, может отправиться в Каргасокский район. Там находится уникальное глубоководное озеро Мундштучное почти круглой формы. Его площадь — около 100 гектаров. На дне — песок, вода прозрачная, что для нашего региона не очень характерно.

Достопримечательность окрестностей — боры-беломошники, которые славятся белыми грибами. Здесь можно встретить и редкие виды птиц, занесенные в Красную книгу Томской области. Мундштучное и соседствующие с ним территории признаны памятником природы, поэтому помните о правилах поведения на охраняемой территории.

Координаты:

59°26'40" с. ш. и 80°258'57" в. д.

Как добраться: озеро расположено в 10 км от села Тымск, примерно в 600 км от Томска. Сначала едем до Каргаска. Туда ходят прямые автобусы из Томска, билет в одну сторону — около 1 000 рублей. На своем автомобиле дорога в одну сторону обойдется в 1 500—2 500 рублей (зависит от машины). Из Каргаска до Тымска ходит теплоход, цена билета — 950 рублей с человека. Расписание есть на сайте Каргасокского района, или можно узнать его по телефону 8 (38253) 2-12-25. Еще вариант — договориться о переправе с местными жителями.

Речка Бакса (Кожевниковский район)

Живописные места можно найти и поближе к Томску, в Кожевниковском районе. Здесь протекают около 20 рек. Мы остановимся на Баксе. По берегам этой таежной речки высятся шикарные кедровые леса с грибами, ягодами и шишками, на воде — кувшинки. Рядом с Баксой стоят деревни, которым уже не один век. У жителей Старой Ювалы, например, есть легенда, записанная со слов ее 106-летней жительницы. По преданию, один из крупных торговцев, купец Ювал, не отдал свою дочь Баксу замуж за неугодного ему парня. Девушка от горя бросилась в тогда еще глубокую реку. С тех пор вода в ней стала темной. Говорят, потому что взяла в себя всю печаль купеческой дочки.

Координаты: 56°18'44" с. ш. и 83°26'36" в. д.

Как добраться: прямых рейсов из Томска до Старой Ювалы нет. 137 км пути нужно проехать на своем транспорте. На дорогу туда-обратно потребуется примерно 1 300 рублей. Бакса протекает прямо по деревне. Можно проехать вдоль берега и найти себе место по вкусу.

ФОТО: ТУРИСТСКИЙ ПОРТАЛ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ



ПУТЕШЕСТВУЕМ С «ВЛФ»

ТОП-6 мест для отдыха с палаткой в Томской области

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ВПИТАТЬ ЛЕТО ДО ПОСЛЕДНЕЙ КАПЛИ, ПРЕДЛАГАЕМ НОВЫЕ ЛОКАЦИИ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ ВЫХОДНОГО ДНЯ ПО НАШЕМУ РЕГИОНУ. НА ЭТОТ РАЗ МЫ НАШЛИ НЕСКОЛЬКО ЖИВОПИСНЫХ МЕСТ, КУДА МОЖНО ПОЕХАТЬ С ПАЛАТКОЙ: ПОЖАРИТЬ КАРТОШКУ НА КОСТРЕ, ВСТРЕТИТЬ РАССВЕТ НА БЕРЕГУ ОЗЕРА В ПОЛНОЙ ТИШИНЕ, А ГДЕ-ТО И ПОРЫБАЧИТЬ. ПО ТРАДИЦИИ РАССКАЖЕМ, **как добраться до места и во сколько обойдется** ЭТО МАЛЕНЬКОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ, А ТАКЖЕ ЧТО ИНТЕРЕСНОГО МОЖНО ПОСМОТРЕТЬ В ОКРЕСТНОСТЯХ.

ФОТО:
САЙТ ОГБУ
«ОБЛКОМ-
ПРИРОДА»



текст:
Татьяна
БЕМЛЕР

ФОТО: ТАТЬЯНА БЕМЛЕР



Песчаные берега Оби (Молчановский и Кривошеинский районы)

Если вы еще не успели выехать на Обь, сделайте это. Сейчас самое благодатное время для отдыха на берегах: клещи не такие опасные, насекомых уже меньше. Мест для палатки на шикарных песчаных пляжах Оби предостаточно. Хотите побыть Робинзоном — можно расположиться на одном из песчаных островов. Километры чистейшего песка на берегу тянутся в районе Молчанова, Нарги, Могочина, Мельникова, Жукова и других сел, расположенных вдоль реки.

О рыбалке на Оби и говорить не будем. Все знают, что при желании из реки можно достать судака, язя, налима и даже десятикилограммовую щуку.

Как добраться: из Томска по Шегарскому тракту легко доехать почти до любого из этих населенных пунктов. И скорее всего, вы найдете на берегу Оби свое любимое место. На дорогу до самого дальнего пункта, села Могочина, на автомобиле туда-обратно потратите около 2 000 рублей (зависит от машины), плюс расходы на паром в Нарге (легковая машина — от 200 до 450 рублей). Добраться до Нарги можно и на рейсовом автобусе из Томска. Билет стоит примерно 600 рублей.

Озеро Кирек (Томский район)

Одно из красивейших озер Томской области. Кирек находится совсем недалеко от города, однако добраться до него непросто: большая часть дороги проходит по лесу и бездорожью. Но оно того стоит, говорят туристы. Чистейшая вода, водяные

лилии, сосновые и лиственничные леса вокруг, а на дне — сапропелевые грязи. Местные ученые исследовали их полезные свойства и с успехом применяют в городе. На берегу есть несколько мест, оборудованных для кемпинга. Но отдыхающие должны помнить, что Кирек — памятник природы областного значения и располагается на территории Калтайского заказника.

Светлые озера (Колпашевский район)

Гордость Колпашевского района — Светлые озера. Их два. Расположены они на северо-востоке от райцентра. Озера полностью оправдывают свое название — вода в них прозрачная и чистая. Народ сюда привлекают живописные окрестности, шикарная рыбалка и богатые ягодные угодья в соседнем кедровнике. Здесь можно собирать смородину, чернику, бруснику, морознику и клюкву. На первом озере жители Колпашевского района любят наблюдать за чайками. На втором — за «плавающим островом». Он находится прямо в центре.

Координаты: первое озеро — 58°21'34" с. ш. и 82°57'51" в. д., второе озеро — 58°21'25" с. ш. и 83°4'29" в. д.

Как добраться: оба озера находятся недалеко от Колпашева: первое — в 10 км к югу от города, в сторону деревни Новоильинка, второе — в 24 км, недалеко от поселка Маракса. Билет на рейсовый автобус из Томска до Колпашева стоит примерно 850 рублей. Если едете на своем автомобиле, на бензин в обе стороны потратите около 2 000—3 000 рублей. А дальше — паромная переправа через Обь (от 200 рублей за машину). Дорогу от райцентра до озер бывалые туристы советуют преодолевать на внедорожниках.

Есть у этого озера своя легенда. Она гласит, что во время революции томский миллионер Кухтерин утопил здесь свои сокровища. Говорят, местные жители поднимали из Кирека фарфоровую посуду с царскими орлами.

Рядом с озером стоит деревня — тоже Кирек. Живут там в основном дачники. На зиму остаются несколько человек. Они присматри-

ФОТО: САЙТ ОГБУ
«ОБЛКОМПРИРОДА»

Озера Тургайское и Щучье (Асиновский район)

Есть в Томской области озера в форме полумесяца — Тургайское и Щучье. Вместе с окружающими их лесами и болотом они входят в состав памятника природы. Расстояние между озерами — примерно 0,5 км. Тургайское — самое крупное озеро в Причудлымье. Зато Щучье имеет несвойственную для старичных озер глубину — до 24 метров. На обоих водоемах цветут кувшинки. А рядом можно прогуляться по березовым рощам и понаблюдать за большим кроншнепом, зимородком и еще десятками видов птиц, в том числе и занесенных в Красную книгу Томской области.

Как добраться: доезжаете до поселка Большой Кордон, оттуда пять километров до Тургайского. Еще на 0,5 км ниже — Щучье. Расстояние от Томска — примерно 170 км в одну сторону. На бензин туда-обратно уйдет около 2 000 рублей. Прямых рейсов из Томска до Большого Кордона нет. На автобусе можно добраться до Асины (билет стоит примерно 300 рублей), а дальше на автобусе до поселка (около 200 рублей за билет).

вают за главной достопримечательностью деревни — мечетью, которую возвели сами люди.

Координаты: 56°6'46" с. ш. и 84°13'52" в. д.
Как добраться: доехать до Кирека можно только на внедорожнике. Расстояние небольшое (около 67 км), но дорога занимает много часов. На бензин в обе стороны понадобится примерно 1 500—2 000 рублей.

Sup-борды, палатки и парапланы: во сколько обойдется активный отдых томичам

ЛЕТОМ СИБИРЯКИ ИМЕЮТ РЕДКУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОВОДИТЬ МНОГО ВРЕМЕНИ НА УЛИЦЕ, ПОЭТОМУ ЧАСТО ВЫБИРАЮТ В КАЧЕСТВЕ ДОСУГА АКТИВНЫЙ ОТДЫХ — КАТАНИЕ НА ВЕЛОСИПЕДАХ, САМОКАТАХ, РОЛИКАХ, СПЛАВЫ ПО РЕКАМ, ПОХОДЫ, ПОЛЕТЫ НА ПАРАПЛАНАХ.

Иметь для всего этого собственный инвентарь сложно, но всегда можно воспользоваться арендой. МЫ УЗНАЛИ, КАКИЕ ЛЕТНИЕ РАЗВЛЕЧЕНИЯ ДОСТУПНЫ В ТОМСКЕ, В КАКУЮ СУММУ ОНИ ОБОЙДУТСЯ ВАШЕМУ КОШЕЛЬКУ И КАК СЭКОНОМИТЬ.

Велосипеды

Это уже классическое летнее развлечение. Взять в аренду велосипед можно в пунктах проката практически в каждом районе Томска. Стоимость часа катания в среднем по городу составляет 150—200 рублей, покатайтесь день стоит 600—800 рублей, сутки — от 800 до 1 000. Дешевле всего арендовать велосипед на ночь — от 300 до 500 рублей. Если вы хотите провести время с ребенком, можно воспользоваться велосипедом с детским креслом, это стоит 250—300 рублей в час.

Электросамокаты и гироскутеры

Самокаты тоже для многих уже вошли в привычку. В Томске работают несколько стационарных пунктов проката, аренда электросамоката в них обойдется в среднем в 300 рублей в час, 1 000 рублей за день или ночь катания и 1 500 за сутки. Есть и сервис аренды самокатов, который управляется через мобильное приложение. В нем нужно зарегистрироваться и привязать бан-

ковскую карту. Приложение покажет на карте все доступные самокаты, уровень заряда и тариф. Стоимость минуты использования самоката начинается от 5 рублей, цена зависит от времени поездки. Кроме того, приложение удерживает возвратный депозит в 500 рублей, 30 рублей за пользование и 35 рублей за страховки. Арендовать гироскутер можно в нескольких пунктах проката в городе, эта услуга стоит 500 рублей в час.

Сапборды

Водные прогулки на сапбордах (SUP — stand up paddle, англ. — «стоя на доске с веслом») — относительно новый вид развлечения. Сапы — это надувные доски, на которых можно сплавляться по воде сидя или стоя, помогая себе веслом. В Томске несколько мест, где дают в аренду этот инвентарь. Суточная аренда стоит от 1 300 до 1 500 рублей в будни, в выходные — 1 500—2 000 рублей. Как рас-

сказали в одной из компаний, дополнительно можно арендовать спасательный жилет, страховочный лиш и водонепроницаемую сумку — по 200 рублей в сутки за каждую вещь. Чтобы взять сап, нужно заполнить договор аренды и оставить в залог либо 20 тысяч рублей, либо паспорт. Некоторые компании предлагают услуги сплавов на сапбордах, стоимость нескольких часов прогулки по воде с инструктором — 2 500 рублей.

Полет на параплане

Посмотреть на город и природу с высоты, почувствовать адреналин — это про полеты на параплане. В Томске есть несколько сервисов, где вы после знакомства с устройством мотопараплана и инструктажа по технике безопасности совместно с инструктором сможете полетать на высоте около 300 метров и сделать фотографии. Участнику выдают экипировку: шлем, комбинезон, перчатки и защитные очки. Летать можно, если нет осадков и скорость ветра не превышает 5 м/с. Полеты разрешены с 12 лет, но детям до 18 необходимо присутствие родителей. 10 минут полета на параплане одному человеку обойдутся минимум в 2 500 рублей, 20 минут — в 4 490 рублей. Если летать на параплане с Федерацией спорта легкой авиации Томской области, то 10 минут полета без фотосъемки обойдутся в 4 000 рублей, с фото — в 5 000 рублей.

Дайвинг

Кажется, что погружение под воду доступно и актуально только для жителей приморских регионов, но это не так. В Томске тоже можно пройти обучение дайвингу и поехать туром для погружения на горные сибирские озера. В городе работают несколько университетских дайв-клубов для сотрудников и частная школа. Например, пройти в ней курс обучения дайвингу из 5 теоретических занятий, 5 занятий в бассейне и 4 на открытой воде на глубине 18 метров стоит 10 000 рублей. По окончании курса выдается сертификат, который действует в разных странах мира. Школа организует для своих учеников выезды для погружений в открытой воде. Вся экипировка на время обучения предоставляется.

Прыжки с парашютом

Это экстремальное развлечение тоже пользуется популярностью. Прыгнуть с парашютом в Томске можно с Томским аэроклубом по выходным на аэродроме Головино, но предварительно нужно записаться и пройти трехчасовой пятничной инструктаж в ДОСААФ. Обещанная высота прыжка — 800—1 000 метров, парашют раскрывается самостоятельно или через страховый прибор через

2–3 секунды свободного падения после отделения от самолета. Время снижения — 5 минут. Прыгать можно в тандеме с инструктором или самостоятельно, одиночный прыжок стоит дешевле — 4 850 рублей, с инструктором — 12 000 рублей. Прыгать могут дети от 14 лет, дополнительных медицинских справок не требуется, нужно только отсутствие индивидуальных противопоказаний. Все прыжки проходят в хорошую погоду с ветром не больше 5 м/с.



ФОТО: VK.COM/SUP_TOMSK



ФОТО: VK.COM/FLYTOMSK70



ФОТО: ДАРЬЯ НЕУСТРОЕВА, VK.COM/TOMSKSKYDIVE



Прокат туристического снаряжения

Пойти в поход, разбить лагерь в горах, отправиться в сплав по реке — все это требует большого количества специальной экипировки — от коврика из вспененного материала для комфортного сна на земле и палатки, до лодки, газовой горелки и котелков для приготовления пищи. Большинство людей используют эти вещи редко, поэтому покупать их невыгодно и затратно. Здесь тоже на помощь может прийти аренда. В Томске нам удалось найти одно такое сообщество. Пользование двухместной палаткой обойдется в 600 рублей в сутки, дольше двух суток — в 400 рублей в день; надувной матрас — 250 рублей за сутки; коврик — 70 рублей; летний спальный мешок — 400 рублей в сутки; туристический рюкзак на 90, 100 или 110 ли-

тров — 100 рублей в день (если берете больше, чем на неделю, получаете скидку 10 %); газовая горелка — 250 рублей; котелки разных объемов — по 100 рублей в сутки; ракетница для отпугивания диких животных — 100 рублей в сутки. Здесь же можно арендовать резиновую лодку на веслах за 1 000 рублей в сутки, двухместную надувную байдарку за 1 200 рублей в сутки, спасжилеты за 150 рублей в сутки и другой инвентарь для разных видов активности. По словам владельцев, сдачей в аренду занимается туристический клуб «Зодиак», поэтому с арендаторов экипировки взимают членский взнос в 100 рублей, после клиентов могут пригласить в организованные походы выходного дня. При аренде оформляется договор, за некоторые позиции потребуются внести залог. В клубе действует система скидок: чем больше срок аренды, тем меньше суточная стоимость.

Лыжероллеры и ролики

Если и летом не хотите отказываться от коньков и лыж, то на помощь придут их летние варианты, которые можно взять в прокат. За час катания на роликовых коньках нужно заплатить 150—200 рублей, за катание на летних лыжах в сред-

ФОТО: VK.COM/BALLOON70RUS



Полет на воздушном шаре

Для тех, кто хочет попробовать что-то совсем новое и романтичное, подойдут полеты на большом воздушном шаре. Из его пассажирской корзинки можно посмотреть на пейзажи с высоты от 40 до 90 метров. Организаторы предлагают несколько программ. Самое доступное — привязные подъемы, которые обойдутся в 1 500 рублей за одно место в корзине, при этом дети до 10 лет могут полетать бесплатно. Индивидуальные подъемы компании до четырех человек стоят 5 000 рублей с одного за 10-12 минут. Свободный полет — 10 000 рублей за одно место в группе, за два места один человек заплатит 18 000 рублей. Индивидуальный полет компании из трех человек обойдется в 25 000 рублей. В свободные полеты допускаются дети от 7 лет.

нем 150—250 рублей в час в зависимости от качества. Чаще всего отдельно нужно арендовать защитную экипировку — наколенники, налокотники и шлем — от 50 до 100 рублей в час за каждую вещь. Услугу проката предоставляют несколько точек в Томске, некоторые из них удобно расположены у асфальтированных лыжероллерных трасс.

текст: Андрей РУБЛЁВ
эксперт: Ирина Никитина, руководитель отдела туризма туристической компании «Томсктурист»

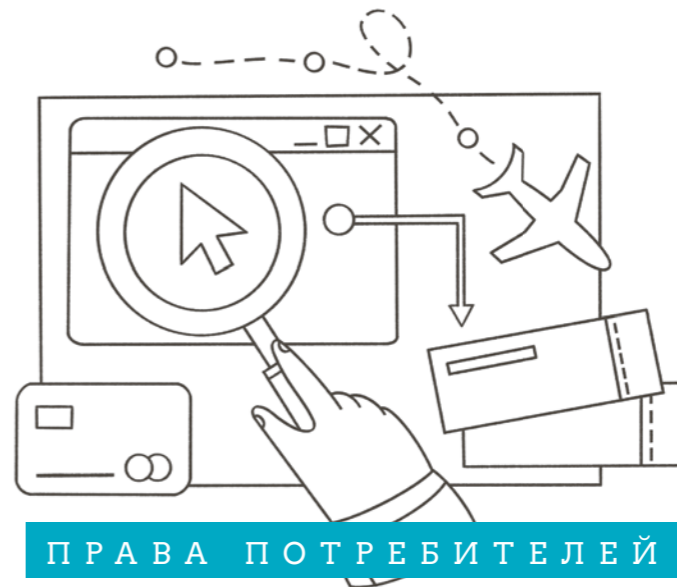
Идем в турфирму

Для расторжения договора на оказание туристической услуги потребителю следует обратиться в турфирму, где был приобретен тур. В простой письменной форме или по представляемому образцу составляется требование (претензия) о расторжении договора реализации туристического продукта. Турагентство обязано принять заявление.

Если расторжение происходит по инициативе туриста в одностороннем порядке, необходимо приложить документальные обоснования принятого решения. Это может быть справка с места работы о переносе отпуска, выписка из карточки поликлиники или иной документ, доказывающий наличие у потребителя обстоятельств непреодолимой силы. Если досудебное урегулирование невозможно, документы помогут доказать в суде объективность отказа от тура.

— Гражданин может и без объяснения причин расторгнуть договор об оказании туристической услуги, заблаговременно (14 дней и более до начала тура) обратившись в турагентство, — говорит наш эксперт Ирина Никитина. — Денежные средства подлежат возврату в полном объеме за минусом фактически понесенных убытков оператора. К ним относятся штрафы за возврат/перенос авиабилетов и бронирование отелей. Если билет оказался невозвратным, возможно только перенесение даты поездки.

Если отмена тура происходит по внешним причинам, не зависящим от турагентства или туриста, к заявлению на расторжение договора стоит приложить копии официальных документов или скриншоты с сайтов МИД или Ростуризма о невозможности осуществления поездки. Стихийные



П РА В А П О Т Р Е Б И Т Е Л Е Й

Как вернуть деньги за тур

ПРИЧИН, ПО КОТОРЫМ МОЖЕТ ПРОИЗОЙТИ ОТМЕНА ТУРА, НЕМАЛО: СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ, ФИНАНСОВЫЕ ТРУДНОСТИ И Т. Д. ЕСТЬ И ОБЪЕКТИВНЫЕ, НЕ ЗАВИСЯЩИЕ ОТ ТУРИСТА ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, — ИЗМЕНЕНИЕ ПОЛИТИКИ ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ, ЗАКРЫТИЕ ПОЛЕТНОЙ ПРОГРАММЫ ИЛИ КОВИДНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ. ПЛАНЫ НА ОТДЫХ МОГУТ НАРУШИТЬ И ДРУГИЕ ФОРС-МАЖОРНЫЕ СИТУАЦИИ: ПРИРОДНЫЕ КАТАКЛИЗМЫ, ВОЕННЫЕ ДЕЙСТВИЯ ИЛИ ТЕРРОРИСТИЧЕСКАЯ УГРОЗА. РАССКАЗЫВАЕМ, как вернуть деньги за путевку, если путешествие сорвалось.

бедствия, закрытие воздушного или наземного сообщения, эпидемическая угроза и иные причины, препятствующие туристической поездке, являются гарантией возврата уплаченных денег в полном объеме.

— Как только претензия составлена, турагентство направляет туроператору пакет документов, после чего самостоятельно решает вопрос о возврате денежных средств, — объясняет Ирина Никитина. — После перечисления суммы на расчетный счет агентства деньги возвращаются потребителю. Однако все чаще крупные международные и российские туроператоры предлагают взамен тура ваучеры. Деньги фиксируются на счете тури-

стической компании, и отдыхающий может воспользоваться ими в любое удобное время.

В случае закрытия направления по объективным причинам и при желании клиента получить качественный отдых турагентства предлагают заменить несостоявшийся тур одним из возможных открытых для путешествий направлений. Подробная информация о возможных вариантах переноса есть на официальном сайте туроператора. Это могут быть как российские курорты и маршруты, так и проверенные Турция, ОАЭ, Египет. Если турист отказывается от альтернативных маршрутов, деньги за оплаченный тур подлежат возврату в полном объеме.

— В практике Томска все аннулированные туры сезона весна-2022 уже перенесены на открытые направления, — рассказывает Ирина Никитина. — На сегодняшний день наши земляки активно заинтересовались отечественным туризмом. Среди фаворитов Калининградская область, Дагестан, курорты Краснодарского края, Алтай, озеро Байкал, Камчатка, Сахалин и Дальний Восток. Туристы со стажем утверждают, что местные достопримечательности несколько не уступают зарубежным по силе эмоционального воздействия, а нередко и не имеют аналогов во всем мире.

Когда обращаться в суд?

Если туристическое агентство отказывает потребителю в соблюдении его законных прав и не возвращает деньги за тур, гражданин имеет право обратиться за защитой в суд. Следует знать, что помимо взыскиваемой суммы суд может удовлетворить и иск о компенсации морального вреда: ответчик заплатит потребителю штраф в размере 50 % от присужденной ему суммы.

— По тем направлениям, которые остаются открытыми, но по которым изменились условия вылета/прилета, «Томсктурист» меняет логику движения клиента, — делится Ирина Никитина. — Например, корректируются маршруты в Турцию с вылетом из аэропортов Москвы и Омска. На сегодняшний день обстановка на Средиземноморском побережье спокойная, отношение к туристам из России дружелюбное. Во многих магазинах принимаются карты МИР, а курс турецкой лиры по отношению к рублю наиболее выгодный за всю историю наблюдений. Также с нетерпением ждем открытия горячо любимых направлений Юго-Восточной Азии — Таиланда и Вьетнама.

ДАЙДЖЕСТ

6 альтернатив офису

Где можно сосредоточиться
и поработать

МЫ СДЕЛАЛИ ДЛЯ ВАС ПОДБОРКУ МЕСТ В ТОМСКЕ, ГДЕ МОЖНО КОМФОРТНО ПОРАБОТАТЬ ВНЕ ОФИСА. ЕСЛИ ИЩЕТЕ МЕСТО, ГДЕ МОЖНО **посидеть с ноутбуком и выпить кофе**, ПРИСМОТРИТЕСЬ К ЭТИМ ЗАВЕДЕНИЯМ.

«Кафедра»

Адрес: пр. Ленина, 79
Время работы: круглосуточно

В кофейне есть доступ к розеткам и wi-fi — идеальное место, чтобы поработать, перекусить и выпить кофе. При желании можно арендовать площадки для учебных/рабочих мероприятий:

- Аудитория 101: два больших стола, стулья, телевизор, флипчарт. 700 руб./час.
- Аудитория 204: 12 столов, интерактивная доска, кондиционер. 900 руб./час.



Round

Адрес:
ул. Яковлева, 15
Время работы:
ежедневно:
8:30—20:30

В этом коворкинг-центре есть все, что нужно для работы за компьютером и не только: доступ к высокоскоростному wi-fi, 50 smart-офисов, три переговорные комнаты и лекторий, комнаты для звонков и вебинаров со звукоизоляцией. Центр предоставляет воду, чай и кофе без

ограничений, зоны для отдыха и даже спортзал. Есть несколько тарифных планов: от 800 рублей в день до 15 000 рублей в месяц (подробнее ознакомиться с тарифными планами можно на официальном сайте центра roundtomsk.ru).

«Кортес»

Адрес: пер.
Асфальтовый, 15
Время работы:
ежедневно: 8:00—22:00

Еще один коворкинг-центр с комфортными рабочими местами, доступом к wi-fi, переговорными комнатами и возможностью сделать перерыв на чай или кофе. Действуют несколько тарифных планов стоимостью от 4 500 до 7 500 рублей в месяц. Также можно арендовать места для работы на несколько часов или на весь день (подробнее о тарифных планах — на официальном сайте центра kortes.club).

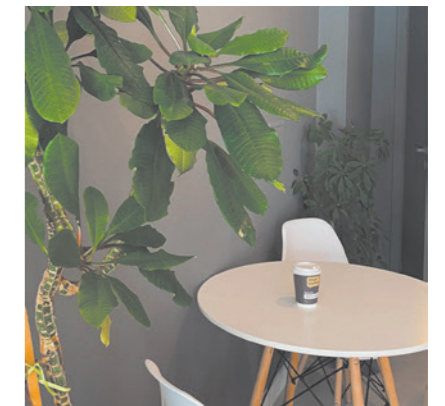


«Зеленая улица»

Адрес: ул. Усова, 6 стр. 12
Время работы: круглосуточно

Пространство «Зеленая улица» позиционируется именно как место для работы и учебы. Подходит фрилансерам, студентам и всем, кто работает за компьютером. В зоне

для работы и учебы все столы с розетками. Есть место для проведения конференций и других мероприятий. Пространство работает круглосуточно, поэтому прийти сюда, чтобы писать диплом или работать над проектом, можно даже ночью. Важно: нельзя приходить со своей едой и напитками.



Chat Coffee

Адрес: пр. Ленина, 22
Время работы: пн—пт: 8:00—21:00, сб, вс:
9:00—21:00

Есть столы с розетками, доступ к wi-fi. У кофейни своя концепция: здесь можно не только поработать за компьютером, но и найти собеседника: нужно просто написать свое имя и контакты на стаканчике для кофе (подробнее — в социальных сетях кофейни). Если у вас нет цели найти собеседника, вы все равно можете прийти сюда поработать и провести встречу.



Научная библиотека ТГУ

Адрес: пр. Ленина, 34а
Время работы: пн—пт: 9:00—21:00,
сб, вс: 9:00—15:00

Классическое место чтобы поучиться или поработать. Есть компьютеры, залы для индивидуальной и групповой работы, комнаты для проведения мероприятий и конференций. Вход не только для студентов: оформить читательский билет может каждый житель или гость города в приложении «Наука ТГУ» (студенты и сотрудники ТГУ — 250 рублей, годовой билет для «сторонних пользователей» — 350 рублей).



Чувствовала себя преступницей, поэтому для меня было важно не скрываться от кредиторов

ЭКСПЕРТЫ



Татьяна Исакова,
эксперт-юрист РЦФГ



Михаил Алексеев,
эксперт проекта ОНФ «За права заемщиков»

История томички, которая прошла процедуру банкротства

ЕЩЕ 4 ГОДА НАЗАД НАША ЧИТАТЕЛЬНИЦА ЕВГЕНИЯ РАБОТАЛА НА ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМОЙ ДОЛЖНОСТИ В КОМПАНИИ, КОТОРАЯ ЗАНИМАЛАСЬ ДЕРЕВООБРАБОТКОЙ. В НАЧАЛЕ 2019 ГОДА В ОТРАСЛИ СЛУЧИЛСЯ КРИЗИС И ВСЕ ИЗМЕНИЛОСЬ. ЕВГЕНИЯ К ТАКОМУ ПОВОРОТУ СОБЫТИЙ ОКАЗАЛАСЬ НЕ ГОТОВА. ЗАРПЛАТА РЕЗКО СОКРАТИЛАСЬ, НУЖНО БЫЛО ПЛАТИТЬ ЗА АРЕНДУ ЖИЛЬЯ И КОММУНАЛКУ, СОДЕРЖАТЬ СЕБЯ И РЕБЕНКА, А ЕЩЕ ВЫПЛАЧИВАТЬ КРЕДИТЫ. ДОЛГ ОКОЛО 1 МЛН РУБЛЕЙ СТАЛ НЕПОСИЛЬНОЙ НОШЕЙ. ЕВГЕНИЯ ОБРАТИЛАСЬ В ЮРИДИЧЕСКУЮ ФИРМУ, ГДЕ ЕЙ ПРЕДЛОЖИЛИ ПРОЙТИ ПРОЦЕДУРУ БАНКРОТСТВА... РАССКАЗЫВАЕМ, ЧТО ИЗ ЭТОГО ВЫШЛО, И ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ РАЗБИРАЕМСЯ, **как вычислить недобросовестных юристов, чтобы не потерять еще больше денег.**

Я потерпела финансовый крах

— Когда доходы резко снизились, у меня были кредиты в 4 банках, нужно было ежемесячно выплачивать 20 тысяч рублей, — вспоминает Евгения. — Я понимала, что теперь денег хватает только на бытовые нужды и с долгами нужно что-то делать. Морально было тяжело принять тот факт, что я потерпела финансовый крах. Чувствовала себя преступницей, поэтому для меня было важно не скрываться от кредиторов, а решить проблему законным способом.

Сначала томичка рефинансировала часть долга. Но это проблему не решило, платеж все равно был слишком большим. Затем Евгения брала займы у близких и друзей, чтобы внести очередной транш, но эти деньги тоже надо было как-то возвращать.

— Однажды в маршрутке я увидела объявление от юридической фирмы, которая предлагала избавление от долгов. Это был день, когда я впервые не смогла заплатить банкам. Я обратилась за помощью к этим юристам, — рассказывает Евгения.

Спокойствие дорого стоит

Наша читательница заключила договор с фирмой из объявления, перестала вносить платежи по кредитам, зато стабильно раз в месяц платила юристам по 12,5 тысячи рублей.

— Тогда речь о банкротстве не шла. Сначала мы пытались добиться судебных исков от кредиторов, чтобы они перестали начислять пени, и с меня списывали половину доходов, — рассказывает Евгения.

Каждый день просрочки оборачивались звонками сотрудников банка из отдела взыскания. Звонили не только Евгения, но и ее родственникам. Юристы подключили томичке переадресацию телефонных вызовов на автоответчик, помогли изъять персональные данные у кредитных организаций, чтобы те больше не докучали звонками. Писали письма в банки: узнавали точные суммы задолженностей и якобы торопили их поскорее подать иски в суд.

Прошел почти год. Все это время Евгения не платила по своим обязательствам, задолженность росла, к ней добавились штрафы за просрочку. Затем состоялись долгожданные суды, были вынесены решения в пользу банков. Контора, которая обещала помочь разобраться с долгами, за этот период заработала на томичке 150 тысяч рублей.

К тому моменту Евгения ушла с прежнего места работы, повышения зарплаты там не предвиделось. Устроилась на почту, брала подработку.

текст:
Валентина
БЕЙКОВА

— Было сложно. Официальная зарплата небольшая, да еще забирают половину за долги. Юристы помогли сделать так, чтобы приставы списывали 30 % дохода, потому что у меня на иждивении был ребенок, — делится собеседница. — Сумма долга почти не уменьшалась. Меня это угнетало, я начала рассматривать, какие еще есть варианты.

Процедура банкротства

Спустя год после судов с банками Евгения снова обратилась в ту же юридическую фирму. Ей предложили банкротство. Несколько недель ушло на раздумье. Процедура требовала серьезных финансовых вложений: оплата услуг финансового управляющего — 25 тысяч рублей, госпошлина, обязательная публикация объявления в газете «Коммерсант», канцелярские расходы управляющего — еще 15 тысяч рублей.

— В итоге я заняла 40 тысяч рублей у родителей. Фирме платила по 5 тысяч ежемесячно, — рассказывает собеседница.

Юристы сами собирали все необходимые данные для суда: не является ли истец владельцем фирмы, не открыто ли на ее имя ИП и т. п. Первое судебное заседание состоялось через 3 месяца. На нем Евгению признали банкротом, а потом началась сама процедура.

— Когда тебя объявили банкротом, ты не можешь свободно распоряжаться своими деньгами. Твои счета блокируют, тебе выдают ежемесячно прожиточный минимум. Если доходы больше, то средства просто замораживают на счетах, никто никуда их не списывает. Моя официальная зарплата была меньше двух прожиточных минимумов, которые полагаются на меня и ребенка, поэтому я получала ее в полном объеме, — делится томичка.

После того как суд признал гражданина банкротом, финансовый управляющий публикует объявление об этом в газете «Коммерсант» и на сайте Единого федерального реестра сведений о банкротстве. Открывается конкурсное производство. В течение 2 месяцев кредиторы могут подать заявление на включение в реестр требований кредиторов. Управляющий формирует реестр, проверяет законность требований, изучает причины несостоятельности должника, смотрит, не было ли у него сомнительных сделок за последние три года. Затем он составляет отчет, на основании которого суд примет решение об освобождении гражданина от долгов по закону о банкротстве. С момента обращения к юристам до списания задолженности прошло около года.



— Мое дело было простым. У меня не было ценных бумаг или машин, только единственная квартира, которую по закону не могли отобрать. На втором заседании суд освободил меня от всех долгов перед банками, — рассказывает Евгения.

Я — банкрот

— Пока шла процедура, дом, в котором у меня была квартира, признали аварийным. Мне полагалась компенсация. Но с суммой я была не согласна. Ее можно было увеличить, так как были вложены деньги в ремонт, но для этого нужно было обратиться в суд, — вспоминает томичка. — Пока меня не освободили от долгов, сделать это я не могла. Когда эпопея с банкротством завершилась, через 4 месяца мне на карту поступила компенсация за жилье. Сумма чуть больше 1 млн рублей. Ее никто не арестовал и не списал. Если официально вы банкрот, никто больше за вами следить не будет и не будет считать ваши деньги.

Средства было решено вложить в недвижимость, но сумма была маленькая. Пришлось брать ипотеку.

— Кредит на себя оформила мама, потому что я теперь у banks в черном списке. По закону я должна сообщать о своем банкротстве в течение 5 лет, если хочу взять заем. Но, думаю, они могут не давать его дольше, — делится Евгения. — Со временем я ушла с почты на работу, где платят больше. Квартира, которую купили, маленькая. Доходы мамы не позволяли взять большой кредит. К счастью, успели оформить все под низкий процент и на небольшой срок. Поэтому сейчас снимаю квартиру и плачу ипотеку, помогаю маме.

Отношение к деньгам, по словам собеседницы, у нее не изменилось. Периодически она берет в долг, но небольшие суммы, возвращает все в оговоренные сроки.

Обоснованы ли траты?

Чтобы избавиться от долгов, наша читательница Евгения заплатила в общей сложности 225 тысяч рублей. В 2019 году услуги специалистов, которые писали письма и «уговаривали» банки подать в суд, стоили 12,5 тысячи рублей в месяц — за год томичка потратила 150 тысяч рублей. Процедура банкротства в 2021 году «со скидкой» обошлась в 75 тысяч рублей. Длилась она 7 месяцев.

— Евгения говорит о том, что фирма помогла ей решить вопрос с исками от банков. На самом деле это работает по-другому. В каждой кредитной организации есть свой регламент, в котором определяется, через какой период на должника подают в суд. Этот процесс как пра-

вило не зависит от заемщика, — объясняет эксперт-юрист Регионального центра финансовой грамотности (РЦФГ) Татьяна Исакова.

Если сумма долга менее 500 тысяч рублей, присутствие должника в суде не требуется, суд выносит судебный приказ. Если должник не согласен с суммой задолженности, со сроком ее начисления и пр., то в течение 10 дней судебный приказ можно отменить. Для этого нужно подать заявление в мировой суд. Если сумма долга больше 500 тысяч рублей, должника могут вызвать в суд. В этом случае может потребоваться помощь юриста, но, по словам эксперта, стоит это не 150 тысяч рублей, а в 5—10 раз меньше.

Получается, что за 150 тысяч рублей наша героиня получила практически тот же результат, который был бы, если бы она просто не платила по своим обязательствам. Евгения перестала платить банкам и отдавала юристам больше половины ежемесячного платежа по кредитам. Если у женщины была такая возможность, то и вопрос с долгами, по мнению эксперта, можно было решить иным путем.

— В нашем антикризисном центре мы обсуждаем разные варианты: рефинансирование и реструктуризацию долга, рассрочку платежей и т. п., а также объясняем гражданам юридические варианты развития событий. Возможно, Евгения могла бы не испортить свою кредитную историю, оформить на себя ипотеку в нужном размере и не тратить ее на съем жилья, — рассуждает Татьяна Исакова.

Сумма, которую томичка потратила на банкротство, относительно небольшая, необходимо учитывать, что с 2019 года стоимость банкротства возросла.

— Сложно сказать, какая оплата будет оптимальной, потому что у каждого должника свои особенности. Минимальная сумма, которую придется заплатить, — те самые 40 тысяч рублей на оплату работы финансового управляющего, госпошлины, публикации в «Коммерсанте» и т. п. Это в самом простом случае, как у нашей героини. Эти расходы обязательные, от них нельзя отказаться, — объясняет юрист Татьяна Исакова. — Дополнительные траты зависят от юриста или фирмы, в которую вы обратились. Но в таких делах без юридической помощи не обойтись. У обычного гражданина недостаточно знаний, чтобы разбираться во всех тонкостях закона и представлять свои интересы в арбитражном суде. Прежде чем подписать договор с юридической конторой, подумайте и посчитайте, насколько соразмерны затраты с результатом, который вы получите.

Как не стать жертвой недобросовестных юристов

Евгении повезло: она обратилась в фирму, где ей в итоге помогли избавиться от долгов,

Контора, которая обещала помочь разобраться с долгами, за этот период заработала на Евгении 150 тысяч рублей.

пусть и за большие деньги. Но так бывает не всегда. Иногда гражданину предлагают заплатить за процедуру банкротства, но на первом же заседании суд отклоняет иск. Недобросовестные юристы разводят руками: мол, сделали все, что могли. Так человек теряет еще больше денег, а долг никуда не исчезает.

Чтобы этого не произошло, эксперт проекта ОНФ «За права заемщиков» Михаил Алексеев советует для начала обратиться к 3-5 разным юристам. Желательно к тем, у кого первые консультации бесплатные. Рассказать все как есть и ничего не скрывать. Уже на первой консультации становится понятно, подходит ли банкротство гражданину или нет. Если есть риски, то юрист вас обязательно предупредит об этом.

— Рынок «банкротных» услуг так устроен, что в нем очень много маркетологов, но мало реальных специалистов, которые провели хотя бы сотню процедур. Мы часто встречаем истории, когда под соусом «внеси деньги и мы быстро все спишем» в банкротство тянут людей с имуществом, со сделками, которые могут быть оспорены, с высокими доходами, которые потом уходят в конкурсную массу, — говорит Михаил Алексеев.

Эксперт рекомендует не идти в процедуру, если сами детально не разобрались в своем кейсе. Не бойтесь уточнять сроки, риски, детали того, что будет происходить, как будет подбираться финансовый управляющий и т. п. Опыт специалиста тоже имеет значение.

— Любой судебный акт можно перепроверить по картотеке дел. Профессионал сможет показать вам не меньше сотни дел, где он был представителем по заверенным банкротным делам, — объясняет эксперт. — Аферист вам покажет определение об отмене судебного приказа, где юристом был даже не он, а какой-то вымышленный юрист из далекого офиса их франшизы.

Можно для начала получить бесплатную консультацию по банкротству физлиц в ОНФ.

— Существует проект Общероссийского народного фронта «За права заемщиков». Он был создан для помощи и защиты интересов потребителей финансовых услуг, — рассказывает Михаил Алексеев. — Если вы подходите под внесудебное банкротство, то можно получить краткую консультацию в МФЦ.

КОНСУЛЬТАЦИЯ

Получить бесплатную юридическую консультацию в Томске можно в Общероссийском народном фронте, а также в Антикризисном центре «Ваши личные финансы», позвонив по бесплатному номеру **8-800-201-67-70**.

Кому подходит банкротство через МФЦ?

Должник подходит под эту процедуру, если сумма долга составляет от 50 до 500 тысяч рублей и в отношении него окончены исполнительные производства по п. 4 ст. 46 ФЗ № 229 «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 г.

— Важно, чтобы они были окончены именно по пункту 4, то есть пристав должен вынести так называемый акт о невозможности взыскания, — отмечает Михаил Алексеев.

В отношении гражданина не должны быть возбуждены другие исполнительные производства после возвращения документа взыскателю. У гражданина должно отсутствовать имущество, на которое может быть обращено взыскание согласно ст. 446 ГПК РФ.

Как нам рассказали в региональном отделении МФЦ, за последние два года более тысячи жителей Томской области обратились за услугой «Прием заявлений о признании гражданина банкротом во внесудебном порядке». Цель большинства обращений — консультация. Всего было подано 116 заявлений. После проверки только по 67 из них была возбуждена процедура упрощенного банкротства. Причиной для отказа могли послужить следующие моменты: сумма долга не соответствует заявленным требованиям, человек не знает сумму долга и наименование кредиторов, исполнительное производство в отношении гражданина не завершено или завершено по статье, которая не соответствует требованиям закона о банкротстве, и пр.

СОВЕТЫ «ВЛФ»

Как не попасть в долговую яму

1 Если вам стало сложно платить по кредиту, сообщите об этом в банк

Начинать беспокоиться нужно до просрочки выплат — когда вы поняли, что не можете полностью внести ближайший или следующие платежи по кредиту. Даже если у вас временные финансовые трудности, лучше подстраховаться и обратиться в банк с заявлением. В таких случаях банки обычно идут навстречу заемщикам.

Важно знать, что внесение платежа по кредиту не в полном объеме тоже является просрочкой. Например, вы полгода ежемесячно вносили платеж, но не всю сумму, а только часть. С бытовой точки зрения вы заемщик добросовестный: никуда не пропали, ста-

раетесь гасить долг. Но с юридической точки зрения вы злостный неплательщик с полугодовой просрочкой. После того как ваш кредит попал для банка в категорию «проблемные» (с момента наступления просрочки), договориться с банком будет сложнее.

2 Не копите просрочку

Если все же просрочили платеж, не тяните время, сообщите в банк, что не можете обслуживать кредит. Банки автоматически начинают принимать меры по проблемным кредитам, чтобы истребовать с заемщика деньги: могут передать долг коллекторам или подать заявление в суд. У каждого банка свой период для досудебного урегулирования, по истечении которого он подает иск в суд.

Любая просрочка — это нарушение условий договора. Если она составляет больше 60 календарных дней за последние полгода, кредитор вправе потребовать досрочного возврата всей суммы займа вместе с процентами и (или) расторжения кредитного договора. Об этом банк должен уведомить заемщика, способ уведомления прописан в договоре. Срок возврата по такому требованию не может быть меньше месяца с момента отправки уведомления. С микрокредитами (на срок меньше 2 мес.) действуют те же правила, но возврата денег кредитор может требовать уже через 10 дней с момента отправки уведомления.

3 Откажитесь от схемы «вншу сколько могу»

Повторимся: в таком случае вы остаетесь недобросовестным плательщиком, и это фиксируется в кредитной истории. Банк все равно начнет принимать меры по истребованию с вас долга, ведь это автоматическая процедура. Кроме того, уменьшая ежемесячный платеж, вы только увеличиваете размер долга за счет штрафных санкций, предусмотренных в кредитном договоре. При первой же просрочке на всю неоплаченную сумму основного долга банк начинает начислять неустойку, и начисление пени идет ежедневно. Теперь вносимые деньги будут уходить в основном на погашение неустойки, штрафов, а не на возврат основного долга. А по основной сумме кредита будет расти задолженность.

Как сообщить банку о своих трудностях?

Прийти и подать письменное заявление в свободной форме. В нем опишите ситуацию, укажите, что не имеете возможности вносить своевременно в полном объеме платежи по кредиту, приложите подтверждающие документы, если они у вас есть. В конце сформулируйте четко и ясно просьбу к банку: «Прошу рассмотреть возможность реструктуризации, рассрочки или отсрочки платежей по кредиту». Необходимо, чтобы сотрудник банка написал на вашем экземпляре заявления дату приема, номер регистрации или ка-

ким-то другим образом зафиксировал, что ваше заявление банком принято. Укажите, как вы хотели бы получить ответ от банка — свой адрес, телефон.

Не ограничивайтесь устной консультацией у специалиста банка: вы не сможете потом требовать от банка письменного ответа, да и подтвердить сам факт обращения будет сложно.

Что банк может ответить на заявление?

По закону банк не обязан по требованию заемщика менять условия кредитного договора, а именно этого вы просите в своем заявлении. Но на практике проблемные долги банкам тоже невыгодны. Поэтому они идут на реструктуризацию — на изменение условий погашения кредита с целью облегчить обслуживание долга, снизить ежемесячные выплаты по нему. Чаще всего банки предлагают увеличение срока кредита (пролонгацию). В таком случае уменьшается ежемесячный платеж, но совокупная переплата растет: чем дольше пользуетесь кредитными деньгами, тем больше процентов платишь. В итоге общая сумма выплат будет больше, чем могла бы быть без реструктуризации. Также банк может предложить (но не обязан) рассрочку уплаты процентов или основного долга, отсрочку каких-либо платежей или другие варианты.

Если банк рассмотрел заявление и отказал

Даже если дойдет до судебного разбирательства, сам факт вашего обращения с проблемой к кредитору будет «работать» в вашу пользу. Если заемщик хочет реструктурировать свой кредит, но банк отказывает, можно попробовать рефинансироваться в другом банке. Такое перекредитование особенно уместно, когда долг по кредиту быстро растет за счет начислений неустоек и пени. Рефинансирование поможет выйти из кризисной ситуации, но кредит все равно придется возвращать — уже другому банку. По ипотечным кредитам можно получить кредитные каникулы.

Стоит ли доверять объявлениям, которые обещают помочь с кредитами?

Если в объявлении какие-то «юристы» обещают вам снизить ежемесячный платеж в несколько раз, сделать отсрочку платежей на долгий период или остановить начисление штрафов и пени, не верьте — это рекламный трюк. Теоретически (но только теоретически!) это можно сделать в судебном порядке. На деле же заемщику через суд практически невозможно вернуть, например, страховку по кредиту, уменьшить сумму долга, проценты или расторгнуть по своей инициативе кредитный договор. Те, кто обещают подобное, берут деньги за составление исковых заявлений, которые суд никогда не удовлетворит. У заемщиков есть возможность побороться в суде за снижение комиссий и неустоек. Это никак не повлияет на основной долг по кредиту и начисленные проценты. Но судебный иск сам по себе победы не гарантирует.

Нельзя верить и тем, кто обещает погасить 1/2, 2/3 и т. п. от суммы вашей задолженности перед банком или МФО за определенную сумму, которую вы будете ежемесячно платить компании (абонентское обслуживание). Помните, никто за вас не будет платить по кредиту! Прежде чем платить таким фирмам, тщательно изучите договор, спросите специалистов, почитайте отзывы в интернете, подумайте много раз, прежде чем хвататься за такую «соломинку».

Если вам обещают быстрое избавление от всех проблем разом, будьте крайне осторожны.

Если у вас остались вопросы, звоните нам — мы поможем разобраться в сложных финансовых вопросах абсолютно бесплатно — 8-800-201-67-70.

Как сэкономить миллион на процентах по ипотеке

Журналистка «ВЛФ» Валентина Бейкова поделилась своим опытом экономии семейного бюджета.

ОНА РАССКАЗАЛА, КАКИЕ ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ВНЕДРИЛА В СВОЮ ЖИЗНЬ И КАК ЭТО ПОМОГАЕТ ЕЙ ИЗБЕЖАТЬ ЛИШНИХ РАСХОДОВ.



текст:
Валентина
БЕЙКОВА

Порядок в финансах начинается с учета

Мы с супругом начали вести домашнюю бухгалтерию 3 года назад в таблице Excel: в одной половине доходы, в другой — расходы. Но было неудобно разбивать расходы по категориям — например, куда отнести покупку фольги для запекания или земли для цветочных горшков? Все это мы записывали в категорию «Разное», а в конце месяца пытались вспомнить, что это за «Разное», на которое ушло 5 тысяч рублей. Получается, что ты записываешь все, но так и не знаешь, куда уходят деньги.

Непонятно было, как учитывать сбережения. Если мы откладывали их из зарплаты, значит это нужно было прописать в расходах. Но мы ведь не тратили эти деньги, значит, в конце месяца должен образоваться остаток. Разобраться во всем этом было сложно. Несколько месяцев назад мы узнали, что в гугл-таблицах есть шаблон «Годовой семейный бюджет» с простой инструкцией. Во вкладке «Расходы» подробно расписаны категории. Вкладка «Доходы» содержит все возможные варианты получения денег: зарплата, премия и т. п. Во вкладке «Сводка» автоматически отразятся данные, которые вы внесли в первые две таблицы. Информация представлена в виде цифр и графика. Вести учет стало гораздо проще.

КАЛЬКУЛЯТОР

взяли ипотеку в 2016 году →

11,75 %

срок — 20 лет

18 926,4 руб.
ежемесячный платеж

2 795 886 руб.
переплата по процентам

рефинансировали в 2018 году →

9,2 %

срок — 18 лет

16 280 руб.
ежемесячный платеж

1 781 329 руб.
переплата по процентам

рефинансировали в 2021 году

7,5 %

срок — 15 лет и 5 мес.

16 150 руб.
ежемесячный платеж

751 730,31 руб.
переплата по процентам

Позаботьтесь о своей финансовой защите

Осенью прошлого года мы начали копить деньги на замену окна и ремонт в спальне. Но в начале ноября 2021 года у нас серьезно заболел кот. Два месяца мы пытались его спасти. Бесконечные приемы у ветеринара, анализы, стационар, капельницы, уколы, спецкорма, а затем усыпление и кремация — на все это ушло 20 000 рублей, не считая перевозки на такси до клиники и обратно. Деньги брали из фонда на ремонт, поэтому на повседневных расходах это не отразилось, но замену окна пришлось отложить.

Мы не знаем, какой форс-мажор может произойти в нашей жизни, поэтому финансовая подушка безопасности необходима. Эксперты говорят, что запаса должно хватить семье на 3-6 месяцев стандартных расходов. Мы пока только идем к этой сумме.

А еще можно застраховать своих питомцев. Если бы у нас была страховка, то расходы на лечение кота можно было бы компенсировать хотя бы частично.

Как сэкономить на процентах по ипотеке

В 2016-м мы оформили ипотеку под 11,75 % в ВТБ. Тогда это была самая низкая ставка по льготной программе «Жилье для российской семьи» на покупку квартиры в новостройке. Сумма кредита — 1 746 450 руб., срок — 20 лет. Ежемесячный платеж — 18 926,40 руб., переплата по процентам — 2 795 886 руб.

В апреле 2018-го мы рефинансировали ипотеку в Газпромбанке под 9,2 % годовых. Выгодные условия я искала на сайте banki.ru. В тот период ЦБ снижал ключевую ставку, и банки предлагали переоформить ипотеку под более низкий процент. Эксперты говорят, что в таких случаях выгодно сокращать срок ипотеки. Но для нас платеж был большим, поэтому мы решили его снизить. Сократили срок ипотеки на полгода и уменьшили платеж до 16 280 руб. Платить оставалось 18 лет. Переплата — 1 781 329,01 руб.

В марте 2021 года я нашла предложение от банка «Открытие»: рефинансировать ипотеку предлагали под 7,5 %. Заявку подали онлайн, получили одобрение, за неделю-две собрали все документы и загрузили сканы в личный кабинет. В банк съездили только раз, чтобы подписать договор. А в апреле удалось внести в досрочное погашение кредита 100 000 руб. Сумма платежа нас устраивала, поэтому сократили срок кредита на 2 года и 7 месяцев. Сейчас ежемесячный платеж — 16 150 руб. Переплата по процентам — 751 730,31 руб. Итого за 7 лет нам удалось сократить срок ипотеки на 3 года и сэкономить на процентах 1 366 842,21 руб.

Дебетовые карты с кешбэком

У нас с супругом общий счет в «Тинькофф», куда мы раз в неделю переводим деньги на бытовые нужды. Счет открыт на имя мужа, а для меня выпущена дополнительная карта. В конце месяца банк начисляет кешбэк в зависимости от суммы расходов

и категорий покупок. Обычно у нас получается 800-1 000 рублей. В конце каждого месяца банк предлагает выбрать 4 категории товаров, на которые будет начисляться кешбэк в размере 0,5, 1 или 5 %. В мобильном приложении раз в неделю, а то и чаще появляются спецпредложения от компаний-партнеров, которые обещают вернуть до 20 % стоимости покупок.

У такой формы расчетов есть свои недостатки. Мужу приходят сообщения о тратах и балансе с двух карт, а мне только с моей. Поэтому перед каждой покупкой приходится смотреть, достаточно ли денег на счете.

Некоторые банки предлагают карты с кешбэком в бонусах. Потратить их можно на товары и услуги у конкретных компаний-партнеров. Таких может не быть в вашем городе, или вы никогда не совершите покупки в этих местах. Я советую выбирать карты с кешбэком в рублях, потому что деньгами можно рассчитаться там, где вам это нужно.

Регулярно проверяйте тарифы на мобильную связь и платные подписки

Каждый месяц платила за сотовую связь 470 рублей, оператор — Tele2. За эти деньги я получала 20 Гбайт мобильного интернета, 500 минут звонков по России и безлимит внутри сети. В мае мне пришло сообщение о том, что скоро спишут абонентскую плату и нужно пополнить счет. Я закинула привычную сумму, но в день списания оператор сообщил, что средств недостаточно. Зашла в личный кабинет и

увидела, что тариф вырос до 520 рублей. Я решила посмотреть актуальные тарифы. Нашла предложение за 500 рублей в месяц: 30 Гбайт интернета, 600 минут на звонки по России и безлимит внутри сети. С июня перешла на новый тариф: условия лучше, а цена ниже.

Когда я перешла на новый тариф, оператор написал, что мне подключена услуга «Мой помощник», который будет присылать сообщение, если до меня не дозвонился или я пропустила звонок. Первый месяц бесплатным, со второго — абонентская плата 1 рубль в день. При этом в личном кабинете Tele2 в разделе «Платные услуги» не было ничего указано. И если забыть отключить «Помощника», то со второго месяца незаметно со счета будут утекать 30 рублей ежемесячно. Это 360 рублей в год или 15 поездок на маршрутке.

Даже если в личном кабинете мобильного оператора, сервиса для прослушивания музыки, просмотра фильмов и пр. у вас не указаны платные подписки, периодически проверяйте наличие абонентской платы за доп.услуги, которые вам могли подключить автоматически.

Покупать подарки лучше заранее

Меня можно назвать жертвой новогоднего маркетинга. Для меня Новый год — это самый главный праздник. Елку я наряжаю уже 1 ноября, а подарки начинаю покупать в августе. Я составляю список родственников и друзей, которым буду дарить подарки, определяю средний бюджет на одного человека и делаю покупки в течение нескольких месяцев. Так расходы на праздник не становятся бременем для семейного бюджета в декабре. А в январе у меня уже готов список подарков к 23 февраля и 8 марта.

Охота за скидками

Я не тот человек, который всегда покупает товары с желтым ценником, собирает промокоды или просматривает СМС-рассылки со скидками от супермаркетов. Но я отслеживаю цены на средства для посудомойки. Мы перепробовали разные марки, но подошел только порошковый Finish. Он продается в пластиковых канистрах весом 1 и 2,5 кг. Цена маленькой упаковки — примерно 600 руб., большой — свыше 1 000 руб. Когда я вижу, что порошок заканчивается, начинаю следить за акциями. Сначала захожу в приложение «Едадил». Выбираю акции в магазинах возле дома или в тех, в которые супруг может зайти по пути с работы, чтобы не пришлось лишний раз куда-то ехать. Если

на «Едадиле» подходящих акций нет, смотрю на OZON. Так можно купить 2,5 кг порошка для посудомойки за 800-900 руб.

Экономьте вместе с единомышленниками

У нас жили два взрослых кастрированных кота. Долгое время мы кормили их кормом Royal Canin, но потом его качество ухудшилось, у животных начались проблемы с пищеварением. Пришлось искать замену — остановились на корме Monge. В месяц нам надо было 2 пакета по 1,5 кг. Отдавали 1 230 руб. за пакет. Получается, 1 килограмм корма обходился в 820 рублей. Потом мы скооперировались с друзьями и начали покупать пакеты весом 10 кг. Стоил такой мешок корма 4 650 рублей. Так килограмм обходился уже в 465 рублей. Корма хватало на полтора-два месяца.

Паника — плохой советчик

Я тот самый человек, который в марте 2020 года в панике сметал с полок супермаркетов туалетную бумагу и гречку. До сих пор не понимаю, почему я покупала именно гречку. Я ее не люблю и не ем. Зато я с удовольствием ем рис. Но идея, что его вдруг может не стать, никогда не приходила мне в голову, и запасы я не делала.

Весной 2022 года начался ажиотаж с сахаром. Сахар в нашей семье тоже особо не едят, но я с тревогой смотрела на фотографии с пустыми полками и видео, где пожилые люди вырывают упаковки с сахаром друг у друга. В супермаркете возле дома сахара не было недели две. Когда он появился, я купила две упаковки для успокоения. Прошло несколько месяцев, а мы съели только половину упаковки. Сейчас в магазине у дома сахар есть, очередь за ним не стоит.

К счастью, мой супруг — очень сдержанный человек. Он меня тормозит, когда я начинаю поддаваться панике и пытаюсь купить еще 12 рулонов туалетной бумаги к уже имеющимся 12-ти или собираюсь делать запасы консервов, которые мы едим от силы раз в год. Если вы не доверяете себе, заручитесь поддержкой кого-то из близких, кто сможет предостеречь вас от необдуманных трат.

Долгое время я думала, что финансовая грамотность — это нудно, трудно и вообще не про меня. Но оказалось, это дело привычки. Не нужно менять свою жизнь одним махом, внедряйте изменения постепенно. У вас все обязательно получится.

От подъезда до квартиры

После увольнения Анжелики пробыла в декрете около 6 лет — родила троих детей. Потом долго не могла найти подходящую работу: предлагали не то, что хотелось, и за копейки. Соседка по дому предложила мыть подъезды вместе с ней, и томичка согласилась — хотелось скорее выйти из декрета.

— Я мыла каждый день в трех домах: за 7 500, 8 500 и 12 000 рублей в месяц, — рассказывает собеседница. — Вскоре управляющая компания «забрала» у меня дом за 12 000, сказав, что «не положено одной уборщице мыть три дома». Кроме того, подработка моя была неофициальной, а клининг-компания оказалась недобросовестной: платили меньше, чем обещали, и не вовремя. Меня все это не устраивало. Через полгода я подумала: а почему я должна батрачить «на дядю», если могу работать на себя?

Девушка оформила ИП, завела страницы в инстаграме* и во «ВКонтакте», разместила объявления на «Авито» и «Юле» и начала работать. Благодаря опыту работы в клининг-компании она уже знала, где и какие тряпки, губки, моющие средства и инвентарь лучше приобретать. Цены на свои услуги установила ниже рыночных.

В первое время от некоторых заказов приходилось отказываться из-за нехватки знаний, говорит собеседница. Например, как мыть натяжные потолки? Анжелика стала изучать вопрос: как мыть глянецовые, а как матовые, сколько времени это занимает и сколько стоит в Томске. Позже сделала дома натяжные потолки и тренировалась на них. А потом включила эту опцию в перечень своих клининг-услуг.

Расходы и доходы

Анжелика сразу поняла, что для качественной уборки и комфортной работы нужно профессиональное оборудование. С заработанных денег начала откладывать на покупку техники и инвентаря и постепенно купила все, что нужно: три пылесоса (обычный, моющий и строительный), пароочиститель, робота-мойщика для окон — все фирмы Kärcher; щетку и сгон для больших окон... На оборудование ушло почти 250 тысяч рублей, без кредитов и других заемных средств.

Средняя сумма «рабочих» расходов Анжелики в месяц — 40 000 руб.: на проезд и расходные материалы. На работу она ездит на такси — в месяц уходит от 10 до 15 тысяч.

— Каждые два дня я покупаю бытовую химию, тряпки, губки, перчатки и другие «расходники» на 1,5—2 тыс. рублей. Некоторые беру недорого в Fix Price: что-то чаще, что-то реже.

В первые месяцы доход томички составлял 30 тысяч. Сейчас ежемесячно выходит в среднем 80 тысяч. По словам девушки, доходы в клининге зависят от сезона. Например, мно-

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИИ

«За 3 500 отмывать загаженную квартиру я не поеду»: как работает клинер

35-ЛЕТНЯЯ ТОМИЧКА АНЖЕЛИКА МАЙКОВА ОКОЛО ПЯТИ ЛЕТ РАБОТАЕТ КЛИНЕРОМ — **делает уборку в квартирах и домах. САМЫЙ ПЕРВЫЙ ОПЫТ И ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ ОНА ПОЛУЧИЛА ЕЩЕ В ДЕТСТВЕ — ПОМОГАЛА МАМЕ, РАБОТАВШЕЙ ГОРНИЧНОЙ В ГОСТИНИЦЕ НА ТОМСКЕ-1. ПО СРЕДНЕСПЕЦИАЛЬНОМУ ОБРАЗОВАНИЮ АНЖЕЛИКА ТЕПЛОТЕХНИК, А ПО ВЫСШЕМУ — СПЕЦИАЛИСТ ПО СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ. НО НЕВЫСОКАЯ ЗАРПЛАТА В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ И ОТСУТСТВИЕ КАРЬЕРНОГО РОСТА ВЫНУДИЛИ УВОЛИТЬСЯ С РУКОВОДЯЩЕЙ ДОЛЖНОСТИ.**

гие люди делают ремонт летом, и после него квартиры нужно отмывать. Имеет значение и общее количество услуг на каждом объекте, и площадь квартиры или дома.

— Обычная цена у меня за стандартную уборку — 70 руб./м², а за квартиру после ремонта я беру 90 руб./м². Стандартная уборка — это помыть пол и сантехнику, вытереть пыль. Остальное — дополнительные услуги за отдельную плату: окна, кухонный гарнитур,



беседовала:
Евгения ЗУЕВА

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОИНИ

* Принадлежит
компании Meta,
признанной
экстремистской,
запрещен в РФ.



духовка и холодильник внутри, плита, чайник... Кафель и душевая кабина — тоже доп-услуги, потому что вода в Томске очень плохая и удалять известковый налет от нее — это надолго, — уточняет Анжелика. — В Томском районе дома большие, и там уборка идет обычно с химчисткой и мытьем окон. Например, за уборку дома площадью 215 м² вместе с химчисткой я взяла 14 000 руб. и управилась там с 10 утра до 10 вечера. А за уборку в стоматологической клинике мне платят каждую неделю — по 2 000 рублей за день.

Чистые подробности

Анжелика работает каждый день без выходных, примерно с 10 до 16 ч. В день у нее, как правило, 1-2 заказа. Во время уборки руки у нее всегда в перчатках, а вот органы дыхания особо не защищает — оказалось, что в профессиональном респираторе дышать трудно. Запахи уксуса, химии почти не чувствует — считает, что просто привыкла к ним. Бывает, что сильно устает на работе, но в целом физические нагрузки терпимые. В жизни девушки когда-то был непростой период: с 14 до 18 лет она перенесла рак. Теперь Анжелика следит за здоровьем, и в настоящее время серьезных проблем, в том числе из-за работы, у нее нет.

Наша героиня убирает в квартирах и домах Томска и выезжает в район: Аникино, Тахтамышево, Курлек, Черная речка, Кисловка. В свое время мыла и в офисах, но потом отказалась: при наличии ежедневных новых заказов ездить регулярно на «постоянку» некогда. Сейчас взяла большой объект — стоматологическую клинику площадью 700 м² — и параллельно с основными заказами работает там уже три месяца. По ее словам, самая востребованная услуга — генеральная уборка после квартирантов.

— Я всегда расспрашиваю, в каком состоянии квартира, и максимально уточняю условия, в которых мне предстоит работать. Про-

шу выслать мне фото или видео на WhatsApp и сообщить, что именно нужно отмыть, — говорит томичка. — В напарницы как-то брала свою маму — другим людям не доверяю вообще. Перед тем как идти с ней на квартиру, я ей объяснила, что и как делать: как правильно чистить унитазы, чтобы их не поцарапать, как чистить кухонные гарнитуры, чтобы ничего не испортить, как вытирать пыль с телевизора... В клининге очень много нюансов.

Клиенты у Анжелики в основном с «Авито». После уборки заказчик осматривает помещение: если замечаний нет, то они подписывают двухсторонний акт об оказании услуг. Если качество не устроило, девушка готова приехать повторно и бесплатно устранить недостатки. Когда-то давно после уборки в квартире в Северном парке клиент ей не заплатил — просто исчез. Искать его и разбираться она тогда не стала, но с тех пор старается брать предоплату, и часто заказчики сами предлагают ей такую схему расчета.

— Мне приходилось отказывать клиентам. Как-то звонит девушка: надо было убрать очень загаженную квартиру, а у нее всего 5 тысяч: «Вам 5 тысяч не хватит что ли?» Нет, не хватит, потому что у меня больше тысячи уходит только на химию, плюс расходы на проезд. За 3 500 отмывать загаженную квартиру я не поеду — мне себя жалко, — говорит Анжелика.

На время уборки заказчик обычно уходит из квартиры на оговоренное время. Некоторые не уходят, и клинера это не смущает. Говорит, ей так даже удобнее — можно спросить все, что нужно: куда переставить вещи, нужно ли протирать коробки в шкафу...

Минусы и плюсы

— Минус моей работы — неадекватные люди, которых, к сожалению, хватает. Считают нас, клинеров, волшебниками и ожидают лишнего многого. После клининга квартира, конечно, преобразается, но не настолько, насколько они себе придумали.

Несмотря ни на что, я считаю, что моя работа будет всегда востребована, особенно для пожилых людей. Их дети все время на работе, поэтому просят прибраться у родителей. Кроме уборки это еще и беседа с пожилым человеком — ему не скучно. У меня был такой заказ: пожилой женщине, ветерану войны, дочка заказала на юбилей уборку. И эта женщина такая восхитительная и задорная оказалась! У таких людей убирать хочется. И дочка ее тоже довольна, что с ее мамой время провели и чистоту в доме навели.

Я работаю каждый день, но не сказала бы, что устаю. Просто у меня есть цель: хочу купить себе автомобиль, не могу уже ездить на чужих машинах. Мои доходы в любом случае больше расходов — можно откладывать на мечту.

Отец никогда не хотел жить на одну зарплату

Сергея Кухальского можно назвать успешным предпринимателем: хороший костюм, свое жилье, купленное без ипотеки, дорогая иномарка. Но так было не всегда. Сергей рос обычным мальчишкой. Жил с родителями и младшим братом в частном доме недалеко от Иркутского тракта. Сейчас там возвышаются панельки микрорайона «Высотный». А в 90-е на этом месте стояли небольшие деревянные дома без удобств: туалет на улице, колонка с водой и печное отопление.

— Отец из детского дома, с 8 классами образования. У мамы среднеспециальное образование в сфере кулинарии. Учили ли они нас финансовой грамотности? Нет, ничего такого у нас в детстве не было, — рассказывает Сергей Кухальский. — Зато был пример отца, который всегда много трудился. Он работал водителем и трактористом, никогда не хотел жить на одну зарплату, постоянно искал возможность дополнительно заработать: разводил свиней, ходил в лес бить шишку, возил комбикорма для кроликов. Еще в детстве я усвоил: мы должны быть больше производителями, чем потребителями.

И Сергей по примеру отца начал искать возможности заработать деньги. Вместе с двоюродным братом собирали и сдавали бутылки, пластиковые ящики, ходили со взрослыми на шишковкой. Первый серьезный бизнес ребята решили создать летом 1995-го: хотели реанимировать старую армейскую хлебопекарню. Им было по 12 лет.

— Тогда предпринимателями называли тех, кто успел вовремя поучаствовать в приватизации. Культура ведения бизнеса еще не сформировалась, интернета не было. Информацию собирали по крупицам: как написать бизнес-план, как зарегистрироваться частным предпринимателем, что такое санэпидемстанция, — рассказывает Кухальский.

Пекарню мальчишки так и не запустили. Наступил новый учебный год, времени на бизнес не осталось.

Отработали всю зиму, а заказчик просто не заплатил

В конце 90-х отец Сергея на своем КАМАЗе ездил работать на север Томской области — возил грузы для обустройства новых месторождений. Тогда можно было отработать зиму и остаток года жить на эти деньги. Но в семье Кухальских «растягивать жирок» было не принято. Деньги пустили на покупку второго грузовика. Когда Сергеем исполнилось 18 лет, отец взял его с собой работать на север.

— Все договоренности были на словах. Я отъездил с отцом две зимы. На второй год нам попался недобросовестный заказчик, который просто не заплатил, — вспоминает



СВОЙ БИЗНЕС

текст:
Валентина
БЕЙКОВА

ДОСЬЕ

Сергей Кухальский, 39 лет. Родился и вырос в Томске. С 2002 года занимается спецтехникой и грузоперевозками. Основатель и руководитель компании «Транс-Сиб-К», председатель общественной организации «Опора России», сооснователь и руководитель фонда «Детвора».

ФОТО ИЗ
ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОЯ

«Я был должен миллион долларов»

СЕРГЕЙ КУХАЛЬСКИЙ СТРОИТ СВОЙ БИЗНЕС УЖЕ 20 ЛЕТ. ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ГРУЗОВИКИ, АВТОКРАНЫ, САМОСВАЛЫ, БУЛЬДОЗЕРЫ, ТРАКТОРА И ДРУГУЮ СПЕЦТЕХНИКУ НЕФТЯНИКАМ, СТРОИТЕЛЯМ, ДОРОЖНИКАМ, РЕСУРСОСНАБЖАЮЩИМ КОМПАНИЯМ И МУНИЦИПАЛИТЕТАМ. ШТАТ СОТРУДНИКОВ НАСЧИТЫВАЕТ 100 ЧЕЛОВЕК, А АВТОПАРК — 120 ЕДИНИЦ. СЛОЖНО ПОВЕРИТЬ, НО В КОНЦЕ 2009 ГОДА СЕРГЕЙ ПОТЕРЯЛ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ, ЧТО ИМЕЛ. СУММА ДОЛГА СОСТАВЛЯЛА 20 МЛН РУБЛЕЙ. СЕРГЕЙ ПЕРЕЖИЛ ФИНАНСОВЫЙ КРАХ. ЧТО ПОМОГЛО ЕМУ НЕ ПОТЕРЯТЬ СВОЕ ДЕЛО — ЧИТАЙТЕ В НАШЕЙ ИСТОРИИ.

Мне дали 6 или 7 млн рублей под бешеные 6 % в месяц. На эти деньги я заправлял технику и нанимал людей. Днем и ночью сам работал на погрузке, жил в машине, спал по 3-4 часа.

предприниматель. — Это был 2002 год. Мы недополучили чуть больше 1 млн рублей. Тогда новый КАМАЗ стоил 300 тысяч рублей, сейчас такой стоит 6 млн.

Для главы семейства эта ситуация стала большим разочарованием. Впервые за много лет он сел дома и не видел смысла в тяжелом труде, которым занимался всю свою сознательную жизнь.

Изменил подход к бизнесу

Пока Сергей вместе с отцом работал за рулем грузовика, он заочно учился на юриста. Когда пришлось взять семейное дело в свои руки, предприниматель озадачился вопросами экономической безопасности.

— Решил, что за руль больше не сяду. Нанял двух водителей, посадил их на грузовики. А сам купил себе костюм, галстук и начал составлять договоры для работы с заказчиками, — рассказывает Сергей.

В то время рынок был забит небольшими конторами, которые образовались после развала крупных предприятий. У них и техники было больше, и связей. Сергеем с его двумя грузовиками тягаться с ними за заказы было сложно. Но таких водителей на своих машинах, как он и его отец, тоже было немало.

— На первое место вышла дипломатия. У меня всегда с собой была записная книжка, я знакомился с участниками где-нибудь в кафе, записывал их телефоны. Сотовых тогда не было, записывал домашние номера. Собрал целую базу водителей, — говорит предприниматель. — Когда я приходил к заказчику и предлагал перевезти буровую, говорил, что у меня есть 100 единиц техники, а по факту было две. Я имел в виду технику привлеченных водителей. Когда брал контракт, ставил две

свои машины и дополнительно набирал под своим флагом нужное количество транспорта под конкретную задачу. Люди зарабатывали деньги, я получал прибыль.

Бизнес шел в гору, но в один миг все рухнуло

В 2005 году землю под частным сектором, где жил Сергей, начала скупать строительная компания. Люди получали новое жилье и небольшие денежные компенсации.

— Так как у меня было юридическое образование, я за вознаграждение помогал соседям правильно оформить документы. В 2007 году программа расселения закончилась, у меня образовался небольшой капитал. Эти деньги я пустил в дело, парк техники увеличился до 8 единиц, — рассказывает Сергей.

Появилась потребность купить базу. Подходящая нашлась в селе Зоркальцево Томского района. Предприятие, владевшее ею, обанкротилось, базу выставили на торги за 1 млн рублей.

— Я заявился на аукцион. Своих денег у меня было 5 млн рублей, думал, что этого должно хватить. На торгах цена поднялась до 17 млн, последняя ставка была за мной, — вспоминает предприниматель. — У меня было 30 дней, чтобы собрать нужную сумму. Думал, займу у знакомых, за два года рассчитаюсь и начну работать в прибыль. Но денег мне не дали.

Сергей продал свою квартиру, родителей и брата уговорил сделать то же. Но денег все равно не хватило.

— Пришлось взять 4 потребительских кредита по 1,5 млн каждый. Один кредит я оформил на себя, три других — на знакомых. Плюс для каждого кредита нужно было найти по 2 поручителя. В итоге помимо меня в эту историю оказались втянуты еще 11 человек, — рассказывает предприниматель.

Сергей рассчитывал, что сможет неплохо заработать на севере и рассчитаться с долгами. Но через три месяца после покупки базы случился мировой экономический кризис. Все договоренности и планы Сергея по перевозкам на зиму рухнули. Он остался без заказчиков.

Кредиторы помогли искать заказы

— К концу 2009 года моя задолженность составляла 20 млн рублей. Доллар тогда торговался за 23 или 24 рубля. То есть я был должен около 1 млн долларов. Это

не считая квартир родственников, которые я продал для покупки базы, — рассказывает Сергей. — Я искал работу где только мог, начал сотрудничать с томским водоканалом, пробовал заниматься стройкой. Но проблему это не решало.

Некоторые кредиторы помогли Сергею искать заказчиков, подсказывали, к кому можно обратиться, чтобы заработать хоть что-то.

— Они были заинтересованы в том, чтобы я остался на плаву. Технику мы изначально покупали старую, ремонтировали и работали на ней. Продавать ее было невыгодно. За базу мне давали максимум 3 млн, — вспоминает томич.

Тендер от нефтяников

Во второй половине 2000-х компании начали активно внедрять тендерную систему закупок. Сергей три года подряд подавал заявки, но ни разу ничего не выиграл.

— В 2009 году появился тендер от компании «Газпромнефть-Восток». Решил, что надо участвовать. Помощники отговаривали. Чтобы собрать пакет документов и заверить их у нотариуса, требовалось примерно 5 тысяч рублей, денег тогда совсем не было. Но я настоял, и тот тендер мы выиграли, — рассказывает Кухальский.

Отсрочка платежа у нефтяников — 30 дней. Ты отработал январь, выставил счет компании и только спустя 30 дней получил свои деньги. А все это время надо платить зарплаты, налоги, заправлять технику и пр.

— Я побежал к тем, кому уже был должен. Просил занять еще. Надо мной смеялись, а я говорю: «Вот контракт. Отработаю, отдам и те, и эти деньги». Варианта всего два: или я банкрот и с меня нечего взять, или есть шанс заработать и раздать долги, — вспоминает предприниматель. — Мне дали 6 или 7 млн рублей под бешеные 6 % в месяц. На эти деньги я заправлял соляркой свою технику и нанимал людей со стороны. Днем и ночью я сам работал на погрузке, жил в машине, спал по 3-4 часа.

Весной 2010 года начали приходить первые большие деньги. К июлю Сергей рассчитался с долгами.

Самое стабильное в России — это кризисы

Кризис 2008 года показал, что сотрудничать только нефтяниками рискованно.

— Работать на севере можно, пока стоят зимники. Нам надо было обе-



спечить себя работой на весь год. Так у нас появился первый автокран, потом бульдозеры, экскаваторы и другая спецтехника, — делится предприниматель. — Технику брали под заказчиков. Смотрели, с кем можем работать, какие у них потребности. В этом году мы на 100 % ушли от работы с нефтяниками. Сейчас там уже не зарабатывать тех денег, какие были в «нулевые». Плюс у них сложная тендерная система, высокие требования к оформлению документов, к транспорту и водителям. Большие штрафы за любую неточность.

В 2014 году случился очередной кризис, курс доллара вырос в два раза.

— Мы были в Германии, приехали на завод, хотели купить автокран Liebherr. Стоил он 1 млн евро. Тогда евро торговался по 40 рублей. Я планировал направить на покупку 10 млн своих денег, а остальные взять в кредит под залог этого самого крана. Технику собирались покупать у официального представителя компании на территории России за рубли. Мы уже вели переговоры по сделке, когда в новостях увидели, что в моменте стоимость 1 евро доходила до 100 рублей. От покупки отказались.

Потом была пандемия 2020 года. Но работа не останавливалась ни на день. Затем февраль 2022 года: начало спецоперации и шквал санкций, который затронул все сферы экономики.

— Весной цены на автозапчасти в моменте росли в два-три, а то и в 10 раз, — рассказывает Сергей. — Был случай, когда подшипник стоил 18 тысяч рублей, а в период резкого изменения цен стои-

мость доходила до 120 тысяч. Это спекулянты хотели заработать на панике.

По словам предпринимателя, проблем с покупкой импортных запчастей сейчас нет. Если есть возможность, что-то стараются заменить на более дешевые аналоги.

— Например, оригинальный насос от японской техники Hitachi стоит 70-100 тысяч рублей. Его реплику на китайском рынке можно найти за 50 тысяч рублей, по качеству они сильно не отличаются, — поясняет собеседник.

Опасений, что в Россию перестанут поставлять спецтехнику, у предпринимателя нет. По его словам, пока немецкие заводы жалуются на потерю российского рынка, Китай наращивает объемы продаж.

— Мы, например, берем китайские автокраны. Там цена в два раза ниже, а качество всего на 10-20 % хуже. Если европейский бульдозер стоит 300 тысяч долларов, то китайский обойдется в 150-170 тысяч долларов.

Работать некому

В ближайшей перспективе Сергей Кухальский планирует работать в соседних регионах, присматривается к Новосибирской области и Красноярскому краю. Но есть одна проблема — нехватка кадров.

— Основной костяк команды сформировался и работает уже давно, текучки у нас нет. Но парк техники постоянно расширяется, а работать на ней некому, — сетует предприниматель. — Не потому, что не хотят или не умеют, просто не хватает людей. Проблема в демографической яме 1990-х, плоды которой

мы пожинаем сейчас. Первая и вторая чеченские войны, героиновая волна выкосили огромное количество молодежи, которая сегодня была бы основной рабочей силой. Они не завели семьи, у них не родились дети, которые тоже уже могли выйти на рынок труда.

Гонки на грузовиках

Сергей гордится коллективом, который ему удалось собрать. В июне этого года Сергей Кухальский выступил соорганизатором гонок на грузовиках в деревне Берёзкино Томского района, в заезде участвовали восемь автомобилей.

— Идею вынашивал 4 года, хотелось объединить на одном мероприятии строительные, транспортные и другие компании, чтобы водители могли посоревноваться, чтобы люди приходили болеть за свою машину, за свою компанию. Сначала не было места, потом не могли набрать участников, а затем — два пандемийных года. К счастью, в этот раз все сложилось.

«Детвора»

Помимо бизнеса Сергей Кухальский уделяет большое внимание общественной работе. В 2013 году он вместе с единомышленниками основал фонд «Детвора», цель которого — морально-нравственное воспитание детей и подростков. Фонд занимается организацией летних полевых лагерей, где ребята учат основам выживания: как разбить лагерь для ночевки, развести костер, самостоятельно приготовить еду. Подростков знакомят с основами плотницкого дела и автомеханики.

— Земельный участок, где проходили гонки на грузовиках, мы купили под строительство регионального патриотического центра. Сейчас занимаемся оформлением документов. Там планируем проводить пятидневные сборы, лагерные смены, зарницы. История эта недешевая. Возможно, удастся найти инвесторов или подключить государственно-частное партнерство, — рассказывает о планах Сергей Кухальский.

текст:

Елена
БРОННИКОВА



Торговый дом «Кухтерин и сыновья»



Богатство на развитие: как купцы-меценаты построили университет и приучили Сибирь к книгам

ЗАНИМАТЬСЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬЮ БЫЛО ЕСТЕСТВЕННО ДЛЯ МНОГИХ БОГАТЫХ ЛЮДЕЙ ДО РЕВОЛЮЦИИ — ЭТО ОПРЕДЕЛЯЛОСЬ ВОСПИТАНИЕМ. А МЕЦЕНАТСТВО, НАПРАВЛЕННОЕ НА РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРЫ, ИСКУССТВА, ПРОСВЕЩЕНИЯ, ДЛЯ ПРОВИНЦИИ СТАЛО ЯВЛЕНИЕМ ПРОГРЕССИВНЫМ. ТОМСКУ ПОВЕЗЛО — ЗДЕСЬ ЖИЛИ КУПЦЫ-МЕЦЕНАТЫ, КОТОРЫЕ БОЛЕЛИ ЗА ГОРОД И СТРОИЛИ УНИВЕРСИТЕТЫ, БЕСПЛАТНЫЕ БИБЛИОТЕКИ, НЕСЛЫХАННЫЕ ТОГДА СПОРТИВНЫЕ МАНЕЖИ, ВСКЛАДЧИНУ ОБУЧАЛИ ДЛЯ ГОРОДА СКУЛЬПТОРОВ И ДИРИЖЕРОВ. ВМЕСТЕ С ПЕРВЫМ МУЗЕЕМ СЛАВЯНСКОЙ МИФОЛОГИИ НАЧИНАЕМ ЦИКЛ ИСТОРИЙ ТОМСКИХ МЕЦЕНАТОВ 19 ВЕКА. В ЭТОТ РАЗ РАССКАЖЕМ О ТОМ, КАК В ТОМСКЕ ПОЯВИЛИСЬ ПЕРВЫЙ В СИБИРИ УНИВЕРСИТЕТ, ДОМ НАУКИ И ДОСТУПНЫЕ КНИГИ.

Как тогда жил Томск?

Ко второй половине XIX века Томск стал одним из центров всероссийского рынка. Здесь создавались крупные капиталы в торговле, добывающей и обрабатывающей промышленности. Томск был центральной станцией Велико-Сибирского тракта и административным центром не только губернии, но и Западной и отчасти Восточной Сибири. В 40-х годах во время золотой лихорадки сюда стекалось купечество из регионов страны. И хотя численность купечества составляла всего 4 % от населения города, купцы оказывали значительное влияние на общественную жизнь, вкладывали деньги в приюты, учебные заведения, народные библиотеки. Многие состояли в попечительских советах, строили и развивали город, обустроивали общественные пространства, развивали образование.

лотой лихорадки сюда стекалось купечество из регионов страны. И хотя численность купечества составляла всего 4 % от населения города, купцы оказывали значительное влияние на общественную жизнь, вкладывали деньги в приюты, учебные заведения, народные библиотеки. Многие состояли в попечительских советах, строили и развивали город, обустроивали общественные пространства, развивали образование.



Семья Кухтериных

ПОЧЕМУ КУПЦЫ ТРАТИЛИ СОСТОЯНИЯ НА ДОБРЫЕ ДЕЛА?

Краеведы видят несколько причин. Первая — религиозность. Купцы были воспитаны в христианских традициях, регулярно посещали церковь, были старостами большинства храмов города. Поэтому часто жертвовали на постройку и содержание храмов, приютов и богаделен. Например, Евграф Королёв построил на свои средства Никольскую церковь, достроил Преображенскую церковь и Троицкий кафедральный собор. Пётр Михайлов возвел Иверскую часовню. Иннокентий Кухтерин построил храм в рабочем поселке спичфабрики, его брат жертвовал дома и выделял средства для приютов и родильных домов. Иван Асташев создал Мариинский детский приют.

Вторая причина — тщеславие. За крупные пожертвования правительство награждало орденами, жаловало чинами и званиями, давались почетные должности в городском самоуправлении. Так, Алексей Кухтерин избирался гласным Томской думы, входил в делегацию именитых граждан на коронации Николая II.

Третья причина — местный патриотизм. Купцам хотелось, чтобы Томск был образованнее, богаче и красивее других городов Сибири. На деньги Ивана и Зинаиды Чуриных построили бактериологический институт при Томском университете (сейчас НИИ вакцин и сывороток), вдова купца Михайлова передала Томской думе 100 тыс. рублей и участок земли для строительства детской больницы им. Петра и Алевтины Михайловых (ныне первая поликлиника). Сам Пётр Михайлов финансировал проекты по благоустройству Томска. Когда он был городским головой, состоялась закладка Городского сада, замостили главные томские улицы, появился водопровод.



Отказаться от жалованья и построить первый университет

Захарий Михайлович Цибульский был томским золотопромышленником и купцом первой гильдии. Он происходил из небогатой семьи волостного писаря и крестьянки, отец его обучил грамоте и своему делу — так будущему купцу из Ачинска удалось попасть на службу к тобольскому губернатору. Позже он женился на дочери золотопромышленника, владевшего приисками в Енисейской тайге. В 1864 году открылась золотая россыпь, принесшая купцу более трех пудов золота и богатство.

Свою благотворительную деятельность Цибульский начал в марте 1847 года, став почетным старшиной Мариинского детского приюта, а позже стал содержать его. За помощь приюту и увеличение его уставного капитала Захарии Цибульскому и его жене императрица в 1881 году передала Высочайшую благодарность. В 1857 году Цибульский был утвержден дирек-

тором губернского тюремного комитета и принял на себя обязанности попечителя церкви при Томской арестантской роте (сейчас это Храм Святого Александра Невского, ул. Герцена, 3).

Но самую большую известность Захарии Цибульскому как меценату и общественному деятелю принесло строительство в Томске первого в Сибири университета. Тогда в Сибири шла полемика, где именно должен открыться университет — в Омске или Томске. Генерал-губернатор Западной Сибири Казнаков настаивал на Омске. Как гласный Томской городской думы (вскоре избранный городским главой) Цибульский подготовил докладную записку «По вопросу о Сибирском университете» и 31 августа 1876 года подал ее министру народного просвещения Дмитрию Толстому. В записке объяснялось, почему университет должен появиться в Томске, а не в Омске — подробно описывались географические, экономические, социокультурные преимущества.

«Наши начинания, касались ли они науки или воспитания, городского хозяйства или промышленности, почти всегда оказывались дурно исполнен-



Закладка университета, 1880 год

ными вследствие недостатка знаний. Мы жертвуем деньги на приюты, городские и сельские школы, но заведение эти не приносят всей ожидаемой пользы по неимению хороших преподавателей. Нам нужно заботиться о городском благоустройстве, ассенизации наших жилищ, но где взять исполнителей? Неисчерпаемые естественные богатства Сибири лежат нетронутыми, ожидая умелые руки для их разработки. <...> Задачи не вымышленные, а насущные разрешатся в благоприятном смысле, когда в Сибири будет рассадник высшего образования», — так звучали некоторые аргументы Цибульского в записке министру.

Доводы Захария Цибульского услышали, а сам купец в подкрепление ходатайства о строительстве университета в 1876 году внес на его постройку 100 тысяч рублей, а спустя три года добавил еще 40 тысяч на «на скорейшую закладку фундамента» университета. В те времена это были огромные деньги, они послужили основным аргументом. Еще 35 тысяч рублей он пожертвовал на основание кирпичного завода, который должен был обеспечивать строительство университета материалом, но запустить завод удалось, когда университет достроили.

За меценатство Цибульского все-таки наградили государственным орденом и впервые в истории присвоили звание «Почетный гражданин города Томска». Кроме денег Цибульский передал в университет коллекцию минералов и образцовых горных пород месторождений Сибири, она послужила основой минералогической коллекции. А последнее пожертвование на университет меценат сделал за месяц до смерти: в ноябре 1882 года он передал 5 тысяч рублей на стипендию по случаю 300-летия Сибири. Газета «Восточное обозрение» после смерти Захария Цибульского приводила его слова: «У меня нет наследников и нет другого дела жизни, как университет». Портрет томского купца по решению императора установили в университетском зале.

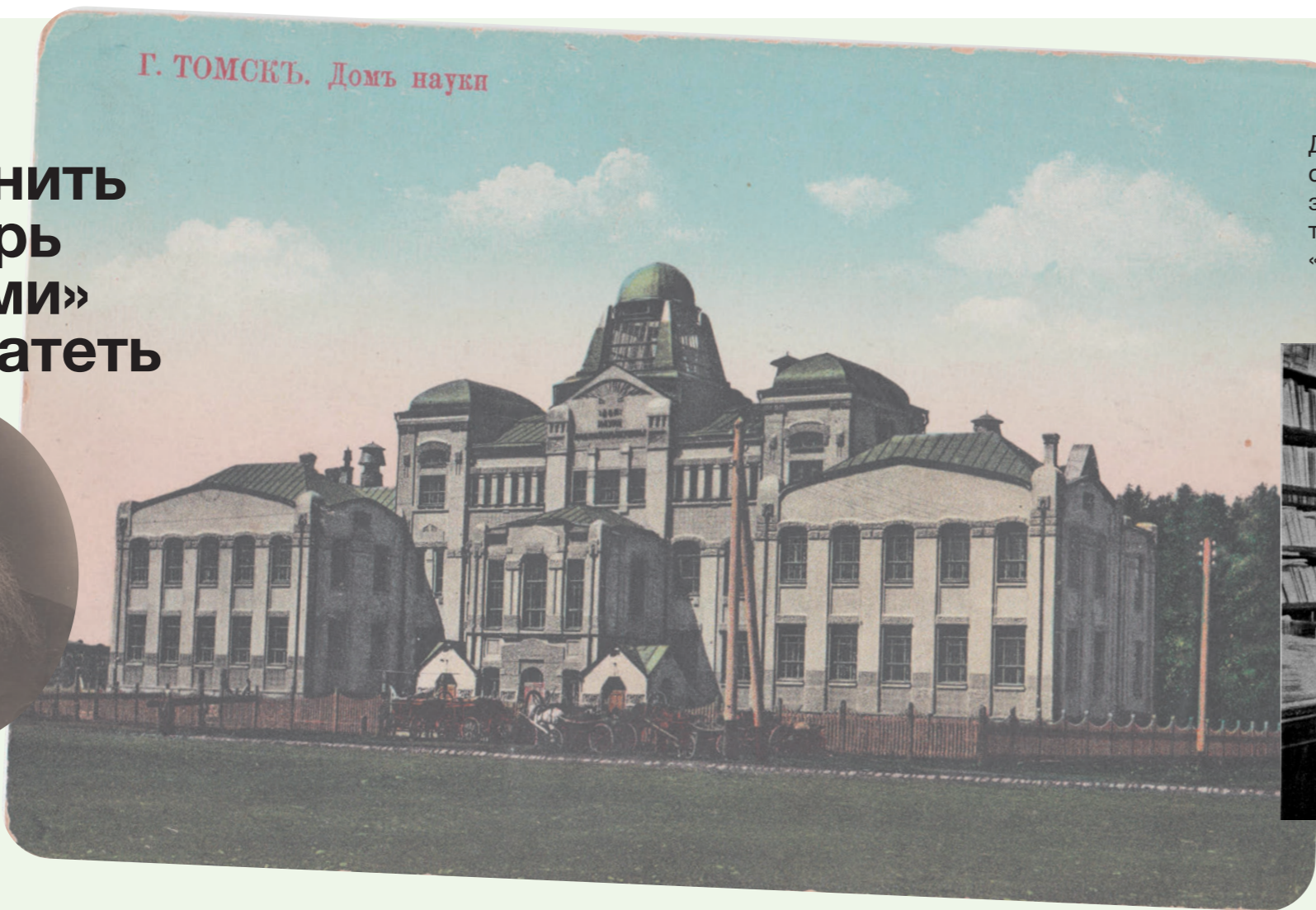
Надо сказать, что и другие купцы поддерживали строительство университета идейно и финансово. Вторым по сумме взносов был иркутский купец Александр Сибиряков, помогли братья Кухтерины, московский купец Трапезников, купцы Соломонов и Хаминов, они вносили деньги на учебные нужды Томского университета, участвовали в формировании стипендиального фонда.

Цибульский кроме благотворителя и мецената был, как бы сейчас сказали, хорошим менеджером. В 1879 году его на четыре года избрали томским градоначальником, а он отказался от своего жалованья в пользу развития города. Помимо курирования финансовых сложностей при строительстве университета на посту он работал над благоустройством города. На свои деньги доставлял с берега Томи гравий для мощения городских улиц, устраивал в некоторых местах вечернее освещение, переживал за отведение нечистот. Все пожертвования Захария Цибульского и его супруги превысили 500 тысяч рублей. Если перевести на современные деньги, это порядка 600 тысяч рублей.

«Наводнить Сибирь книгами» и разбогатеть



Г. ТОМСКЪ. Домъ науки



Дом науки, сейчас здание театра «Скоморох»



Обстановка в магазине «Михайлов и Макушин»

Пётр Иванович Макушин родился в Пермской губернии в семье бедного церковного служителя, учился в Петербургской духовной академии, а после нее в 1865 году отправился миссионером в Алтайскую духовную миссию. В 1868 году перевелся в Томск смотрителем духовного училища. Но в 1873 году решил оставить службу и стать предпринимателем, состоял купцом 2 гильдии. В 1871 году Макушин открыл первую в Томске частную публичную библиотеку на базе своего личного собрания книг. А уже в 1873 году решил открыть первый в Сибири книжный магазин. Тогда это казалось дерзким вызовом — книжный магазин в малограмотном регионе.

«Ознакомление с московскими книгоиздателями было холодным душем для моих радужных расчетов и планов. Солидные торговцы к моей мысли — устроить в Сибири книжный магазин — от-

несли с крайним недоверием, считая такое дело необдуманной затеей. «Кто будет покупателем ваших книг? — с нескрываемой иронией спрашивали меня. — Не рассчитываете ли вы на сибирских медведей?» — писал в воспоминаниях сам Макушин.

Денег на открытие магазина у Макушина не было, но удалось договориться с купцом Василием Михайловым (братом Петра Михайлова) на ссуду в пять тысяч рублей в обмен на 50 % от прибыли магазина. Так и появился в Томске торговый дом «Михайлов и Макушин» на Набережной Ушайки, 4. Книжный открылся 19 февраля 1873 года. Кстати, для Петра Макушина это число было особенным: 19 февраля 1861 года, когда отменили крепостное право, он считал «великим днем в истории России».

«Так, 19 февраля 1873 года была выставлена «первая зимняя рама» и в страну ссылки и каторги, тьмы и

бесправья совершился прорыв книги, неся с собой свет и знание. Успех превзошел ожидания, запас книг стал таять. <...> Для расширения торговли данных мне В. В. Михайловым 5 тысяч рублей оказалось крайне недостаточно, и мне удалось получить от него взаимобразно новую ссуду в 5 тысяч рублей. Кроме того, мои знакомые дали мне кредит до 10 тысяч рублей из 5 % годовых. С такими, по тогдашним понятиям, громадными средствами, я выехал в столицу. <...> Опасения за сбыт забранных в кредит товаров с каждым днем ослабевали, и к концу торгового года весь кредит был оправдан своевременно и полностью», — вспоминал Макушин.

Книготорговля Макушина быстро расширялась, он рассылал каталоги во все средние учебные заведения и низшие школы, церкви и волостные правления, а после доставлял туда книги. К концу XIX века его фирма уже владе-

7 000 рублей на строительство Дома науки были пожертвованы копейками.

ла сельскими книжными лавками в 125 населенных пунктах Томской губернии и крупным книжным магазином в Иркутске. За 25 лет с момента возникновения торгового дома им было продано несколько миллионов книг. Кроме того, Пётр Макушин был издателем и редактором периодических изданий: «Сибирская газета», «Сибирская жизнь», «Том-

ский справочный листок», «Томский листок». Типография Макушина печатала книги томских ученых, издания по разным вопросам исследования Сибири — от экономики до культуры.

Пётр Макушин прославился не только как предприниматель, но и как меценат. Он был инициатором открытия в Томской губернии сети бесплатных библиотек, появилось 450 сельских библиотек. В канун 1910 года почетный гражданин города Пётр Макушин сделал в городскую думу заявление о жертвовании 100 тысяч рублей на строительство Дома науки — отдельного здания народного университета. Дар приняли, а идея Макушина нашла отклик в широких слоях населения. На строительство Дома науки стали жертвовать купцы, интеллигенция, простой люд нес свою трудовую копейку на дело народного просвещения.

7 октября 1912 года Дом науки (сейчас театр «Скоморох») в Томске открыл-

ся. В нем было 8 аудиторий на 960 мест, 7 кабинетов, комнаты для директора, канцелярии, лекторов и библиотеки; в полуподвальном этаже находились шинельная, столовая с отделением для плиты. В здании проходили занятия Сибирских высших женских курсов и общеобразовательных вечерних классов.

За благотворительную деятельность Макушина награждали орденом Станислава 3 степени; удостоили звания почетного гражданина Томска и Сибири. О своих тратах Макушин вел скрупулезные записи, поэтому можно с точностью сказать, что его пожертвования составили 610 тысяч рублей. Похоронить себя Макушин завещал в ограде Дома науки. На его надгробии выгравирована фраза «Ни одного неграмотного». По его воле в качестве надгробия установлена электрическая лампа, которую нужно сохранять включенной как символ прогресса и просвещения.

Следите за нами в социальных сетях



Всегда полезная
и нужная информация,
проверенная редакцией



ваши личные

финансы



vlfin



vlfinance