

ТЕМА НОМЕРА

**За и против:** запретят ли в России криптовалюту и что делать тем, у кого она есть // **С. 26**

ЛИКБЕЗ

**Кто такие финфлюенсеры** и чем опасны блоги об инвестициях // **С. 8**



ваши личные  
**финансы**

№2 (139)  
ФЕВРАЛЬ 2022

семейный журнал

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Владимир Самокиш:

**«Если хотите  
узнать,  
как стать  
миллионером, —  
это не ко мне»**

**С. 20**





**ИСТОРИЯ**

**Канули в революцию:** что произошло с богатейшими семьями Российской империи и их капиталами  
**С. 37**

**АКТУАЛЬНО:**

Мошенничество и кредитная кабала — в Томске обсудили наболевшие проблемы граждан **С. 3**

**СОБЫТИЕ:**

Проект «ВЛФ» запустил благотворительную акцию «Книга, повлиявшая на мой успех» **С. 6**

**ЛИКБЕЗ:**

Блогеры-инвесторы — как понять, что вы имеете дело со лжеэкспертом **С. 8**

**ЛАЙФХАК:**

Хотим четырехдневку! — аргументы, которые помогут убедить начальника сократить рабочую неделю **С. 10**

**НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:**

Сдаю квартиру... и декларацию: отчитываемся о доходах от сдачи в аренду недвижимости **С. 12**

**ОПЫТ:**

Как достичь финансовой свободы и перестать работать по найму — советы блогера **С. 14**

**РАЗБОР:**

Switips — финансовая пирамида под прикрытием **С. 17**

**ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:**

**Владимир Самокиш** о том, почему видел себя врачом, а стал экономистом **С. 20**

**ТЕМА НОМЕРА:**

**Запретить или регулировать? — почему Центробанк против криптовалют** **С. 26**

**РАЗГОВОР:**

Можно ли напечатать столько денег, чтобы всем хватило? — на этот и другие вопросы отвечает экономист **С. 30**

**ПОЛЕЗНО:**

Слушайте и предпринимайте — подборка подкастов про ведение бизнеса **С. 32**

**СВОЙ БИЗНЕС:**

Как на карманные деньги открыть свое дело — история Натальи Панфиловой **С. 34**



**АКТУАЛЬНО**

# КРУГЛЫЙ СТОЛ: КАК БОРОТЬСЯ С МОШЕННИЧЕСТВОМ И ЗАКРЕДИТОВАННОСТЬЮ

## В Томске обсудили способы решения наболевших проблем

Мошенничество в России бьет все рекорды. По данным МВД, за 11 месяцев 2021 года телефонные жулики украли со счетов населения 45 млрд рублей. Если прибавить к этому взлет инфляции и растущую закредитованность граждан, картина выходит совсем печальной. В Томской области за год проблема с мошенничеством и долгами жителей по кредитам обострилась. Об этом говорили на круглом столе в региональном отделении ОНФ, проведенном совместно с проектом «Ваши личные финансы». В мероприятии приняли участие заместитель губернатора Томской области Александр Феденёв, представители УМВД, УФАС, прокуратуры, банков.

**Мошенники наседают**

Начали с самого большого — телефонного мошенничества. Статистику представил замначальника отдела по противодействию преступлениям, совершенным с использованием IT-технологий, уголовного розыска областного УМВД Сергей Изосимов. По его словам, за 2021 год в регионе зафиксированы 4 464 преступления, совершенные с использованием IT-технологий. Из них свыше 3,2 тысячи — это дистанционные мошенничества и кражи с банковских карт. И если последних стало меньше на 30 % по сравнению с 2020 годом, то число первых выросло на 19 %. При этом раскрываемость невысока — лишь 31,9 %. Ущерб от действий финансовых мошенников вырос почти в 2,5 раза — до 494 миллионов рублей (в 2020-м — 200 миллионов). Сюда входят и банковские кредиты, которые люди оформили на себя под влиянием злоумышленников.

В ведомстве отмечают: томичи начинают привыкать к телефонному мошенничеству в формате, когда им якобы звонит сотрудник банка. Поэтому жулики используют новые схемы.

— Граждане уже понимают, что никакие данные по телефону сообщать нельзя. Поэтому появилась другая схема: после звонка из «банка» может поступить звонок от «правоохранительных органов». Для людей это новый способ. Они теряются и совершают финансовые операции по телефону, — отметил глава пресс-службы регионального УМВД Андрей Андреев.

Банки печальную статистику подтверждают: масштаб бедствия огромный. По словам управляющего томским отделением Сбербанка Игоря Чепенькова, клиентам по всей стране в 2021 году поступало до десяти тысяч мошеннических звонков ежедневно. Для борьбы

с жуликами банк запустил бесплатный определитель входящих номеров, который можно подключить в мобильном приложении. Там же можно пожаловаться на конкретный номер, с которого звонили злоумышленники (раздел «Сообщить о мошеннике»).

Еще один механизм защиты клиентов — антифрод-система, которая отслеживает мошеннический звонок, а банк реагирует еще до того, как клиент успеет перевести деньги преступнику. Срабатывает она и на подозрительные операции. К примеру, пенсионер всегда снимал деньги в своем городе, но внезапно операция проходит в другом регионе. Или владелец карты никогда не переводил с нее большие суммы, а тут транзакция сразу на 300 тысяч. Такие операции блокируются банком, а клиенту высылается СМС с номером 900 с просьбой позвонить в кол-центр для подтверждения действий.

По словам Чепенькова, вскоре в пилотном режиме заработает новый сервис для подтверждения перевода близкого человека. Создан он в первую очередь для защиты старшего поколения. Как правило, у них есть накопления, которые являются лакомым куском для мошенников.

— Нужно будет указывать номер телефона, к которому привязана карта пожилых родителей. И если они делают перевод, он пройдет только после вашего подтверждения.

Несмотря на предупреждение о том, что нельзя сообщать код из СМС от банка, люди все равно это делают, сетует исполнительный директор Газпромбанка Алексей Алексеенко. Некоторые клиенты, неоднократно получая СМС с предупреждением, в несколько приемов перечисляют деньги мошенникам. При этом растет число случаев, когда люди теряют не только свои, но и заемные средства: под влиянием жуликов человек идет в банк и

**текст:**  
Олеся  
БУТОЛИНА

оформляет кредит, а порой и не один. А деньги потом переводит злоумышленникам. Те же по телефону «ведут» человека буквально от дома до банка и назад.

— Недавно был случай: в течение месяца человеку звонили мошенники, он трижды оформлял большие кредиты и все деньги отдавал мошенникам. Потом сам не мог объяснить, как так вышло, — говорит Алексеенко.

## И снова КПК

Тема банкротства кредитных потребительских кооперативов в регионе громко звучала последние два года. Нашумевшей стала ситуация с «Первым Томским»: пострадавших больше 500, ущерб на полмиллиарда рублей. На сегодня большинство кооперативов, чьи баннеры несколько лет висели по всему городу, обанкротились, оставив пайщиков без денег. Сейчас возбуждены уголовные дела в отношении нескольких КПК: «Первый Томский», «Уран», «Традиция», «Зенит», «Семейные традиции», «Медфарм», «Надежный союз» и «Росинвест».

Руководитель проекта «Ваши личные финансы» Михаил Сергейчик сообщил, что в Томской области только от действий КПК пострадали 5 тысяч человек. Ущерб составил около 6 миллиардов рублей. 70 % пострадавших — это пенсионеры. В помощь жертвам кооперативов в рамках программы повышения финансовой грамотности Томской области открыли антикризисный центр с бесплатной юридической помощью. За год с лишним через него прошли 700 человек.

Сейчас полиция расследует восемь уголовных дел в отношении КПК, заявил начальник отдела по борьбе с налоговыми преступлениями и защиты бюджетных средств томского УМВД Александр Горбачев. Проблема таких дел, по его словам, кроется в несовершенстве закона: пока нет потерпевших, проверку не проводят.

— Даже если поступает сигнал, что какой-то кооператив неблагонадежный, мы сделать ничего не можем. Потому что позиция прокуратуры и следственных органов такова: должны быть потерпевшие. В Уголовный кодекс не так давно ввели статью 172.2 «Незаконная деятельность по привлечению денежных средств», как раз для борьбы с финансовыми пирамидами. Но практика показывает, что она не особо рабочая, — должны быть потерпевшие. В итоге мы теряем драгоценное время.



Подобные организации зарегистрированы на подставных лиц, нередко маргиналов, а реальные руководители остаются безнаказанными. Когда КПК банкротится, изымать в счет погашения долга уже нечего, говорит начальник отдела документальных исследований УЭБиПК Надия Набеева. Особенно сложно обстоит дело, если головная организация находится не в Томске. — Бухгалтерской отчетности и договоров с пайщиками в офисе нет, там обычно сидят девочки, которые ведут реестр клиентов. Принимают только наличные. При этом в кассе числится значительный остаток средств, то есть ущерба будто бы нет — формально у кооператива есть возможность вернуть вклады пайщикам. Пока не приезжает представитель из головного офиса и не забирает все деньги. Поэтому пока нет потерпевших, мы не можем ничего сделать.

Чтобы разорвать порочный круг, ведомство готовится выйти с инициативой об изменении определения кредитного потребительского кооператива.

— Сегодня в нем не заложено то, что пайщик обязан участвовать в организации КПК и следить за его работой. Люди принесли деньги, отдали и хотят только доход. Нужно, чтобы они знали меру своей ответственности и понимали разницу между КПК и ПК. Деятельность у них одинаковая, а нормативно-правовая база совершенно разная. Неправильно, что ЦБ может контролировать кредитные потребительские кооперативы, а

потребительские кооперативы нет, — поясняет Набеева.

Пока же пайщики могут рассчитывать на помощь антикризисного центра при РЦФГ: там бесплатно помогут составить претензию, заявление на включение в реестр кредиторов или другие документы. Между тем аналогичные юридические услуги томичам предлагают многочисленные конторы, но тариф там доходит до 300 тысяч рублей, отметили участники дискуссии. При этом бумаги стряпают буквально на коленке, и не факт, что их примут в суде.

## Недобросовестные брокеры

Потеря вложений в КПК и растущая закредитованность вынуждают людей искать способы выбраться из долговой зависимости. Нередко они обращаются в организации, которые за деньги обещают решить проблемы, но нарываюются на новые трудности, говорит координатор проекта ОНФ «За права заемщиков» в Томской области Мария Родченко.

— Недавно приходил клиент, который вложил в КПК 1,2 миллиона рублей, а после банкротства кооператива обратился в юридическую компанию за помощью. Те взяли с него 200 тысяч, документов никаких не выдали. Сумму он передавал при интересных обстоятельствах: его привезли к мировому суду на Смирнова, 9, вышел «судья» и взял деньги за решение вопроса.

## КОНТАКТЫ

### Антикризисный центр «Ваши личные финансы»

Томск, ул. Гоголя, 15, офис 401  
Бесплатная горячая линия  
8-800-201-67-70

Еще одна беда, по словам Родченко, — кредитные брокеры, которые предлагают рефинансирование потребительских кредитов под залог квартиры. А это шанс остаться не только без денег, но и без жилья.

— При этом брокеры по поддельным документам оформляют на людей кредит в 100-200 тысяч, чтобы те оплатили их услуги. Не исключено, что они держат своих людей в банках. Ведь закредитованному человеку с плохой кредитной историей получить заем нереально. А недобросовестные сотрудники банка, зная технологию «кредитных фабрик», помогают протаскать определенные кредитные решения за откаты.

## Недостоверная реклама

Подобные организации активно пиарят свои услуги, создавая у населения ощущение простоты процедуры банкротства. Даже на ТВ крутят ролики о том, что раз в три года каждый россиянин может списать долги. Но это не так, говорит Михаил Сергейчик.

— Людей за деньги вводят в заблуждение, что они могут набрать кредитов, а

потом пойти на банкротство. А на самом деле процедура очень сложная. Только по вопросу внесудебного банкротства в Томской области меньше чем за полтора года за консультацией обратились около 1 200 человек, а реально обанкротились всего 65.

В УФАС разводят руками: да, недостоверная реклама висит по всему городу, но у ведомства не такой большой штат, чтобы с ней бороться. Но есть и хорошие новости: в прошлом году антимонопольщикам в регионах дали полномочия на самостоятельное выявление рекламы с нарушениями. До этого был только заявительный характер. «С этого года раз в квартал мы будем объезжать город и фиксировать нарушения», — сообщила представитель регионального антимонопольного ведомства.

Население тоже может жаловаться на ненадлежащую рекламу — заявление рассматривают на экспертном совете в УФАС, а затем передают в суд. Правда, срок рассмотрения обращений немаленький — три месяца. Замгубернатора Александр Феденёв призвал антимонопольщиков жестко бороться с рекламой, вводящей в заблуждение потребителей финуслуг. «Мы еще два года назад здесь с вами обсуждали вышеназванные КПК. Уже тогда по рекламе было понятно, что это мошенники», — подчеркнул Феденёв.

## Закредитованность населения

За день до круглого стола Международная конфедерация обществ потребителей (КонфОП) выдала удручающую статистику: 45 % заемщиков в РФ влезают в новые долги, чтобы обслуживать уже имеющиеся. Все это говорит о серьезном падении платежеспособности населения.

С середины 2022 года ЦБ запретит банкам и МФО выдавать кредиты заемщикам с высокой долговой нагрузкой. И тогда неизбежен всплеск банкротств, уверен Михаил Сергейчик.

— Уже сегодня люди, которые не могут обслуживать кредиты, берут займы в МФО и ускоренными темпами загоняют себя в долговую яму. Другая проблема — в безвыходной ситуации заемщики начинают скрываться от банков. Пока на пороге не появятся судебные приставы.

Власти региона обеспокоены ситуацией с закредитованностью жителей. Замгубернатора Александр Феденёв озвучил данные томского отделения Бан-

ка России о долгах томичей перед финансовыми организациями. На 1 ноября 2021 года просроченная задолженность физлиц по ипотечным кредитам составила 0,31 % из 74,7 миллиарда рублей. А просроченная задолженность по неипотечным кредитам — 6,31 %, или 5,7 миллиарда рублей. Тогда как на 1 января 2021-го было 5,2 миллиарда.

## Что делать?

Новые требования закона в отношении КПК, вступившие в силу с октября, дают надежду на уменьшение как числа кооперативов, так и количества пострадавших пайщиков (раньше КПК могли регистрироваться и работать в любом регионе, теперь в течение трех лет после создания могут действовать лишь в двух граничащих между собой муниципальных образованиях — прим. автора). Но что делать с ростом числа заемщиков в предефолтном состоянии, пока непонятно.

— Я понимаю, банкам надо выполнять показатели, наращивать кредитный портфель, но нужно ответственнее относиться к кредитованию людей. Недавно к нам обратился безработный томич: взял по 300 тысяч в пяти разных банках, не знает, что теперь делать. Для него по сумме это уже сравнимо с ипотечным кредитом, он явно не вернет деньги, — заявил Феденёв.

Снижать градус социального напряжения власти хотят, работая на опережение, в первую очередь с уязвимыми группами населения — многодетными семьями, инвалидами, людьми в сложной жизненной ситуации.

— Порой граждане приходят к нам, когда все суды проиграны и поздно что-то делать, — пояснил Михаил Сергейчик. — Возможно, банки могли бы выявлять случаи давних неплатежей по кредитам и передавать информацию в наш антикризисный центр, а мы бы помогли людям решать проблему.

Как отметил сопредседатель томского отделения ОНФ, координатор Бюро исследований ОНФ в СФО Константин Юденко, задача общественности — поднимать актуальные проблемы в обществе, не замалчивать их. Общероссийский народный фронт совместно с УМВД по Томской области планирует начать работу с людьми, пострадавшими от действий финансовых мошенников. Этот проект будет реализовываться в рамках разрабатываемой новой концепции деятельности антикризисного центра.



СОБЫТИЕ

## «Ваши личные финансы» объявили акцию дарения книг для библиотек

27 ЯНВАРЯ В ОБЛАСТНОЙ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКОЙ БИБЛИОТЕКЕ ПРОШЛА ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ОТКРЫТИЯ **благотворительной акции «Книга, повлиявшая на мой успех»**. В ЕЕ РАМКАХ ЛЮБОЙ ЖЕЛАЮЩИЙ МОЖЕТ ПОДАРИТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫМ БИБЛИОТЕКАМ ТУ ЛИТЕРАТУРУ, КОТОРАЯ ПОПАЛА В ЛИЧНЫЙ ТОП ДАРИТЕЛЯ.

**П**ервыми участниками акции стали замгубернатора — глава областного департамента финансов Александр Феденёв, начальник областного департамента по культуре Павел Волк, председатель томского отделения «Деловой России» Максим Лучшев, председатель регионального отделения «Опоры России» Сергей Кухальский, а также президент Торгово-промышленной палаты Томской области Максим Костарев.

«У каждого человека есть книга, которая повлияла на его мышление, вдохновила или сделала лучше. И у каждого есть память о малой родине. Пополнить книжные полки

библиотеки родного города или села, поделиться впечатлениями от любимых страниц призвана благотворительная акция. Участие в ней — это возможность посредством книг подарить землякам теплые воспоминания, новые знания и позитивные эмоции, которые будут способствовать формированию их личности», — отметила ведущая церемонии.

По словам замгубернатора, акция проводится в рамках областной программы повышения финграмотности населения. Поэтому книги, которые от его имени отправятся на полки библиотек, посвящены финансовой культуре: это «Лесная биржа» Эдуарда Матвеева и «Правило богатства № 1 — личный финансовый план» Владимира Савенка. «Переоценить важность знаний, получаемых из прочитанных книг, невозможно. Мотивация, новый взгляд на какие-то вещи и просто расширение кругозора — все это мы черпаем из литературы. Книги, которые учат говорить с финансами на «ты», тоже важны для каждого, независимо от возраста. Считаю, что эта акция значима для региона, для общества, и надеюсь, что в ней поучаствуют многие наши земляки, которые не только подарят книги, но и смо-

гут рассказать о них», — отметил Александр Феденёв.

Начальник областного департамента по культуре Павел Волк напомнил, что по итогам 2021 года Томская область стала третьей по России и первой по СФО по числу мобильных библиотек — их в регионе 27. Приток федеральных денег в рамках Года культуры позволил серьезно обновить книжный фонд сельских библиотек. От себя он подарил большую энциклопедию русской культуры.

Президент ТПП Максим Костарев признался, что очень много читал с самого детства и на его мировосприятие сильно повлияла книга Жюль Верна «Таинственный остров». Ее он и подарил библиотекам региона.

Председатель регионального отделения «Опоры России» Сергей Кухальский рассказал, что со школы занимался предпринимательством, а любимым предметом были история и литература. Будучи студентом, он прочел бестселлер «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки, который перевернул его мышление. «Тогда еще не был так развит интернет, информацию о бизнесе неоткуда было взять, и эта книга меня сильно впечатлила. Когда меня попросили поучаствовать в акции, я сразу вспомнил про нее», — пояснил Кухальский. Несколько экземпляров этой книги, которая входит в список самых известных изданий по финансовой грамотности, отправятся в районы области.

Максим Лучшев, председатель томского отделения «Деловой России» и областной федерации бокса, рассказал о книге Михаила Веллера «Приключения майора Звягина» и попросил передать подаренные им экземпляры произведения библиотекам Александровского района.

Представители ТПП и общественных организаций поблагодарили организаторов и пообещали привлечь к участию в благотворительном дарении книг предпринимателей региона. В свою очередь областная детско-юношеская библиотека пригласила спикеров участвовать в акции «Читаем вместе, читаем вслух»: в ее рамках известные томики читают для офлайн- и онлайн-аудитории книги по финграмотности на площадке учреждения.

Акция книгодарения продлится до конца апреля. Стать дарителем может любой желающий. Уточняющие вопросы можно задать по телефонам 8 (3822) 26-51-46, 8 (3822) 26-56-69, а также по почте [dlg@odub.tomsk.ru](mailto:dlg@odub.tomsk.ru) и [metod@odub.tomsk.ru](mailto:metod@odub.tomsk.ru).

Задайте свой вопрос специалистам Регионального центра финансовой грамотности



ВОПРОС-ОТВЕТ

**МОЖНО ЛИ УМЕНЬШИТЬ СУММУ, КОТОРУЮ СПИСЫВАЮТ С КАРТЫ ПО СУДЕБНОМУ ПРИКАЗУ?**

Списывают половину моего ежемесячного дохода по судебному приказу в счет долга по кредиту и карте. У меня жена и двое детей, оставшихся денег ни на что не хватает. Что можно сделать в таком положении, как уменьшить размер удержания с доходов?

— Иван

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

— Размер удержаний по исполнительным документам с зарплаты и иных доходов может составлять до 50 % (70 % — в исключительных случаях, например при наличии долгов по алиментам). С 1 февраля 2022 года установлены ограничения для списания денег из доходов должника. Он имеет право на сохранение дохода в виде прожиточного минимума для трудоспособного населения. В этом году он равен 13 793 рублям. Если в регионе проживания

должника установленная властями величина прожиточного минимума больше средне-российской, то применяется последняя.

Однако ограничение на списание денег не применяется автоматически. Нужно обратиться в подразделение судебных приставов, где ведется исполнительное производство, с заявлением о сохранении зарплаты и иных доходов ежемесячно в размере прожиточного минимума. При этом гражданин должен предоставить документы, подтверждающие ежемесячный доход и сведения о его источниках, а также реквизиты счета, на котором будет сохраняться прожиточный минимум.

Если у должника есть иждивенцы, он может обратиться с заявлением о сохранении зарплаты и иных доходов ежемесячно в размере, превышающем прожиточный минимум. Приставы рассматривают такое заявление в течение 10 рабочих дней. Отказ судебного пристава-исполнителя в удовлетворении заявления можно обжаловать вышестоящему судебному приставу и в суде.

Ограничения по прожиточному минимуму не будут применяться при взыскании алиментов, возмещении вреда здоровью, в связи со смертью кормильца или при возмещении ущерба от преступления.

# Диванные эксперты: стоит ли верить финансовым блогерам

**Финфлюенсеры — так пользователи соцсетей называют блогеров, которые рассказывают об инвестициях, ведении семейного бюджета, игре на бирже и пассивном доходе. У НИХ МИЛЛИОННАЯ АУДИТОРИЯ И МНОЖЕСТВО РЕКЛАМОДАТЕЛЕЙ, СРЕДИ КОТОРЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛИ СЕРВИСОВ ДЛЯ ЛЕГКОГО ЗАРАБОТКА. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ И ОПАСНОСТЯХ НОВОГО ВЕЯНИЯ — В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.**

эксперт



Олег Анисимов, основатель проекта «Вклады»

## Как блогеры стали экспертами

Волна блогеров, публикующих материалы на финансовые темы, давно накрыла американские соцсети. Только по тегу investing в англоязычном TikTok размещено более 5 миллиардов публикаций. Например, одни из популярнейших видео сделаны на такие темы: «Как обмануть кредитную карту», «Простые способы стать безналоговым миллионером» и «Как я заработал сотни долларов на инвестициях». Порой их авторы — обыватели, чьи советы могут не просто оказаться бесполезными, но и навредить.

Блогер из Нью-Джерси Томми Зипплер опубликовал «отличный» способ погасить кредитную карту — воспользоваться кредиткой другого банка. Конечно, он знал, что это не сработает, так как открытие новой карты не будет одобрено из-за имеющегося долга. Цель ролика была проста — проверить, воспользуется ли аудитория бесполезным лайфхаком и как быстро распространится идея. Видео «залетело» на миллионы просмотров, а копии ролика, сделанные другими блогерами, до сих пор распространяются по сети.

Однако пример Зиппера — невинная шалость. Часто финфлюенсеры предлагают воспользоваться специальными сервисами, позволяющими быстро выйти на пас-

сивный доход. Многие из них оказываются мошенническими сайтами, зарабатывающими на доверии людей к «экспертам» из соцсетей. Платформа для торговли криптовалютой Paxful проанализировала 1 212 видео за 2020 год, сделанных 50 популярными финансовыми блогерами из TikTok. 14 % из них она охарактеризовала как спекулятивные. В том числе там были блогеры, открыто призывавшие купить акции определенных компаний.

## Инвестиции с подвохом

Идея «инвестируй и богатей» становится популярной и среди россиян. По данным Мосбиржи, число открывших брокерские счета физлиц за 2021 год выросло почти вдвое и составило порядка 17 миллионов, или более 10 % населения страны. Большой интерес населения к инвестированию связан с падением реальных доходов и рекордной инфляцией, что только на руку мошенникам.

— Число мошенников, безусловно, увеличилось и тому есть несколько причин. Возьмем финансовые MLM-пирамиды. До 2021 года почти никого из основателей финансовых пирамид не привлекали к ответственности. Почувствовав безнаказанность, участники других проектов стали строить свои пирамиды, — говорит Олег Анисимов.

По словам эксперта, из-за ковида прежние товарные MLM-структуры стали меньше продавать. «И вот эти безграмотные, но очень упорные люди пошли в «инвестиционный MLM», а это ненадежная система, где нижние слои потеряют деньги», — поясняет он.

— Также жулики стали вставлять в схему обмана криптовалюты. Видя рост биткоина, люди охотнее доверяют мошенникам, предлагающим купить крипту. Кроме того, собирая деньги в пирамиду через известные криптовалюты, проще обойти закон. Мошенники делают свои криптовалюты, обещают их рост и начисление высоких процентов, а потом эти валюты падают в цене почти до нуля. Это очень распространенный сценарий, который мы видели в Finiko, Prizm, Crowdwiz, Artery, R-Coin и других пирамидах. Привлечь их к ответственности из-за неясного правового статуса криптовалют намного сложнее, чем в случае сбора денег.

На интерес россиян к инвестированию повлияло и общее ухудшение экономической ситуации: рост долговой нагрузки населения порождает надежду на чудо. Люди в отчаянном положении легче идут на со-

мнительные вещи и вовлекают других, отмечает собеседник.

— Проект «Вклады» регулярно обновляет списки мошеннических проектов, которые под видом брокеров или трейдеров предлагают выгодно вложить деньги. Чтобы повысить доверие к своему продукту, мошенники обращаются к финфлюенсерам. С ними работать проще: аудитория уже прогрета и готова вкладывать деньги, — говорит Олег Анисимов.

Рекламируют сомнительные проекты не только блогеры из TikTok. Многие российские звезды шоу-бизнеса, спортсмены и просто популярные персоны, имеющие сотни тысяч подписчиков в соцсетях, периодически продвигают сомнительные инвестпроекты за большие деньги. И почему-то это не вызывает интереса у надзорных органов. Зато отнимает деньги у доверчивого населения, которому потом некуда жаловаться.

## Просто не значит безопасно

«Миллионы из 1 000 рублей» — первое закрепленное видео на TikTok-канале Никиты Молчалова. Рецепт прост: нужно ежедневно инвестировать 1 000 рублей на брокерский счет под 15 % годовых. У видео тысячи просмотров и сотни лайков — тема явно популярная. А вот следующий ролик — «Где открыть вклад?» Там молодой человек рекомендует банки, где лучше открыть вклад. Пометки о рекламе нет, видео носит рекомендательный характер.

Все видео на канале повествуют о сложных вещах просто и весело. Но специалисты подчеркивают: тема финансов намного глубже и сложнее, намеренное ее упрощение только множит мифы и ложные убеждения. И поверить в них проще: источник в лице популярного блогера выступает в качестве гаранта успеха, но не несет ответственность за рекламу, которую демонстрирует в своем блоге.

Под финансовых блогеров, разбирающихся в инвестициях, нередко мимикрируют зазывалы в сомнительные проекты, говорит Олег Анисимов. Зачастую они не скрывают, что речь о пирамиде, но якобы лучше других знают, когда из нее выскочивать. Люди верят и вкладывают деньги. А интерес у зазывал ровно один — получить вознаграждение за каждого нового члена команды.

— Нормальные блогеры не будут заниматься этим криминалом и в меру сил разоблачают пирамиды. Среди них Павел Комиссаров, Белла Кесельман, Андрей Ковалев, Рами Зайцман, Марат Сафиулин, Ютубная и другие блогеры, рассказывающие честно о финансах, — перечисляет эксперт.

## ИНСТРУКЦИЯ

### Как распознать блогера-лжеэксперта

Газета The Guardian составила перечень правил, которые покажут отсутствие экспертности у финансового блогера. Вот некоторые из них:

- 1 Подумайте, что за человек перед вами. Люди в соцсетях могут называть себя финфлюенсерами, но не быть ими.
- 2 Популярность не равна успеху. Если у видео 100 000 просмотров, это не означает, что этому совету стоит следовать.
- 3 Убедитесь, что видите полную картину. Может, человек и заработал за последний месяц на криптовалюте, но при этом она могла сильно просесть за три предыдущих месяца.
- 4 Убедитесь, что это не мошенничество. Если вам обещают большую прибыль за короткое время, это может быть разводом на деньги.

## Совет начинающим инвесторам

Желание быстро разбогатеть не всегда может стать реальностью: легенда о том, что инвестиции — это всегда про рост, не соответствует действительности, но имеет огромную популярность. А благодаря молниеносному развитию систем, позволяющих инвестировать в один клик, порог входа теперь отсутствует. На этом научились зарабатывать представители инфобизнеса, которым все равно, что они продают.

Наталья Шумакова, ведущий финансовый консультант Агентства по личным финансам GoFortune, отмечает: к инвестициям человек должен прийти постепенно. Перед вложением денег лучше обратиться к специалисту, иначе есть риск потерять свои кровные: «Инвестиции — это естественный этап, на который вступает человек, внимательно относящийся к своим финансам. Сначала он учится откладывать и формирует финансовую подушку безопасности, следом повышает свой доход, а когда накоплений становится больше, задумывается о вложении средств. В этом случае я советую обратиться к эксперту, долго работающему в этой сфере. Он поможет сформировать финансовый портфель. Если слепо следовать советам из соцсетей и вкладывать, например, все средства в ценные бумаги, можно наткнуться на мошенников. Специалист же выделяет для такого рода инвестиций не более 10 % от всего портфеля».

Доверять ли информации, которую распространяют финфлюенсеры, — личный выбор каждого. Но если вы решили начать инвестировать, убедитесь, есть ли компания в черном списке ЦБ, или ознакомьтесь с отзывами участников на профильных форумах. А если есть возможность проконсультироваться со специалистом, то вообще хорошо.

# Как уговорить босса на четырехдневную рабочую неделю

ОПРОС ПОКАЗАЛ, ЧТО МНОГИЕ РОССИЯНЕ С УДОВОЛЬСТВИЕМ РАБОТАЛИ БЫ НЕ ПЯТЬ, А ЧЕТЫРЕ ДНЯ В НЕДЕЛЮ. НО ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО, ЧТОБЫ ВЛАСТИ ОДОБРИЛИ ПЕРЕХОД НА ЧЕТЫРЕХДНЕВКУ. А ПОКА ЭТОГО НЕ ПРОИЗОШЛО, МОЖНО ПОПРОБОВАТЬ ПРЕДЛОЖИТЬ СВОЕМУ РУКОВОДИТЕЛЮ ПЕРЕЙТИ НА СОКРАЩЕННУЮ РАБОЧУЮ НЕДЕЛЮ. **Как мотивировать работодателя на такую реформу,** РАСКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

Летом 2021 года власти Исландии подвели итог самому масштабному в мире эксперименту по переходу на четырехдневную рабочую неделю. Его признали ошеломляюще успешным. Все началось в 2015 году, когда представителей разных профессий — от чиновников до работников домов престарелых — начали переводить на четырехдневку. Постепенно эксперимент охватил 1 % населения страны. Люди перешли с 40-часовой на 36- или 35-часовую неделю, при этом зарплату им не сократили. Результат превзошел все ожидания: сокращение трудовой недели не привело к потере производительности и сделало людей счастливее. Работу они выполняли не хуже прежнего, а на домашние дела и семью времени оставалось в разы больше.

Подобные эксперименты проводят и в других странах, например в Новой Зеландии, Шотландии, Великобритании. В пандемию укороченную рабочую неделю ввели в японской компании Panasonic, до этого такой формат запустили в Amazon. В России об укороченной рабочей неделе заговорили относительно недавно. Опросы показывают, что 58 % россиян всецело поддерживают переход на усеченный гра-

фик работы. Однако дальше обсуждений во властных кругах дело пока не идет. Но можно попробовать уговорить начальника на четырехдневку. Какие аргументы в этом помогут?

## Оцените рабочий график

Трезво взгляните на ситуацию: сможете ли вы выполнять текущий объем работы за меньшее время? Если да, обдумайте, как перераспределить время и задачи, чтобы все успевать, как изменить график и расписание на каждый день. Можно поэкспериментировать: уходить на четырехдневку каждые две недели или менять выходные. Можно работать 4 дня по 10 часов или выбрать 32-часовую трудовую неделю. Пробуйте, ищите свой оптимальный вариант и помните: быть продуктивным 10 часов в день весьма непросто. Так что этот вариант лучше оставить про запас.

## Поймите, почему хотите четырехдневку

Очень важно понять истинную причину, которая толкает вас к переходу на сокращенную рабочую неделю. Вам не хватает времени на себя и близких? Нет баланса между работой и личной жизнью? Часто приходится брать работу на дом или оставаться после окончания

рабочего дня? Слишком много времени тратите на путь до офиса и обратно и хотите сэкономить время?

Почему это важно? Эти аргументы станут частью разговора с начальником. И чем лучше вы себя понимаете и можете объяснить свое желание, тем больше шансов, что вас услышат.

## Составьте план

Здесь понадобятся конкретные доводы, способные убедить вашего босса. Изучите опыт других стран и компаний, где уже ввели укороченную трудовую неделю. Одни говорят о повышении производительности труда, другие — о повышении мотивации и энергии у сотрудников, третьи — о росте всех важных для производства показателей. Найдите эти цифры, выпишите на листок, чтобы представить руководству.

Детально продумайте реализацию плана: как смена графика повлияет на команду и компанию в целом? Если все вы работаете по одному графику, следует просить о переводе на четырехдневку для всех. Но сначала надо заручиться поддержкой и желанием остальных коллег. Затем надо решить, как вы будете держать связь с клиентами и другими сотрудниками в свой дополнительный выходной. Сможете ли уча-

ствовать в совещаниях или реагировать на форс-мажоры на работе? Наверняка, босс спросит вас об этом. Ответы стоит продумать заранее.

Если вы работаете автономно и переход на четырехдневку касается только вас, обсудите с коллегами возможные способы взаимодействия на случай вашего отсутствия. Дайте понять, что вы не станете отдыхать больше остальных, а продолжите трудиться, но в более жестком режиме. Можете отметить, что выступаете первопроходцем в коллективе, ведь в случае удачного эксперимента ваш опыт могут распространить на других.

Вообще, четырехдневка может положительно повлиять на атмосферу в команде: если в компании плохо с карьерным ростом, дополнительный выходной может стать хорошим бонусом.

## Показываем план боссу

Если вы все продумали и обсудили с коллегами, время идти на разговор к начальнику. К нему нужно тщательно подготовиться. Эксперты советуют презентовать идею в виде делового предложения. Но нужно быть готовым к тому, что босс выступит со встречным предложением. Спокойно выслушайте его доводы и сомнения относи-

тельно того, как новшество скажется на производительности труда. В качестве альтернативы можно предложить ввести сокращенную рабочую неделю на время, например на месяц, как испытательный срок. И если все получится, обсудить полноценный переход на укороченный режим работы.

Возможно, начальник категорически откажется от вашего предложения. Тогда можно обсудить гибкий график или удаленку. Хотя бы как эксперимент, по итогу которого будет принято окончательное решение.

## Обсудите зарплату

Блогер Тим Деннинг рассказал о своем опыте беседы с боссом о переводе на четырехдневку. Вот его советы.

— Многие люди, работающие по сокращенному графику, получают меньшую зарплату — примерно на 20 %. Если вас это не пугает, то сразу же об этом скажите. Однако порой компании готовы сохранять сотрудникам зарплату при четырехдневном графике. Если у вас такое возможно, попробуйте договориться.

Если вы говорите о желании работать четыре дня в неделю на собеседовании, скорее всего, придется пожертвовать дополнительными днями отпу-

ска, премией или даже устроиться на должность ниже.

## Если план сработал

Эксперты дают несколько советов о том, как подготовиться к переходу на новый режим работы.

## Установите единый выходной

Выходной должен быть всегда в один и тот же день. Иначе коллеги и начальник запутаются, и тогда неизбежны накладки, недопонимание и негатив в коллективе. Идеально взять выходной в среду или четверг — чтобы поделить неделю пополам. Отметьте выходной в рабочем календаре ярким цветом. Так его будут видеть все. Это избавит вас от надобности постоянно объяснять, что в этот день вы не готовы отрываться на серьезные рабочие вопросы. Если вас будут приглашать на совещания или встречи, вежливо делайте альтернативное предложение о том, чтобы провести их в другой день.

## Никаких «отдыхающих» фото в соцсетях

Не бесите коллег, если счастье четырехдневки коснулось только вас, не стоит этим хвастаться. Коллегам будет неприятно смотреть на ваши фото в соцсетях, где вы отдыхаете, когда они работают.

текст:  
Олеся  
БУТОЛИНА



текст:  
Маргарита  
ЮЦЕНКО

ЦИФРА

**152,8**  
**миллиона**  
**рублей**

составила в 2021 году общая сумма задекларированного дохода от сдачи имущества в аренду в Томской области. О доходах отчитались 1 224 налогоплательщика.

#### Первый способ — платим НДФЛ

Один из самых распространенных способов уплатить налоги от сдачи квартиры в аренду — подать в ФНС декларацию по форме 3-НДФЛ по итогам года, в котором сдавалась квартира. Срок подачи декларации — не позднее 30 апреля, срок уплаты налога — не позднее 15 июля года, следующего за отчетным. Размер НДФЛ составляет 13 % от общего дохода, полученного за аренду в течение года. Уплачивая НДФЛ, вы получаете право на налоговый вычет, например за лечение или обучение, продажу квартиры и другие расходы.

К декларации нужно приложить договор найма жилья с прописанной суммой арендной платы, расписку о получении денег или выписку из банка, если оплата была безналичной. Если договор найма расторгнут раньше срока, к декларации нужно приложить письменные пояснения: с какого месяца квартира больше не сдается и доходов от сдачи ее в наем нет. Если квартирой владеют несколько собственников, каждый должен подать декларацию и оплатить налог пропорционально своей доле.



Обеспечительный депозит (или залог) считается авансом, поэтому его не надо упоминать в налоговой декларации. Депозит включается в доход, только если он входит в сумму платы за последний месяц аренды или если нарушены условия договора, например причинен вред имуществу.

#### Как подать декларацию

Проще всего заполнить декларацию и направить ее в инспекцию через Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц на сайте ФНС [nalog.gov.ru](http://nalog.gov.ru). Для этого в разделе «Жизненные ситуации» нужно выбрать ссылку «Подать декларацию по форме 3-НДФЛ». Интерактивные подсказки помогут внести нужные сведения. Имеющиеся в налоговой данные подтянутся автоматически, сумма налога к уплате тоже будет рассчитана без участия налогоплательщика. Прилагаемые к декларации документы нужно отсканировать или сфотографировать и вложить при заполнении декларации. Пакет документов перед отправкой нужно подписать неквалифицированной электронной подписью, которую можно сгенерировать в разделе «Профиль», выбрав вкладку «Получить ЭП». После отправки декларации в раз-

#### ИНСТРУКЦИЯ

##### Как стать самозанятым

Самый быстрый способ регистрации самозанятости — через личный кабинет на сайте ФНС, потребуются только пароль от него и ИНН. Установите мобильное приложение «Мой налог» на смартфон и авторизуйтесь в нем. Выберите режим регистрации «Через личный кабинет физлица», подтвердите номер телефона и выберите свой регион. При отсутствии личного кабинета можно использовать логин и пароль для входа на «Госуслуги».

Если вы не пользуетесь личным кабинетом, в процессе регистрации добавится еще один шаг, на котором мобильное приложение «Мой налог» попросит отсканировать ваш паспорт и сделать селфи. Процесс регистрации очень прост и сопровождается подробными разъяснениями и подсказками на каждом этапе.

Зарегистрироваться также можно через личный кабинет для самозанятых на сайте ФНС России или через любой банк-партнер инспекции.

#### КОНТАКТЫ

Вопросы об уплате налогов можно задать по телефонам

**8-800-222-22-22**  
Единый контакт-центр  
ФНС России

**8 (3822) 28-00-28**  
справочная служба УФНС  
по Томской области

деле «Сообщения» легко отследить ход ее камеральной проверки. А потом в режиме онлайн уплатить НДФЛ, введя реквизиты банковской карты или воспользовавшись онлайн-сервисом одного из банков-партнеров ФНС.

Войти в личный кабинет налогоплательщика можно с паролем, полученным в инспекции, с помощью квалифицированной электронной подписи или логина и пароля от «Госуслуг». Дистанционно подключиться к сервису можно и через банк.

#### Второй способ — регистрируемся самозанятым

Еще один путь оплаты налога с дохода — регистрация в качестве самозанятого. Вы можете быть трудоустроены по профессии, но при этом сдавать квартиру. Стать самозанятыми могут и те, кто по роду деятельности не имеет права получать дополнительные доходы (государственные и муниципальные служащие), но только если они сдают в аренду жилье. Военнослужащие тоже могут зарегистрироваться как самозанятые при сдаче в аренду квартиры, дома или комнаты.

Среди явных преимуществ самозанятости льготные налоговые став-

ки: 4 % для тех, кто сдает имущество в наем физлицам, 6 % — для работающих с юрлицами. Уплата налога происходит ежемесячно. С 9 по 12 число месяца, следующего за истекшим, налоговая автоматически выставляет квитанцию на уплату налога на основании чеков, сформированных пользователем в приложении «Мой налог», и отправляет ее в мобильное приложение. Заплатить налог нужно не позднее 25 числа месяца, следующего за истекшим. Сделать это можно через мобильное приложение. Если сумма исчисленного налога не превышает 100 рублей, налог будет включен в следующий налоговый период, пока сумма не превысит 100 рублей.

Если вы перестали сдавать квартиру в аренду, в любой момент можете сняться с учета как самозанятый — просто отправьте через приложение в налоговую соответствующее заявление. Дата отправки заявления в ФНС будет датой снятия с учета. После снятия с учета вы получите ограниченный доступ в мобильное приложение, в котором сохранится функция уплаты налога. При необходимости можно повторно стать самозанятым, но лишь при отсутствии долгов по налогам, пеням и штрафам.

### НАЛОГОВЫЙ КОМПАС

## Как платить налоги, если сдаешь квартиру в аренду

НЕМАЛО ГРАЖДАН В НАШЕЙ СТРАНЕ ПОЛУЧАЮТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД, СДАВАЯ КВАРТИРУ ИЛИ КОМНАТУ В АРЕНДУ. Но с доходов нужно платить налоги. ЭТО МОЖНО СДЕЛАТЬ РАЗНЫМИ СПОСОБАМИ. О КАЖДОМ ИЗ НИХ РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.



О П Ы Т

# Сначала заплати себе

Блогер о том, как быстро накопить капитал и больше не работать

У БЛОГА АЛЕКСЕЯ РИДА «МОЙ ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ» 31,6 ТЫСЯЧИ ПОДПИСЧИКОВ. ОПИСАНИЕ ГОВОРИТ САМО ЗА СЕБЯ: «КАК НАКОПИТЬ 20 МЛН РУБЛЕЙ ЗА СЕМЬ ЛЕТ ЗА СЧЕТ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ». АВТОР БЛОГА ГОВОРИТ, ЧТО ПРОШЕЛ ДЛИТЕЛЬНЫЙ ПУТЬ ОТ НУЖДАЮЩЕГОСЯ В ДЕНЬГАХ СТУДЕНТА ДО ЧЕЛОВЕКА, ОБЛАДАЮЩЕГО ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДОЙ. **Свобода в том, чтобы не работать по найму, не сидеть в офисе целыми днями, путешествовать по ШЕСТЬ РАЗ В ГОД И ПЕРЕЕХАТЬ ИЗ САМАРЫ В СОБСТВЕННУЮ КВАРТИРУ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ С ВИДОМ НА КАЗАНСКИЙ СОБОР. ИЗУЧИВ СОВЕТЫ АЛЕКСЕЯ, МЫ РЕШИЛИ, ЧТО НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПОМОГАЮТ УЛУЧШИТЬ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ.**

текст:  
Екатерина КРИВОЛАПОВА

## С чего начать путь к свободе

Как и многие финансовые консультанты, Алексей уверен, что нет рецепта быстрого умножения средств. «Все хотят всё и сразу, поэтому часто оказываются в лапах профессиональных мошенников. Нужно уметь правильно считать», — подчеркивает он.

С чего начать путь к мечте о финансовой независимости и богатстве? И кто может считаться богатым? Тот, кто тратит меньше, чем зарабатывает, а разницу инвестирует под проценты. На начальном этапе доход не имеет значения, важен чистый остаток между доходом и расходом — именно он формирует наш капитал. Сначала надо научиться откладывать в принципе, а только потом работать с доходом. Топ-менеджер крупной компании с большими доходами вполне может оказаться менее финансово благополучным, чем бюджетник со скромной зарплатой. Потому что менеджер тратит все, что зарабатывает, а бюджетник откладывает, сохраняет и умножает деньги в соответствии с поставленной задачей и финансовым планом. Бюджетник придет к поставленной цели, а менеджер — нет.

## Вижу цель

«Многие думают, что копить — это как-то долго и нужно искать способы «быстро поднять денег с нуля». Я могу пожелать таким людям только удачи, она им пригодится. А мы будем работать постепенно, зато гарантированно. Берем деньги под контроль и учимся управлять личными финансами», — пишет блогер.

Схема, предложенная Алексеем, следующая: все управление личными финансами происходит по формуле 2+2+2.

1 **Поймите, что вам нужно.** Сначала подготовьте список всех своих «хотелок», на которые нужны деньги, и составьте лич-

ный финансовый план, чтобы видеть конкретику по срокам и суммам.

2 **Начните откладывать на это деньги.** Если того, что откладываете, не хватает или копить слишком долго:

- оптимизируйте расходы, избавляйтесь от эмоциональных покупок, умножайте доход (способы есть разные).

- приумножайте отложенное в инвестициях. То, что отложили, храните не в банке, а инвестируйте в акции крупных компаний, чтобы получать дополнительный доход. Многие думают, что инвестиции — это развлечение для богатых. Но это просто инструмент дополнительного заработка. Вкладывать можно начать, имея на руках всего 5 тысяч рублей. Более того, большой начальный капитал усложнит процесс инвестирования, потому что успех в этом деле достигается за счет времени и регулярности внесения денег.

Перед началом новой жизни проходим еще 2 пункта:

- приводим в порядок имеющиеся финансы (точка А).
- составляем личный финансовый план достижения целей (точка Б) и реализуем его.

## Беру под контроль

Личный финансовый план — это большая таблица в Excel, в которую внесены ваши цели на ближайшие 30 лет жизни и примерно подсчитаны все доходы и расходы. Становится понятно, сколько денег нужно зарабатывать в месяц, сколько тратить на бытовые расходы и мелкие покупки, а сколько откладывать, чтобы накопить на конкретную цель в определенный срок, например на квартиру, машину, образование детей, путешествие и т. д. Алексей уверен, что при таком подходе за несколько лет создается

финансовый план	Полученные счета в банке		НАКОПЛЕНИЯ			ВЛОЖЕНИЯ			Цели	Кредиты	Отпуск/Здоровье/Обучение	Доход в месяц	Расход в месяц	
	Полученные счета в банке	Остаток на счете	страховка	25%	60%	15%	страховка	25%						60%
2018	277 600	78 800	64 500	135 720	83 664	15 000	33 000	65 520	35 280	15 000		50 000	42 000	24 000
2019	342 800	3 560	103 725	56 050	85 702	32 250	36 000	-113 600	-48 160	15 000	400 000	50 000	48 000	26 000
2020	315 560	81 960	147 911	154 303	182 484	52 088	39 000	84 240	45 360	15 000		50 000	54 000	28 000
2021	721 960	64 960	197 307	142 878	191 974	74 901	42 000	-50 000	-100 000	15 000	700 000	50 000	60 000	30 000
2022	424 960	142 160	252 172	286 598	371 959	101 136	45 000	108 000	64 800	15 000		50 000	60 000	30 000
2023	502 160	216 360	312 781	466 247	659 934	131 306	48 000	108 000	64 800	15 000		50 000	60 000	30 000
2024	576 360	40 360	379 420	52 809	5 894	166 002	51 000	-950 000	-1 050 000	15 000	2 000 000	50 000	60 000	30 000
2025	420 360	128 560	452 391	149 011	74 231	205 902	54 000	108 000	64 800	15 000		50 000	60 000	30 000
2026	488 560	183 760	532 010	294 264	183 569	251 788	57 000	108 000	64 800	15 000		50 000	60 000	30 000
2027	553 760	255 960	618 611	475 830	358 510	304 556	60 000	108 000	64 800	15 000		50 000	60 000	30 000
2028	2 615 960	137 960	712 541	294 787	223 616	365 239	63 000	-300 000	-350 000	15 000	3 000 000	50 000	60 000	30 000
2029	497 960	194 160	814 168	476 484	422 586	435 025	66 000	108 000	64 800	15 000		50 000	60 000	30 000
2030	554 160	247 360	923 877	703 605	740 938	515 279	69 000	108 000	64 800	15 000		50 000	60 000	30 000
2031	3 607 360	70 360	1 042 071	279 506	185 501	607 571	72 000	-600 000	-1 000 000	15 000	5 000 000	50 000	60 000	30 000
2032	430 360	117 560	1 169 174	457 383	361 601	713 706	75 000	108 000	64 800	15 000		50 000	60 000	30 000
2033	477 560	161 760	1 305 633	679 729	643 361	835 762	78 000	108 000	64 800	15 000		50 000	60 000	30 000
2034	521 760	202 960	1 451 915	957 661	1 094 178	976 126	81 000	108 000	64 800	15 000		50 000	60 000	30 000
2035	5 562 960	113 960	1 608 510	197 076	50 685	1 137 545	84 000	-1 000 000	-1 700 000	15 000	8 000 000	50 000	60 000	30 000
2036	473 960	99 160	1 775 936	354 345	145 896	1 323 177	87 000	108 000	64 800	15 000		100 000	60 000	30 000
2037	459 160	61 360	1 954 733	550 931	298 233	1 536 654	90 000	108 000	64 800	15 000		120 000	60 000	30 000
2038	421 360	40 560	2 145 469	795 664	491 973	1 782 152	93 000	108 000	64 800	15 000		150 000	60 000	30 000
2039	400 560	86 760	2 348 743	1 103 830	701 957	2 064 475	96 000	108 000	64 800	15 000		180 000	60 000	30 000
2040	446 760	218 960	2 566 180	1 487 787	887 932	2 389 146	100 000	108 000	64 800	15 000		240 000	60 000	30 000
2041	578 960	188 160	2 797 489	1 967 734	1 285 491	2 762 518	103 000	108 000	64 800	15 000		300 000	60 000	30 000
2042	548 160	54 360	3 043 363	2 567 667	1 971 585	3 191 895	106 000	108 000	64 800	15 000		350 000	60 000	30 000
2043	414 360	67 560	3 304 532	3 317 584	2 819 336	3 685 680	109 000	108 000	64 800	15 000		450 000	60 000	30 000
2044	427 560	27 760	3 581 758	4 254 980	175 737	4 253 531	112 000	108 000	64 800	15 000	4 000 000	500 000	60 000	30 000
2045	387 760	84 960	3 875 846	5 226 725	45 980	4 906 561	115 000	108 000	64 800	15 000		500 000	60 000	30 000
2046	444 960	109 160	4 187 638	6 291 406	18 368	5 657 545	118 000	108 000	64 800	15 000		500 000	60 000	30 000
2047	109 160	43 160	4 518 020	7 314 258	9 388	6 521 177	121 000	108 000	64 800	15 000		500 000	60 000	30 000
2048				8 045 684										
2049				8 850 252										
2050				9 735 277										
2051				10 708 805										

личный капитал от 3 млн рублей, который можно использовать для покупки жилья, создания пассивного дохода, чтобы больше не работать, на рождение, образование или свадьбу детей — все зависит от ваших желаний. Все это отображается в финансовом плане, он вас мотивирует, вы точно знаете, что потеряете с каждым потраченным рублем или что получите, сэкономив условные 100 рублей. Это и называется контролировать свои деньги.

Конечно, не бывает идеальных ситуаций. Срываются все: поддались эмоциям и купили новый, не такой уж нужный гаджет, загуляли в ресторане, превысили лимиты на отпуск... Но не говорите себе: я сорвался, у меня не получится. Личный финансовый план работает, даже если упали, снова вставайте и идите.

## Кручу штурвал

«В отсутствие финансового плана машины, квартиры и дома становятся недостижимыми. Небольшие накопления тратятся на гаджеты, качество жизни принципиально не растет, люди топчутся на месте, — поясняет Алексей. — Необходимость прибегать к кредитам приводит к удорожанию крупных

покупок, больше денег уходит банкам, меньше тратится на любимых себя, детей, семью. Вы должны понять главную мысль: ваше текущее финансовое положение — результат ваших действий с деньгами! Что будет, если нас, неопытных, посадить за управление самолетом? Катастрофа! Потому что мы не умеем им управлять. С деньгами все то же самое».

## Сколько нужно денег, чтобы не работать?

«Большинство людей думают, что для этого нужны миллионы долларов, — говорит Алексей. — Но если реально посчитать, то капитал в 10-20 млн рублей закроет до конца жизни все ваши основные потребности. Схема такая: создаем капитал, покупаем недвижимость, сдаем ее в аренду и получаем по 100-150 тысяч рублей в месяц пассивного дохода».

Где же взять эти 20 млн рублей для финансовой свободы? Варианты от блогера:

- 1 Стандартный сценарий — откладывать ежемесячно по 10-20 % от своего активного дохода в банк и копить деньги. Это займет 30-40 лет.
- 2 Инвестировать те же 10-20 % дохода в фондовый рынок акций США под 11 % го-

Личный финансовый план Алексей рекомендует составить в виде таблицы Excel.

Материал носит ознакомительный характер и не является инвестиционной рекомендацией.

довых — к финансовой свободе можно прийти за 7-15 лет.

3 85 % капитала инвестировать в акции США, а 15 % вкладывать в такие инструменты, которые позволяют получить 50-300 % годовых при небольших рисках и финансовых затратах, чтобы ускорить рост личного капитала в 20 раз.

«Но почему так никто не делает? — вопрошает блогер. — Главная причина: люди не знают, куда вложить эти 15 % накоплений, чтобы получать высокий доход и ускорить создание личного капитала».

Но пока столько миллионов у нас нет, давайте просто посчитаем.

1 Сколько денег у вас ежемесячно уходит на «еда + квартира + транспорт»? Например, 50 тысяч рублей.

2 Умножьте на 12 — столько денег нужно вам в год (50 тысяч x 12 = 600 тысяч рублей).

3 Отгалкиваясь от доходности в 10 % годовых, умножаем эту сумму на 10 (600 000 x 10 = 6 млн рублей) — пассивный доход от полученной суммы покроет все ваши расходы на жизнь. Это и есть сумма финансовой независимости — количество денег, доход от которых покрывает ваши основные потребности.

Стоит помнить, что нельзя ставить себе задачу totally экономить. Это приводит к резкому снижению качества жизни. Получается, что расходы сократили на 10 %, а качество жизни упало в три раза. Затем падает мотивация, мы срываемся, бежим и тратим больше, чем сэкономили. Не стоит кидаться из одной крайности в другую: из транжирства в totalную экономию и обратно. Нужно понять, какие покупки и финансовые привычки вам жизненно необходимы, а от каких можно отказаться без ущерба для себя, и только потом экономить.

### 10 советов по накоплению денег

1 Подключите к своей банковской карте услугу «Копилка». Слюбых расходов по карте будет перечисляться процент на накопительный счет. Сложно сразу отдать в копилку круглую сумму в 5-20 тысяч рублей, а по 8 или 15 рублей постепенно накопится неплохая сумма.

2 Откройте брокерский счет и ежемесячно покупайте через него акции ТОП-500 компаний США от 5 тысяч

рублей. Купили и забыли. Это немного, но вы начнете формировать привычку создавать личный капитал. Очень важно, что это вложения вдолгую: акции точно растут в рамках десяти лет.

3 Инвестируйте весь лишний доход (премии и бонусы), чтобы видеть результаты своих усилий, иначе эти деньги разлетятся на всякую ерунду.

4 Используйте банковские карты с кешбэком.

5 Отложите в фонд личной безопасности 35 тысяч рублей наличными. Они спасут вас в критической непредвиденной ситуации. Из них 30 тысяч положите в банк на текущий счет, с которого вы сможете снять деньги в любой момент, а 5 тысяч поместите в конверт и заклейте его сверху — так вы обезопасите себя от эмоций. Если наступит событие, угрожающее жизни или здоровью близких, тогда вскроете конверт и снимете деньги со счета. Не трогайте их ни при каких условиях, кроме прямой опасности!

6 Арендуйте банковскую ячейку. Это недорого, можно найти по цене 300 рублей в месяц, если заключить договор сразу на несколько лет. В ячейке храните валюту или любую наличность от 300 до 500 тысяч рублей. Это ваш резервный фонд наличности на случай, если банки подведут.

7 Держите деньги в трех валютах: 50 % — доллар, 30 % — рубль, 20 % — евро. Актуально, если вам дольше года не понадобятся деньги.

8 Установите лимит по картам на снятие и покупки в день и в месяц. Так вы обезопасите себя от мошенников и от перерасходов.

9 Обязательно накопите финансовую подушку безопасности — неприкосновенный запас денег на полгода. Мы уже считали сумму вашей финансовой независимости. Умножьте ее на шесть и положите деньги на счет. Если лишитесь работы или утратите трудоспособность, у вас будут средства на полгода, в течение которых вы сможете решить финансовые проблемы.

10 Заплатите сначала себе! Многие считают, что сначала нужно обеспечить текущее потребление, а что останется — тратить. Но почему-то ничего не остается. Поэтому с любого дохода мы сразу откладываем деньги и потом уже тратим, что осталось. Это железный принцип для начала новой жизни на пути к финансовой свободе.

### Советы Алексея Рида начинающим инвесторам

1 Нет понятия «правильные инвестиции». Они могут соответствовать или не соответствовать вашим целям.

2 Бесплезно, глупо и даже опасно искать золотую жилу, которая стрельнет и сделает вас олигархом за пару месяцев. Если вы что-то услышали, скорее всего, уже тысячи человек делают то же самое, а значит, прибыль придется поделить на всех.

3 В умных книгах много мотивации, но конкретных рекомендаций вы там не найдете. Лучше всего держать связь с тем, кто уже сам идет путем инвестирования.

4 Рынок вам не переиграть. Даже не пытайтесь собрать такой портфель акций, который покажет доходность выше, чем растет сам рынок на дистанции в 7-15 лет. Пару раз вам может повезти, но в итоге вы проиграете, так как одни акции будут падать, другие расти, и не всегда рост перекроет потери. Можно использовать агрессивные стратегии заработка, но сразу спишите это в убыток и играйте на здоровье, но не делайте на них ставку.

5 На итоговую доходность ваших инвестиций влияют три вещи: куда вложили, как часто инвестируете и контроль капитала. Для этого нужен план. Инвестировать 10 % от дохода — это не план, а тест-драйв для новичка, чтобы сдвинуть его с мертвой точки. Для создания капитала нужно просчитать конкретную сумму, срок, прикинуть доходность, риски и действовать. Инвестирование — это математика второго класса, но ее нужно делать.

6 Чем меньше вы тратите времени на инвестирование, тем лучше. У вас меньше ожиданий, вы не кормите брокера комиссиями за каждую сделку. ETF — хорошо, акции и облигации — похуже, опционы и фьючерсы — совсем плохо. Российский фондовый рынок — это просто политика, к бизнесу он имеет мало отношения. Хотите инвестировать в бизнес? Покупайте американские компании и держите.

7 Если вы из тех, кто много думает и ждет гарантий, то денег у вас не будет. Лучше один раз вовремя, чем сто раз правильно. Инвестиции несут риск, но ничего не делать — это еще больший риск. Если боитесь, откройте индивидуальный инвестиционный счет, купите облигации — прибыль маленькая, но стабильная.

Долговая яма, куратор мошенник

Не ведитесь на золотые слова...



Сама пользуюсь, мне нравится!



## РАЗБОР

# По принципу пирамиды: как работает кешбэк-сервис Switips

ПОНЯТИЕ «КЕШБЭК» ПРОЧНО ВОШЛО В НАШУ ЖИЗНЬ. СЕГОДНЯ ЕСТЬ МНОЖЕСТВО СЕРВИСОВ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ МОЖНО ВЕРНУТЬ ЧАСТЬ ПОТРАЧЕННЫХ НА ПОКУПКИ ДЕНЕГ. ОДИН ИЗ НИХ — SWITIPS, КОТОРЫЙ ОБЕЩАЕТ ДО 40 % КЕШБЭКА. В 2021 году сервис попал в черный список ЦБ как организация с признаками финансовой пирамиды. ОДНАКО ЛЮДИ ДО СИХ ПОР ВЕРЯТ ПЛАТФОРМЕ И БЕРУТ КРЕДИТЫ РАДИ УЧАСТИЯ В ПРОЕКТЕ. ВЕДЬ ОН ПРОДОЛЖАЕТ СУЩЕСТВОВАТЬ ДАЖЕ ПОСЛЕ БЛОКИРОВКИ ОСНОВНОГО САЙТА — В СОЦСЕТЯХ ПОЛНО ГРУПП, ПОСВЯЩЕННЫХ SWITIPS. РАЗБЕРЕМСЯ, КАК ЖЕ РАБОТАЕТ СЕРВИС.

текст:  
Олеся  
БУТОЛИНА,  
Ойбек  
ШОМУРДОВ

### Схема

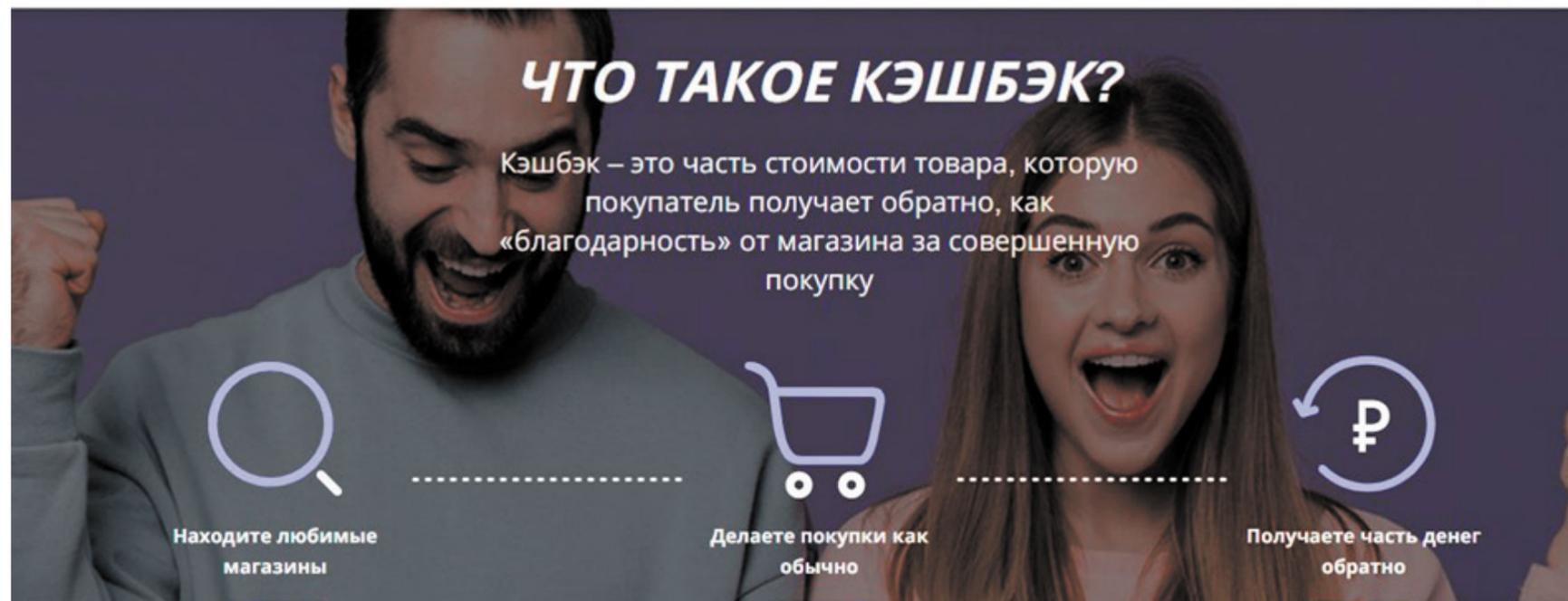
В партнерах у сервиса значатся более 5 тысяч различных магазинов, ресторанов, салонов красоты, фитнес-центров и других организаций. Сейчас официальный сайт проекта заблокирован, но спокойно работают группы в соцсетях, а приложение и расширение для браузера по-прежнему можно скачать в AppStore и Google Play.

Основатели проекта обещают до 40 % кешбэка от покупок, скидки до 90 %, а также эксклюзивные промокоды и акции. Пользователю предлагается стать либо клиентом, либо партнером Switips, зарегистрировавшись на одном из сайтов (их несложно найти в интернете). Если ссылка получена от участника проекта со статусом партнера, можно претендовать на следующий уровень — Silver — и пользоваться сайтом и мобильным приложением. При покупках в магазинах-партнерах нужно отсканировать QR-код с помощью приложения и в течение трех дней ожидать поступления кешбэка на свой счет. Еще есть расширение для браузера.

На тарифе Silver организаторы обещают кешбэк за покупку во всех магазинах-партнерах програм-

мы и за каждую покупку в интернет-магазине, с которым проект состоит в партнерстве. Также в вашем распоряжении подписка на одну любимую категорию и скидки в магазинах. Тариф Gold (уровень кешбэка = ставка Silver + 60 % за 1,99 евро в месяц) можно подключить двумя способами: бесплатно и автоматически при накоплении кешбэка за покупки или платно за подписку на 30 дней за 2 евро. Здесь есть нюанс, который и делает Switips похожим на финансовую пирамиду: в Gold вы уже получаете статус партнера и можете не просто получать кешбэк, а еще и доход. Но для этого нужно приводить в проект других участников. Вот что написано на страничке одного из партнеров программы по имени Роман: «Став партнером, вы получите личную ссылку на приглашение друзей и родных. Чем больше друзей, родных и людей со всего мира пригласите и научите пользоваться сервисом, тем больше у вас будет пассивный доход!» Что-то знакомое, не правда ли?

Партнеры могут подключать не только новых клиентов, но и новые магазины, а также искать тех, кто сам захочет стать партнером (это, напомним,



ним, платно). Правда, чтобы работать с магазинами, тоже нужно заплатить — за дополнительную лицензию. А далее снова нюансы. Вот что сказано на страничке Романа: «Хочу подключать только клиентов и получать процент с их кэшбэка = оплачивается только разовый взнос 20 евро за создание учетной записи в личном кабинете партнера, открытие доступа к обучающей школе, открытие доступа к онлайн-вебинарам компании. Хочу подключить еще партнеров и получать бонусы за построение партнерской сети = оплачивается только разовый взнос 60 евро за вступление в партнерскую сеть».

В интернете можно найти информацию о том, что сумма входа в бизнес варьировала от 5,5 тысячи до 250 тысяч рублей. Смысл: чем больше денег вложишь, тем выше процент будущей прибыли. Но все это лишь гипотетически.

### Странности

Изначально вопросы вызывала сама схема выплаты кэшбэка: деньги поступали не напрямую от продавца, а через посредника в лице Switips. По логике посредник должен брать комиссию за свои услуги, что должно уменьшать сумму кэшбэка. Однако проект предлагает обратную схему.

Эксперты находили в самой реферальной ссылке указание еще на одного посредника — компанию Admitad. Участие двух посредников должно было еще сильнее уменьшать размер кэшбэка. Однако этого не про-

исходило. Вряд ли Switips перечислял участникам проекта деньги из собственного бюджета... Тем не менее внешне сервис выглядел более-менее схоже с другими подобными платформами. Риска особого нет, разве что кэшбэк не будет начислен. Вопросы начинались, когда речь заходила о партнерской программе, где людям предлагали купить специальную лицензию. То есть клиенты компании должны платить ей за то, чтобы ее же развивать и популяризировать, привлекая туда других. А это уже совсем другое, нежели просто кэшбэк для себя одного. Этот вид заработка сродни сетевому маркетингу (MLM), когда человек пользуется платформой сам, приглашает друзей и продает франшизу другим. Все мы помним, как по этой схеме работают представители Avon и Oriflame, распространяющие продукцию по каталогам.

Подробнее о партнерской программе можно было узнать не только на сайте Switips, но и на сайте компании WWP Capital (именно она упоминалась в хештеге, по которому предлагалось искать реферальные ссылки). Однако страничку тоже заблокировали после того, как ЦБ внес Switips в список нелегалов на финрынке. Но соцсети организации по-прежнему действуют. Информация о партнерской программе есть на других сайтах. И здесь речь идет уже не о 20 евро, а о гораздо больших суммах — от 230 до 997 евро. Если дело не пойдет, человек рискует потерять солидные средства. И хорошо еще, если свои, а не кредитные.

### Жертвы пирамиды

Основными жертвами обещаний проекта стали молодые люди, которые велись на рассказы о «невероятно прибыльном бизнесе» в соцсетях. В интернете полно аккаунтов молодых бизнесменов, которые всячески демонстрируют свой «успешный успех» и сервис, благодаря которому «подняли бабла». Они всегда готовы поделиться опытом, а при встрече непременно расскажут об огромных выплатах и новых квартире или машине, на которые им удалось накопить быстро и без труда. Многие из них ведут вебинары об инвестициях и легком заработке в Сети.

В СМИ можно найти множество историй о том, как студентов приглашали на встречи адепты Switips, рекламировали проект и предлагали войти в него не в качестве рядовых клиентов, а в качестве бизнес-партнеров с покупкой лицензии. А поскольку денег у молодых людей не водится, представители проекта предлагали прямо на месте оформить кредит, взять рассрочку в банке или получить заем онлайн. В итоге многие пробовали, но зарабатывать не получалось.

### Истории пострадавших

В соцсетях немало положительных отзывов о Switips — адепты проекта утверждают, что живут великолепной жизнью, покупая мини-франшизу и нанимая собственную команду. Но много и негативных комментариев от поверивших обещаниям и потерявших деньги. Рассказы обжегшихся можно найти,

например, в группе в VK, которую создали пострадавшие от разных финансовых пирамид. Вот некоторые из историй.

«Я крупно лоханулась, доверившись своей очень хорошей знакомой. Мы не общались с 2017 года, как вдруг она мне написала: мол, как дела, чем занимаешься? И скинула видео».

Доверившись знакомой, девушка посмотрела ролик и решила на участие в проекте.

«В итоге было куплено два самых дорогих аккаунта и потрачено более двух тысяч долларов. Там были и мои личные сбережения, все подчистую истратила, взяла две кредитные карты». Но покупку она не отбила.

«По итогу — долг в 105 тысяч рублей. А самое ужасное: там и вправду в чатах советуют бросать работу и учебу. Мол, го к нам в горо\*, фокус будет только на бизнесе и быстрее попрет! Хорошо, что я не бросила ни то, ни другое. [...] Оплату, как выяснилось, можно было отменить в течение 48 часов! (оплачивала через сайт). Конечно, никто мне об этом не сказал...»

«Я одна из тех, кто в это вляпался. Однокурсница бывшая позвала, стало интересно, что да как. Повелась... взяла кредит, и были еще свои деньги. Отдала их просто в никуда, так как после обучения поняла, что это все бред и обман», — написала другая участница группы.

«К сожалению, я тоже приобрела лицензию на платформе Switips благодаря моей «подруге», — пишет другая пострадавшая. — Она заинтересовала меня тем, что у нее действительно был доход с этой платформы, показывала мне свой личный кабинет на платформе и как выводит деньги себе на карту. [...] Уже через два дня я вместе с подругой оформила кредит на 90 тысяч. Перевела эту сумму наставнику на карту.

Началось обучение, где я узнала многие обстоятельства, в которые меня не посвятили. В частности, что один из видов заработка (подключение магазинов к платформе) доступен только на лицензии L185 Business+, а я приобрела L185, где возможно заработать только на подключении партнеров и клиентов. Кстати, второе, о чем не сказали, — это обязанность подключения 20 клиентов в статусе Gold (с платной подпиской) в течение трех месяцев, иначе ваш статус лицензии снизится на одну ступень. Ну и вишенкой на торте стал тот факт, что заявляли о среднем кэшбэке на сайте 10%, но в действительности в большинстве магазинов 1-2%. Сами понимаете, что нам (партнерам) с такого кэшбэка заработать приличные суммы практически нереально».

Несмотря на то, что ЦБ внес Switips в свой черный список как финансовую пирамиду, некоторые продолжают отстаивать проект.

# Владимир Самокиш: «Следите, чтобы ваши расходы всегда были ниже доходов»

интервью:  
Константин  
ФРОЛОВ

ФОТО:  
СЕРАФИМА  
КУЗИНА

Как-то раз молодой, но опытный ипэшник Владимир Самокиш резко и критично высказался в отношении чиновников. Поскольку дерзкие мысли он поведал лично Виктору Крессу, то вскоре стал заместителем губернатора и сам превратился в чиновника. В интервью «ВЛФ» он никого ругать не стал, зато раскрыл влияние «черной» и «белой» бухгалтерии на успешность бизнеса, объяснил, почему из Томска не получается конфетка, и рассказал о финансовой пользе клубники.

## ДОСЬЕ

Родился в Томске в 1975 году. В 1997 году окончил экономический факультет ТГУ. С 1993 по 2009 годы был индивидуальным предпринимателем и работал на руководящих должностях в бизнес-структурах. С 2009 по 2012 годы — замгу-

бернатора Томской области по социальной политике. В 2015—2021 годах работал депутатом Думы Томска VI и VII созывов. Осенью 2021 года избран депутатом Госдумы VIII созыва по партспискам «Единой России». Женат, трое детей.

## Детская зарплата — сгущенка и копченая курица

— Владимир Игоревич, расскажите, где и когда вы начали зарабатывать?

— Это было где-то в 1987—1988 годах, после 7-го класса, в 13 лет. Я учился в школе № 24, и на летней отработке мы помогали делать ремонт — выносили строительный мусор, что-то чинили, отбивали со стен старую известь и штукатурку. Работали по четыре часа в день, а в оставшееся время гоняли в футбол. Это называлось «летний трудовой лагерь». При этом нас хорошо кормили, наверное, самый первый заработок — это и есть та самая половинка копченой курицы и банка сгущенки. Сейчас смешно, но тогда казалось неплохой оплатой, потому что копченая курица в магазинах свободно не лежала.

— А денежные награды в детстве получали?

— У родителей имелся мичуринский участок площадью шесть соток, где примерно сотки полторы мы засаживали клубникой. Помню, что в 1987—1988 годах вырос просто безумный урожай ягоды. А в стране боролись с самогонварением, и сахар был в дефиците, поэтому мы не знали, куда девать клубнику. Для начала мы ею просто объелись, став красными от диатеза. Затем принялись сдавать в заготовительную контору по 2 рубля 50 копеек за кило. В том же возрасте случилась у меня другая агрокультурная история, связанная уже с облепихой. Кто собирал эту ягоду, знает, что это крайне тяжелый труд. У нас на участке росло 11 хорошо плодоносивших деревьев, которые мы даже не успевали все обработать. А у меня хорошо получалось: за 7-8 часов я мог собрать целое ведро, что для ребенка очень быстро. И с родителями договорился: ведро я собирал для семьи, а второе мне разрешали продать. Для этого я приезжал на площадь Южную, где стояли ряды торговавших мичуринцев. Облепиха стоила 27—28 рублей, но обычно ее не отдавали вместе с ведром, а высыпали в тару покупателя. А неподалеку свободно продавалась дешевая пластиковая тара, поэтому я ко всеобщей выгоде предлагал ягоду вместе с новым ведром по 30 рублей. Часть вырученных денег шла на покупку нового ведра.

— Завидная для ребенка коммерческая смекалка.

— В этом плане самой запомнившейся стала поездка в Польшу в рамках школьного обмена в 1991 году. Визит длился больше месяца, а полякам летом требовалась рабочая сила в полях. Это был знакомый мне сбор клубники. Лагерь человек на сто, всем выделили участки, платили очень хорошо. Но я знал, что немую клубнику есть нельзя, а многие собирающие не могли себя остановить в желании

ответдать ягоды. В результате многие получили из-за этого физиологические проблемы, даже упала производительность.

— **Стали лидером, пока другие болели?**

— Да, с самого утра шел на поле и только успевал выставлять полные корзины клубники перед принимающими. Кстати, родители, собирая нас в дорогу, надавали разных электроприборов — утюгов, кипятильников и прочего, что у нас еще стоило копейки, но хорошо ценилось в Польше. Однако в деревне, где нас поселили, не имелось рынка, поэтому мы с товарищем повезли продавать это добро прямо в Варшаву. Ехали в поезде зайцами. На варшавском рынке западные украинцы «держали мазу», пришлось сочинять, что у меня родственники тоже оттуда, они подвинулись, и мы бойко распродали свой товар. Так я получил свой первый опыт международной торговли. Если честно, было страшно. Рядом польская полиция, да и сама перевозка денежной выручки по незнакомой стране на электричке — отдельная история.

— **А как родители относились к таким приключениям?**

— Я ведь не нарушал закон, учился на отлично, школу закончил с золотой медалью. На этом мои социальные обязательства перед родителями заканчивались. Кстати, в последнем классе я получил еще один опыт случайного заработка. В начале 90-х в Доме ученых проводились неформальные фестивали имени Фрэнка Заппы. На них собиралась разная богемная братия, которую надо было как-то снабжать вином, едой и так далее. Я не был организатором — пригласили помочь старшие товарищи. Работа требовала изрядной ловкости, например проникнуть в гостиницу «Сибирь» за портвейном, который там продавали «гости с юга», а потом донести этот ящик до Дома ученых, чтобы его не отобрали по дороге, да еще суметь обойти вахтеров. Много потом пригодилось в наступивших жестких 90-х. Уже студентом я начал зарабатывать больше, чем мои родители.

**Студент, он же бухгалтер, ипэшник и финансист**

— **С таким детским опытом путь на экономический факультет ТГУ был предопределен?**

— Нет, вначале я думал о медицине или об историческом факультете. У меня в семье достаточно медиков, и я частенько представлял себе, как мог бы в этой профессии преуспеть. Плюс я сам любил анатомические атласы, не боялся вида крови и даже лидировал в областной олимпиаде школьников по химии. В общем, была определенная тяга. А история про-



сто нравилась как наука. Тогда в этой теме все бурлило, шел слом традиционных представлений, открылась самиздатовская литература, Шаламов, Солженицын. Однако уже к весне 1992 года, когда я заканчивал школу, стало понятно, что бюджетникам, связанным с медициной или историей, будет туго. Зато те, кто работали в банках даже на простых должностях, уже были на коне.

Но главное, что к тому времени по настоянию родителей я окончил бухгалтерские курсы. В стране шла настоящая революция в налоговом законодательстве, был принят новый план счетов бухучета, возник спрос на грамотных бухгалтеров: создавалась куча частных предприятий. Оказался в выгодном положении: опытным специалистам пришлось переучиваться под новые реалии, а мне с нуля усваивать все было значительно легче. Очень благодарен этому опыту, потому что научился оценивать здоровье любого предприятия через призму бухучета, и потом он кормил меня на протяжении всей учебы в университете. Уже в 19 лет меня стали привлекать для участия в аудиторских проверках: удалось набрать хорошую квалификацию. Студентом я как бухгалтер стабильно обслуживал две-три фирмы, и денег на жизнь вполне хватало.

— **И кто пользовался вашими услугами?**

— Разные фирмы, тогда они создавались и разваливались тысячами. Достаточно долго я трудился в одной компании на базе Архитектурно-строительного университета, которая специализировалась на контроле качества автодорог. Свой последний в трудовой

биографии баланс я сдал для них в 1997 году и больше уже бухучетом не занимался, хотя базовая основа навсегда осталась в голове.

— **Бизнесмены не просили вести тайную бухгалтерию и уходить от налогов?**

— Они обычно делали это сами, в своих тетрадочках. Моей задачей было обеспечить им правильные взаимоотношения с государством в части финансовой и налоговой отчетности.

— **Помнится, в 90-е профессия бухгалтера была не такой спокойной, многих сажали за махинации.**

— Да, случалось. Предприятия, где я вел бухучет, неоднократно подвергались налоговым проверкам, но ни мне, ни моим работодателям не приходилось краснеть. Однако я старался выбирать правильные, «белые» компании. В конце концов определенный пласт бизнесменов можно было идентифицировать по...

— ... кожаными курткам, малиновым пиджакам.

— ... и слишком толстым золотым цепям. Да, с такими сразу было все понятно, связываться с ними не стоило — могли и зарплату не выдать, и еще чего похуже.

— **А не хотелось свой бизнес открыть?**

— Впервые я зарегистрировал ИП в 1994 году — бухгалтерские услуги и работа на рынке ценных бумаг, для чего даже получил аттестат профессионального участника. У меня до сих пор сердце екает при воспоминаниях о том, как накануне августа 1998 года



**Вначале я думал о медицине или об историческом факультете. Но когда я заканчивал школу, стало понятно, что бюджетникам, связанным с медициной или историей, будет туго.**

удалось продать государственные ценные бумаги — те самые ГКО.

— **Вас тянуло туда, где люди разоряются или становятся богачами, или это профессиональный интерес?**

— Это же все связано: финансы, бухучет, рынок ценных бумаг — одно к одному. Мои однокашники тоже увлекались этим. Сформировалась целая среда — человек сто на весь Томск, которые разбирались в этой сфере.

— **Кто-то из них стал намного богаче вас?**

— Многие. Я вообще не считаю себя богатым. Я учился в одной группе с Андреем Тютюшевым и Тимуром Хисматулиным. Мне с ними точно не сравниться. На самом деле, если хотите узнать, как стать миллионером, — это не ко мне.

**Не автомобиль красит человека**

— **Увлечение финансами помогает строить счастливую личную жизнь?**

— С будущей женой я подружился в 1992 году, нынче исполняется ровно 30 лет. А совместно жить стали в 1995 году. Она у меня в плане денег ответственный человек, который умеет зарабатывать самостоятельно не хуже меня.



## Областная власть не может качественно помогать Томску не потому, что она плохая, а из-за определенного дисбаланса в распределении налогов.

Поэтому наше домохозяйство сразу было зажиточным, грех жаловаться.

— В джентльменский набор бизнесмена 90-х обязательно входила иномарка. Когда вы обзавелись личным автомобилем?

— Первый автомобиль купил в 1995 году, но не иномарку — изучать машины лучше на советских образцах, где еще можно что-то починить самостоятельно, а у иномарки для этого требуется профессионал. Купил «восьмерку» и ездил на ней в университет. Тогда перед ТГУ не было шлагбаумов, на территории вуза машины парковали где угодно. Помню, как подруливал ко второму корпусу и оставлял автомобиль прямо у крыльца. На следующий год я уже ездил на другой машине. Вообще, родители никогда не владели машиной, а вот у

деда по материнской линии еще с 50-х годов были машины, поэтому он для меня был автобогом. Не представлял, как парень может не хотеть иметь автомобиль.

— Современные уже не очень хотят.

— Да, мои дети тоже не понимают, зачем столько возни из-за машины. В этом есть доля правды: владение автомобилем — всегда колоссальнейший, безумный угар. Купив машину, мы теряем в ее стоимости буквально сразу, как она новенькой выезжает из салона, затем обслуживаем, страхуем, заправляем, получая постоянный риск поломки или аварии. Мои требования к машине простые — она должна быть удобная, надежная, безопасная. Сейчас хороший автомобиль может стоить 10 миллионов рублей, однако через три года его цена упадет до 5 миллионов, а у меня есть более интересные варианты вложения этих денег. Имеется порог стоимости, через который я просто не хочу переходить, да и прежние молодежные увлечения отошли в сторону. Сегодня я езжу на машине, которой 8 лет, купил ее 6 с половиной лет назад. Предпочитаю японские автомобили: немецкие лучше ездят, но тяжелее чинятся и чаще ломаются.

## Из ипэшника — в чиновники

— В 2009 году вы неожиданно стали замом губернатора, да еще в непростой сфере социальной политики.

— Просто Виктор Кресс как-то инспектировал один крупный район области. Ему как обычно рассказывали о развитии, а в справке он увидел, что какой-то «ИП Самокиш» что-то крупное строит, закрывая 70-80 % всех инвестиций райцентра. Кресс с делегацией лично посетил мой объект, познакомились, разговорились. Я по молодости стал правду-матку резать, что чиновники частенько профнепригодны. Он посмеялся, потом спросил: «Ну а сам-то ты с госслужбой знаком?» Я ответил, что нет. Вскоре он предложил попробовать свои силы. Полагаю, Виктор Мельхиорович сознательно притягивал в госуправление молодежь. Понимаю, как рисковал, и оправдать его доверие было делом чести.

Четко помню свой первый день в «белом доме»: в 8:30 аппаратное совещание, потом разная незнакомая мне работа, в десять вечера пошел домой, захватив накопившиеся за день документы. Дома стал их разбирать, накладывая первые визы и где-то к 7 утра закончил, а там уже снова на работу пора. Но я быстро учился...

— Как оцениваете эти три года в роли зама губернатора? В бизнесе было проще?

— В бизнесе я всегда хорошо распознавал риски и умел их обходить. А у чиновников масса рефлексий по поводу мнения начальника и не всегда прозрачная мотивация. Бизнесмен делает конкретные вещи, его эффективность измеряется прибылью и отсутствием налоговых и уголовных наказаний. А оценить деятельность чиновников подчас сложнее. Считаю, что государство — неплохой финансист, отличный контролер, но частенько не очень хороший исполнитель. Это не значит, что все госпредприятия работают хуже. Но у них получается или дороже, или не так быстро. Хотя в системе достаточно ответственных, па-

триотичных людей с мегасовестью. Но чиновник больше зависит от вышестоящего начальства, а не от своего главного клиента — населения. Поэтому ряд стимулов для хорошей работы из этой системы изъяты, а нагрузка повышена из-за бюрократических моментов.

## Избегайте кредитов, будьте философами и... боксерами

— На чем в Томске сегодня проще делать деньги: на строительстве, пищевом рынке, инвестициях в землю?

— У каждого поколения была своя сверхприбыльная отрасль. Во второй половине 90-х это был рынок ценных бумаг. После 1998 года началось импортозамещение, и все мои сверстники занимались пищевой. Вторая половина нулевых — это строительный бум: земля-недвижимость-стройки. Однако там рулили люди, одинаковые по возрасту с теми, кто находился у власти. А сейчас эпоха поколения 30-летних ай-тишников, таких, как Дорофеев, Стародубцев, Рома Малахов. Сегодня это мегаотрасль, где есть неплохие примеры зарабатывания денег.

— Случалось финансово прогорать, прямо до нуля?

— Многократно. Например, в 1998 году, когда больше 90 % заработанных мною денег просто сгорели в пламени кризиса, ценные бумаги рухнули, куча должников ничего мне не вернули. Здесь как в боксе: выигрывает не тот, кто сильнее бьет, а тот, кто встал на один раз больше противника. Трудности случались со мною не раз. Были и полукриминальные истории, когда руководители филиалов в других городах исчезали с деньгами. Много неприятных эпизодов, но я отношусь к ним философски. Главное — уметь вставать и идти дальше.

— Как вы защищали свои финансы: вкладывали в недвижимость, валюту, ценные бумаги?

— Я делал вложения в недвижимость, но не могу сказать, что это абсолютно

застрахованные инвестиции. Мы ведь сознаем, что интернет-торговля скоро подточит коммерческую недвижимость: меньше станет магазинов, больше пунктов выдачи. Неправильно говорить, что существуют железобетонные вложения. Поэтому главный совет для домохозяйств: следите, чтобы ваши расходы были всегда ниже доходов. Избегайте потребительского кредитования. Иногда возникают безвыходные ситуации, когда без кредита никак, но это не должно превращаться в систему. Для бизнеса кредитование жизненно необходимо, но обращаться с ним стоит с особой осторожностью: огромное количество бизнесов рухнуло именно из-за него.

— А какой самый большой кредит приходилось брать?

— Лет, наверное, 15 назад мы были должны Газпромбанку несколько миллионов долларов. Но если посмотреть историю моего бизнеса глазами банков, думаю, что вхожу в топ надежных заемщиков. Мы были очень аккуратны и все кредитные истории завершали качественно. Никаких просрочек или тревог, даже в 2008 или 2014 году, когда страну колбасило. С банками стоит быть крайне осторожным, ведь они очень легко могут тебя разорить.

— За время работы в гордуме вам удалось понять, чего не хватает Томску для активного развития?

— Если коротко — проблема в межбюджетных отношениях субъектов и федерации. Областная власть не может качественно помогать Томску не потому, что она плохая, а из-за определенного дисбаланса в распределении налогов. Те 7-8 копеек с рубля, которые остаются в областном центре, это не деньги, на которые можно сделать из города конфетку. Безусловно, городу нужно соблюдать строжайшую финансовую дисциплину, оптимизировать расходы, искать новые источники доходов. Но для принципиальных изменений в жизни Томска требуется другой уровень межбюджетных отношений области и федерации.

# Шалки в колеса?

## Судьба криптовалюты в России может решиться уже в 2022 году

эксперты



**Тачат Игитян**, основатель destream.net, эксперт по международному опыту внедрения SMS-мониторинга на Кипре.



**Лана Арзуманова**, адвокат, медиатор, председатель Комиссии по финансовому законодательству Московского отделения АЮР, профессор кафедры финансового права Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА)



**Евгений Венгеровский**, член Комиссии по финансовому законодательству Московского отделения АЮР, директор по развитию цифровой платформы гражданских законодательных инициатив «Инициатор».

В ЯНВАРЕ ВСЕХ РОССИЯН, КОТОРЫЕ ИНТЕРЕСУЮТСЯ ТЕМАТИКОЙ КРИПТОВАЛЮТЫ, ВЗБУДОРАЖИЛА НОВОСТЬ: ЦБ ПРЕДЛОЖИЛ ЗАПРЕТИТЬ В РОССИИ ВЫПУСК И ОБРАЩЕНИЕ КРИПТОВАЛЮТ. РЕГУЛЯТОР УКАЗАЛ, ЧТО МАЙНИНГ НЕСЕТ РИСКИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ СТРАНЫ. ОДНАКО МНОГИЕ ЭКСПЕРТЫ НАСТАИВАЮТ НА ТОМ, ЧТО РЫНОК КРИПТОВАЛЮТЫ НУЖДАЕТСЯ НЕ В ЗАПРЕТЕ, А В ГРАМОТНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ. КАК РАЗВИВАЕТСЯ СИТУАЦИЯ И ЧТО ДЕЛАТЬ ВЛАДЕЛЬЦАМ КРИПТОВАЛЮТЫ В РОССИИ — ОБ ЭТОМ МЫ ПОГОВОРИЛИ С ЭКСПЕРТАМИ.

### С чего все началось?

В начале 2022 года Банк России опубликовал доклад «Криптовалюты: тренды, риски, меры», в котором предложил внести изменения в законодательство «с целью сни-

жения угроз, обусловленных распространением криптовалют». Прежде всего в документе предлагается запретить организацию выпуска и обращение криптовалюты на территории Российской Федерации и установить

ответственность за нарушение этого запрета. Наказание предусмотрено и за нарушение законодательного запрета на использование криптовалют в качестве средства платежа за товары, работы и услуги, продаваемые и покупаемые юридическими и физическими лицами-резидентами РФ.

Регулятор также считает оптимальным введение в России запрета на майнинг криптовалют: он создает повышенную нагрузку на энергосети, увеличивает углеродный след, приводит к дефициту видеокарт и росту их цен.

### А это реально?

Конечно, при наличии политической воли реально воплотить в жизнь любой сценарий.

— Однако насколько он будет рационален для экономики нашей страны, большой вопрос, — отмечают Лана Арзуманова и Евгений Венгеровский. — На сегодня майнинг — свершившийся факт, который составляет часть современных бизнес-процессов в мире. В связи с этим наиболее естественным нам видится введение правового регулирования майнинга, как говорится, если невозможно остановить, то нужно возглавить.

Именно по этому пути с наибольшей вероятностью и будут развиваться события.

— Поскольку можно запретить обменные операции, можно запретить оплату, но нельзя запретить владеть криптовалютой, — уверен Тачат Игитян.

— Запретить криптовалюту государство, конечно, может. Но только на какой-то не

текст:  
Елена  
РЕУТОВА

## ПЕРСПЕКТИВЫ

# Чего ждать инвесторам

— В первую очередь — не дергаться, не паниковать: пока еще ничего не произошло, — уверен Дмитрий Мариничев. — И лучше всего посвятить этот период неопределенности изучению технологий и принятию того факта, что нельзя быть инвестором в криптовалюты. Можно быть человеком, который первым принимает и понимает приход нового экономического уклада и которому хватает ума осознать это и разобраться в новых экономических смыслах жизни.

В свою очередь Лана Арзуманова отмечает, что вне зависимости от установления запрета или регулирования этого сектора рынка следует понимать, что криптовалюта — актив с высоким уровнем риска.

— А с конца прошлого года наметилась тенденция к «избавлению» инвесторов от рискованных вложений. Даже при запрете криптовалюты в России потери инвесторов будут связаны с падением спроса и цен на криптовалюты, — говорит она.

— Всем инвесторам только верить и иметь четкую стратегию инвестирования, без этого хоть разрешишь, хоть запрещаешь — все равно потеряешь капитал, — отмечает Тачат Игитян.

очень большой срок. Так же, как в сказке: веретено можно запретить, но все равно где-то кто-то будет использовать и принцесса (а здесь читай: общество) уколется, — проводит аналогию Дмитрий Мариничев. — Может, это вызовет улыбку, но в целом подход именно такой. Невозможно надолго запретить то, что является базовой потребностью общества из-за страха перед чем-либо от использования технологии. Локально можно серьезно ограничить и усложнить использование технологии в повседневной жизни, однако запретить ее полностью будет невозможно. Запрет криптовалюты — это запрет свободы мысли. Запрет научного знания. Такие опыты в мировой истории и в истории нашей страны уже были. И нет нужды снова рассказывать то, о чем всем нам хорошо известно.

По мнению эксперта, в ближайшее время будет наблюдаться бум использования криптовалюты в том или ином виде во всех информационных сервисах, особенно в игровых. И запрет криптовалют будет схож с недопуском современных цифровых и обычных товаров и услуг на российский рынок.

— Нам придется принять новые технологии и научиться жить с ними, — уверен Дмитрий Мариничев.

Еще один нюанс, на который обращают внимание эксперты и который может стать весомым аргументом против тотального запрета криптовалюты в России, — уход этой сферы в тень.

— Любой запрет порождает активность теневой стороны экономики. Так, по официальным данным, в России в майнинге биткоина уже участвуют более 300 тысяч человек с совокупной выручкой более 1,5 млрд рублей, по другим видам валют — более 2,5 млрд рублей, — приводит цифры, говорящие об объеме рынка, Лана Арзуманова. — Россия на третьем месте по майнингу криптовалюты на глобальном рынке. Таким образом, установление жесткого запрета отразится на участниках рынка, которые в целом готовы способствовать совершению добросовестных операций и платить налоги с таких операций.

### Отставить панику

— Некоторыми органами исполнительной власти и президентом России предложение ЦБ о полном запрете майнинга воспринято неоднозначно ввиду того, что императивный запрет в большинстве случаев приводит лишь к созданию новых форм мошенничества. Кроме того, в официаль-

ных источниках появилась информация о подписании Дорожной карты о регулировании операций с криптовалютой в России, — рассказывают Лана Арзуманова и Евгений Венгерровский. — Это значит, что не все участники обсуждения согласны с запретом и есть вероятность установления порядка регулирования криптовалюты в России. Это решение не одного дня, и в ближайшее время мы увидим, как будет меняться позиция на рынке.

Одним из таких шагов, которые приводят к изменению позиции, можно назвать сообщение о поддержке правительством страны концепции, предусматривающей не запрет криптовалют, а идентификацию клиентов и контроль за операторами платежей. В ближайшее время должен быть представлен первый проект соответствующего федерального закона. Обоснование такого шага более чем очевидно. По оценкам экспертов, на которые ссылается Минфин России, гражданами нашей страны открыто несколько миллионов криптовалютных кошельков, объем средств на которых составляет около 2 трлн рублей. Проведение операций с этими средствами через банки, по мнению Минфина, позволит обеспечить надлежащий контроль за ними и идентификацию всех участников.

### Рубль ни при чем?

Почему ЦБ России активно выступает за запрет криптовалюты? Одна из версий — подготовка к внедрению национального цифрового рубля. Однако Тачат Игитян уверен, что это не так: изначально суть цифровых валют в отсутствии централизации. И это не совпадает с концепцией цифровых национальных валют.

— Тем не менее здесь следует разграничить проводимые процессы. Цифровой рубль — это валюта, эмиссию которой будет осуществлять ЦБ с использованием блокчейн-технологий (это единственная общая черта, связывающая цифровой рубль с другими криптовалютами). Согласно концепции ЦБ цифровой рубль станет третьей формой цифровой рубль будет наделен дополнительными преимуществами, повышающими его привлекательность как платежного средства. Цифровой рубль прежде всего ориентирован на создание благоприятных условий гражданам и бизнесу в получении доступа к цифровому кошельку через

финансовые организации. Использовать его будет можно через мобильное приложение на специальной платформе. Фактически Банк России стал участником рынка, хотя целесообразно было бы создать систему для майнеров, тем самым отрегулировав процесс.

— Я бы даже сказал, что позиция ЦБ, согласно которой крипторубль рассматривается только как третья форма денег, некорректна, — уверен Дмитрий Мариничев. — Ни людям, ни банкам, как бы странно это ни звучало, совершенно не нужна никакая третья форма денег. Это нужно отчетливо понимать. Основная прелесть цифровых денег в том, что они не являются просто номинальной записью, а являются сами по себе исполняемой программой. Криптомонеты нужны роботам и машинам. Они клей и фундамент цифровой экономики. А цифровая экономика — это не электронные госуслуги, как можно себе представить, а совершенно иная форма взаимодействия экономических акторов. И в первую очередь таковыми будут не привычные нам физические и юридические лица, а вещи. Именно вещам, присоединенным к сети, нужен экономический язык общения без участия каких-либо посредников. Именно интернет вещей (или правильнее говорить интернет всего) является главным выгодоприобретателем от внедрения криптовалют. И человек будет уже далеко не главным и центральным участником системы. Деньги целиком и полностью превращаются в новую форму общественной памяти, в которую записывается, как в базу данных, вся история транзакций и текущих состояний. И в этой новой экономике место человека радикальным образом изменяется. Что в свою очередь приводит к изменениям всей социально-экономической системы общества. Мир приходит в движение и начинает модифицироваться. Именно этот момент трансформации важен для понимания на государственном уровне. И важно понимать приближающуюся новую модель и полностью отдавать себе отчет в непосредственной роли криптовалют в этом процессе. Так же, как когда-то нужно было принять и понять роль нефти в нашей жизни и в экономике. Сегодня то же самое с информацией. А криптовалюты — это всего лишь модель структурирования информации. Но эта модель чертовски удачная.

## ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА



**Дмитрий Мариничев**  
интернет-омбудсмен,  
генеральный директор  
компании ООО «Радиус  
Груп», основатель про-  
екта Russian Mining Coin

— Сейчас мы наблюдаем довольно сложную общественную реакцию на заявления, сделанные ЦБ РФ, и достаточно противоречивые позиции различных министерств и ведомств. Это однозначно характеризует ситуацию как непроработанную и не переосмысленную с точки зрения интересов государства, граждан, бизнеса. Говорить о том, что Россия пойдет по жесткому китайскому пути, вряд ли допустимо. Во-первых, запрет майнинга в Китае не связан с самой сущностью цифрового процесса. Первую скрипку здесь играет высокое энергопотребление технологического процесса. Поэтому в моменте майнинг пошел под нож, как собственно и другие энергоемкие производства из классических секторов экономики. Это связано с отрицательным энергобалансом Китая. Играет свою роль и историческая традиция китайской власти не допускать конкуренции частного сектора с государственным услугами, когда последние приходят на службу государства. И здесь мы видим и целый ряд ограничений для китайских IT-гигантов, и ограничения криптовалют, когда на главные позиции начинает выходить цифровой юань. Я уверен в том, что Китай разрешит майнинг и станет более лояльным к альтер-

нативным криптовалютам сразу же, как только решит свои фундаментальные задачи. Я думаю, это произойдет на горизонте уже ближайших двух-трех лет. Так что можем констатировать, что китайские ограничения носят локальный тактический, но не стратегический характер по отношению к новым технологиям. Также мы видим, что Китай продолжает поддерживать национальные компании финтеха, в том числе производство майнингового оборудования на мировом рынке. Так что я бы относился к Китаю и его действиям очень осторожно. И следил бы за ними очень внимательно. Не все, что выглядит как привычные ограничения и запреты, такovým является на самом деле.

Глобальному рынку при этом абсолютно нет дела до отдельно взятых стран. Принятие и имплементация новых технологий в повседневную жизнь дает колоссальный эффект тем, кто это делает. И их не очень заботит, что и как продолжают делать по старинке соседние страны. Экономическое чудо создается экономический и политический перевес. Об этом нужно думать. А криптовалюты изменяют структуру экономики и само экономическое трение. А значит, сама экономическая модель становится более быстрой, успешной и просто другой.



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА Т. ИЛЬИНОЙ

РАЗГОВОР

# Что будет, если все в мире возьмут кредиты, и почему биткоин такой дорогой?

## Глупые вопросы экономисту

ПОЧЕМУ НЕЛЬЗЯ ЛИКВИДИРОВАТЬ БЕДНОСТЬ ОДНИМ ПЕЧАТАНИЕМ ДЕНЕГ? ЗАЧЕМ СТОЛЬКО РАЗНЫХ ВАЛЮТ, НЕ ПРОЩЕ ЛИ ПЕРЕЙТИ НА ОДНУ И УСТАНОВИТЬ ЕДИНЫЙ ДЛЯ ВСЕХ СТРАН КУРС? ПОЧЕМУ НЕЛЬЗЯ ЗАМОРОЗИТЬ ЦЕНЫ НАВСЕГДА, ЧТОБЫ НЕ БЫЛО ТАКОЙ ИНФЛЯЦИИ? НА ОБЫВАТЕЛЬСКИЕ ВОПРОСЫ ПРО ДЕНЬГИ ОТВЕЧАЕТ

**Татьяна Ильина, кандидат экономических наук, завкафедрой финансов и учета Института экономики и менеджмента ТГУ.**

### 1 Почему нельзя просто напечатать всем много денег и жить счастливо?

— Потому что деньги — это эквивалент создаваемых и обращающихся в экономике товаров, услуг, ресурсов и т. д. Когда они в избытке, происходит их обесценивание, растет инфляция. Это нарушает экономическое равновесие, впрочем, как и дефицит денег.

### 2 Почему курс валют меняется каждый день на мизерные значения? Разве не удобнее закрепить один постоянный курс?

— Все зависит от того, какой режим валютного курса действует в стране. Ямайская валютная система закрепила возможность свободного выбо-

ра режима валютного курса. Он устанавливается в зависимости от уровня развития экономики, состояния финансового и валютного рынка.

В СССР при плановой экономике действовал режим фиксированного курса, так как не было рынка. При переходе к рыночной экономике в 90-е годы ввели смешанный (переходный) режим: для разных участников экономики курс устанавливался по-разному (специальный, фиксированный, биржевой и т. д.).

С 2015 года в России введен режим рыночного валютного курса, который складывается за счет спроса и предложения на валютном рынке (на валютной секции Московской биржи). Это связано с тем, что мы создали все необходимые институты и полностью перешли на рыночные отношения.

### 3 Почему нельзя сделать доллар и евро равными по цене?

— Иногда такая ситуация может возникнуть и уже была. Все зависит от спроса и предложения на эти валюты. Цена валюты зависит от режима валютного курса и действия различных факторов, в первую очередь — макроэкономических, характеризующих состояние экономики страны-эмитента (выпускающей валюту). Например, состояние экономики США влияет на курс доллара, но для евро важными являются макропоказатели в ЕС.

### 4 Почему биткоин такой дорогой?

— Природа криптовалют пока плохо изучена. Причин много, но в первую очередь это доверие со стороны инвесторов. Биткоин — первая криптовалюта, она существует дольше всех и успела занять лидирующие позиции, так как в нее вложились и продолжают вкладываться многие, вследствие чего цена биткоина растет. Но нужно отметить, что цена криптовалюты очень нестабильна.

### 5 Почему нельзя заморозить цены и сделать так, чтобы товары и услуги не дорожали?

— Это противоречит самой сути рыночной экономики, в которой цены формируются за счет спроса и предложения на рынках. Некоторые цены может контролировать государство, если это связано с социально значимыми и монопольными сферами экономики. Например, государство контролирует цены на некоторые лекарства, жизненно необходимые продукты питания и т. д.

### 6 Почему страны не могут договориться и создать одну валюту для всех, чтобы не замораживаться с обменом?

— Международная валютная система развивается в этом направлении. В 70-е годы предлагали ввести единую платежную денежную единицу, но только для международных расчетов — специальные права заимствования (СДР). План не был полностью реализован. Сейчас эту валюту используют для расчетов между государствами, входящими в Международный валютный фонд (МВФ). Разработаны подобные валютные концепции в рамках некоторых экономических союзов (например в ЕС была введена единая валюта — евро).

В настоящее время рассматриваются варианты на основе криптовалют, но из-за политических и экономических разногласий, а также конкуренции между странами договориться о введении единой валюты в мире пока не получилось.

### 7 Куда денутся все наличные деньги, если мы полностью перейдем на безналичный расчет?

— Я считаю, что наличные деньги в очень небольшом объеме необходимы для диверсификации платежных инструментов в различных ситуациях (например, при технических сбоях в системе безналичных расчетов). Даже первоначальная форма обмена — бартер — иногда имеет место в современном мире. Но все-таки если мы полностью откажемся от наличных денег, то их скорее всего уничтожат или переработают (например, пустят на гранулы для печного отопления). Для этого есть специальное оборудование в хранилищах Центрального банка. Часть денег может быть распродана в качестве сувениров для коллекционирования.

### 8 Как валюта зависит от нефти?

— Курсы валют в разной степени зависят от цены на нефть. Особенно сильно в странах, являющихся крупными производителями и потребителями нефти. К ним относятся, например, США, поэтому американская экономика очень зависима от рынка нефти и цен на нее. В то же время все валюты в мире привязаны к доллару, который является всеобщим эквивалентом. Поэтому изменение цены нефти влияет на курс доллара, а значит, и на все остальные валюты.

Рубль зависит от нефтяных цен еще и потому, что Россия — крупный производитель нефти. Доля нефтегазового сектора в ВВП, по оценке Росстата, в 2020 году составила 15%. Обеспечением современных национальных валют является ВВП, национальное богатство страны и т. д. — отсюда такая высокая зависимость рубля от цены на нефть.

### 9 Если все люди в мире вдруг решат взять кредиты, может ли кому-то не хватить денег?

— Да, так как объем денег в обращении ограничен. И не все смогут получить кредиты из-за низкой кредитоспособности.

### 10 Правда ли, что банки звонят в специальное место и заказывают печать определенной суммы денег, если у них закончилась наличность?

— Для решения проблемы ликвидности при отсутствии или нехватке денег на корреспондентском счете банка в ЦБ создана система рефинансирования кредитных организаций. В ее рамках банк может получить краткосрочный внутрисуточный или однодневный кредит от Банка России на условиях платности, срочности и возвратности. Существуют и другие инструменты рефинансирования банков. Все зависит от конкретной ситуации.

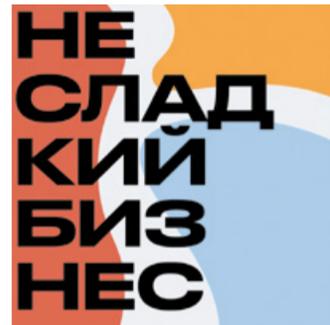
ПОЛЕЗНО

# Пять крутых подкастов про бизнес и предпринимателей



ЕСЛИ ВЫ МЕЧТАЕТЕ О СВОЕМ ДЕЛЕ, НО НЕ ЗНАЕТЕ, С ЧЕГО НАЧАТЬ, ЛИБО УЖЕ ВСТАЛИ НА ПУТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И ТОЛЬКО НАЩУПЫВАЕТЕ ТРОПИНКУ К УСПЕХУ, ЭТА ПОДБОРКА ДЛЯ ВАС. ПОДКАСТЫ, КОТОРЫЕ МЫ РЕКОМЕНДУЕМ, **помогут начинающим бизнесменам** и подкинут новые идеи тем, кто уже имеет опыт в предпринимательстве.

текст:  
Андрей ГУММЕР



«Несладкий бизнес»

Где слушать: «Яндекс.Музыка», Google Podcasts, Apple Podcasts.

Для кого: для тех, кого вдохновляют истории успеха.

Длительность: 35-50 минут.

Ведущие подкаста — две девушки, которые в 19 лет открыли онлайн-кондитерскую в Томске, а в 22 продали ее за 2 миллиона рублей и поехали покорять столицу. Всего у «Несладкого бизнеса» пять сезонов: в первом Аня Цыплухина и Настя Беренева рассказывают о внутренней кухне своего дела и болтают с предпринимателями их города. К моменту выхода второго сезона девушки уже продали бизнес и начали записывать истории гостей подкаста. Они общаются с предпринимателями разных сфер деятельности и масштаба: от небольших кофеен до IT-корпораций.

Начать знакомство с подкастом можно с 54-го выпуска, в котором ведущие беседуют с основателями агентства DIDENOK TEAM. Гости рассказали о бизнесе на блогосфере и поделились секретом успеха любого блогера-миллионника. У подкаста также есть видеoversия на YouTube.



«Заварили бизнес»

Где слушать: Google Podcasts, Apple Podcasts, Spotify.

Для кого: для тех, кто любит разговоры о бизнесе в неформальной обстановке.

Длительность:  
35-50 минут.

Подкаст о том, каково это — быть предпринимчивым человеком в России. Началось все с того, что в 2019 году ведущая подкаста Саша Волкова открывала кофейню в Москве и рассказывала обо всей внутренней кухне в подкасте. Сейчас она и ее коллеги приглашают в студию предпринимателей со всего мира, чтобы те поделились своей историей успеха. В настоящее время у подкаста интересный период: Саша отправилась в экспедицию по России по разным производствам и записывает эпизоды с места событий.

Выпуски у «Заварили» именно про предпринимчивость, а не только про дело жизни. Герои проекта — люди с предпринимательской жилкой и горящими глазами. Начать знакомство с подкастом можно с истории Эдуарда Гебеля (первый выпуск четвертого сезона). Герой — фотограф и видеграф, который переехал из России в Нью-Йорк и начал все с чистого листа: без денег и знания языка стал топ-специалистом и открыл свою фотостудию на Манхэттене.



«Либо выйдет, либо нет»

Где слушать: «Яндекс.Музыка», Apple Podcasts, Spotify.

Для кого: для тех, кто ничего не понимает в построении бизнеса, но очень хочет разобраться.

Длительность: 25-45 минут.

Ведущая подкаста — Лика Кремер. Она строит свою студию подкастов и честно признается, что «плавает» во многих вопросах бизнеса. Чтобы помочь самой себе, она приглашает на разговор предпринимателей, которые в бизнесе как рыба в воде.

В подкасте обсуждаются самые разные темы: от того, сколько платить сотрудникам, до того, как закрыть проект с наименьшим ущербом. Особенно рекомендуем послушать выпуски пятого сезона, вышедшие в формате питч-дейтинга — когда инвесторов с деньгами сводят с представителями стартапов. Стартаперы рассказывают о ценности своих проектов, а инвесторы в режиме реального времени оценивают их и предлагают пути развития. А еще решают, давать деньги на развитие бизнеса или нет.

Один из интересных выпусков — «ЕГЭ — это нефть. Как пережить кассовый разрыв и найти инвестиции». В нем рассказывают о том, как бизнес, успешно работавший шесть лет, чуть не рухнул в один момент. Герои эпизода в 2015 году запустили школу по подготовке к ЕГЭ, а в 2021-м у них случился кассовый разрыв. Предприниматели делятся, как они подняли бизнес с колен и нашли для него сразу четырех инвесторов.



«Спасите мои выходные»

Где слушать: «Яндекс.Музыка», Apple Podcasts.

Для кого: для тех, кто хочет вести или уже ведет креативный бизнес.

Длительность:  
25-40 минут.

В выпусках подкаста истории предпринимателей, которые построили бизнес на досуге выходного дня. Стартовал подкаст в декабре 2021 года, но его ведущая Варя Семенихина уже успела записать несколько выпусков и разобраться, как русская парилка стала главным спатрендом страны, как комики зарабатывают большие деньги на шутках и какое предпринимательство называют креативным. Кстати, этот подкаст мы рекомендуем послушать в первую очередь. В нем встретились владельцы трех бизнесов: шаурмечной, коммуникационного агентства и агентства организации событий. Они обсудили, насколько важно в 2022 году быть креативным в построении бизнеса и может ли бизнес быть некреативным.



«Корпорация ЗОЖ»

Где слушать: Apple Podcasts, Spotify.

Для кого: для тех, кто любит учиться на чужих ошибках.

Длительность: 20-40 минут.

Подкаст Юлии Бикеевой, которая строит свой первый стартап — бренд натурального и полезного печенья. Ведущая приглашает экспертов разного уровня в вопросе построения бизнеса, чтобы учесть все «слепые» зоны перед запуском своего дела: от разработки концепта до открытия интернет-магазина. В конце первого сезона девушка начала продажи своего продукта, во втором стала рассказывать о процессах изнутри и продолжила приглашать практикующих бизнесменов. Если любите учиться на чьем-то опыте, этот подкаст точно для вас.

Выпуск «Эксель-таблички и бизнес на салфетке», в котором речь идет о финансовом планировании, будет интересен и новичкам, и практикам. В нем Юлия делится финансовыми проблемами собственного бизнеса и беседует с экспертами. А те отвечают с примерами на вопросы и дают дельные советы по грамотному планированию финансов.

## Начало

— Я родилась в небольшом сибирском городе и еще подростком начала думать об открытии своего дела. Отправной точкой к реализации мечты стала поездка в детский лагерь «Артек» — там я познакомилась с новыми людьми, шире взглянула на мир. И по возвращении домой поняла, что пора действовать. У меня возникла идея продавать книги вслепую: литературное произведение заворачивают в крафтовую упаковку и помечают интригующими тезисами. Аннотации на упаковке передают «вкус» и атмосферу произведения, но не раскрывают сюжета. Покупатель узнает, какую книгу купил, только когда получает товар на руки.

Я как-то участвовала в буккроссинге (это обмен книгами с случайными людьми), и мне понравилась идея «неизвестной книги». Ты не знаешь, какое произведение придется читать, но от этого только интереснее. Я долго крутила идею в голове и подумала: а что, если заворачивать книгу в упаковку и на ней писать основные тезисы, не раскрывая сюжет? Посмотрела, есть ли такое на рынке. Была пара проектов в других странах, а в России не нашла. Тогда поняла, что стоит попробовать это и у нас. Я создала группу «Книга вслепую» во «ВКонтакте», выставила первые товары и начала покупать рекламу в пабликах. Тогда размещение одного рекламного поста стоило недорого и хорошо себя окупало. Да и площадка для продаж в «ВК» была удобной: можно было создать магазин внутри группы и ничего не платить за сайт. Его у нас, кстати, не было первые два года.

Поначалу средства требовались только на покупку книг и упаковки — в районе 10–15 тысяч рублей. Капитал на запуск бизнеса собирала из денег на школьные обеды и тех, которые дарили на праздники. Книги покупала в обычных магазинах и упаковывала на дому. На старте цены на книги формировались из себестоимости и расходов на рекламу. Все вырученные средства шли на продвижение и новые закупки.



СВОЙ БИЗНЕС

# «На бизнес я откладывала с обедов»: история юной предпринимательницы

НАТАЛЬЕ ПАНФИЛОВОЙ БЫЛО 17, КОГДА ОНА ОТКРЫЛА СВОЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ЛИТЕРАТУРЫ: БЕЗ БОЛЬШИХ ВЛОЖЕНИЙ И БИЗНЕС-ПЛАНА, НО С ВЕРОЙ В ПОТЕНЦИАЛ. Она одной из первых в России начала продавать книги вслепую и выросла до оборота 200 тысяч рублей в месяц. О том, как запускали проект «Книги вслепую», выстраивали позиционирование и искали аудиторию, создательница магазина рассказала журналу «ВЛФ».



Поначалу покупки делали только друзья и знакомые из желания поддержать меня. Со временем через сарафанное радио люди начали узнавать о моем детище и заказывать книги.

Контент в соцсетях сильно отличался от того, что мы публикуем сейчас. Начинала я с того, что просто публиковала красивые картинки с цитатами писателей. Тогда это хорошо привлекало покупателей, но со временем охват становился меньше. И я решила давать больше познавательно-продающего контента: пробовала публиковать по десять постов в сутки, но стало еще хуже. В итоге остановилась на стратегии четыре-пять постов в день, она оказалась наиболее эффективной.

Совмещать бизнес с учебой удавалось лишь потому, что я начала делегировать задачи. Были друзья, которые помогали с упаковкой и разбором заявок. Я платила немного, но они работали, скорее, за идею. Однако в этот период я практически не зарабатывала — вся прибыль уходила на зарплату и закупку товара. Поначалу покупки делали только друзья и знакомые из желания поддержать меня. Со временем через сарафанное радио люди начали узнавать о моем детище и заказывать книги. Проект

набирал обороты. Я была безумно счастлива. Для меня не деньги были главным — важно было собрать вокруг себя ценителей литературы.

## Сложности

— Первая сложность, с которой я столкнулась, — контент для интернет-магазина. Чтобы создать комьюнити лояльных и заинтересованных людей, нужно регулярно и интересно рассказывать о продукте. Почти сразу я поняла, что в моем городе мало красивых локаций, поэтому с фото и видео особо не разгуляешься. Тогда я начала отправлять книги другу в Санкт-Петербург, чтобы он делал красивый фотоконтент для магазина.

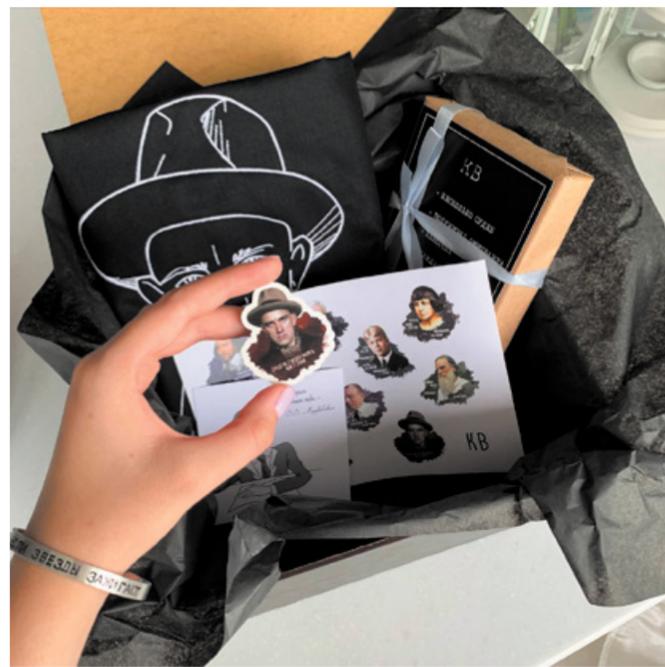
Еще один пункт, который ограничивал развитие проекта, — отсутствие у меня знаний в маркетинге и продажах. Я не знала, как выстраивать отношения с аудиторией и привлекать ее к целевому действию — покупке. Сложно было донести ценность идеи книг вслепую. Люди не понимали продукт — это было новое направление на российском рынке.

## Переход на новый уровень

— После школы я поступила в МГУ на факультет государственного управления. К этому времени работа интернет-магазина была отлажена. Первый год мой оборот был в районе 20 тысяч в месяц, через год вырос до 40–50 тысяч. Я поняла, что пора выйти за рамки концепции книг вслепую и создать полноценный магазин литературы. Тогда название «Книги вслепую» сократилось до «КВ».

Я начала продавать подарочные боксы, шоферы, блокноты, календари, открытки, тетради, значки. На закупку новой линейки потратила 50 тысяч рублей, вышла в ноль через месяц. Переезд в столицу открыл новые возможности: закупки стали проще и быстрее, а магазин увеличил продажи. Люди охотнее покупали что-то в Москве, потому что могли приехать и забрать свой заказ, не переплачивая за доставку.

Кстати, недавно проект «КВ» обзавелся своим литературным клубом. Это сообще-



ство ценителей литературы, в которое может вступить любой желающий. Все работает по системе платной подписки. Например, человек оплачивает месячную подписку и на 30 дней попадает в литературное комьюнити. Там мы вместе читаем книги, устраиваем мастермайнд и общаемся с современными писателями. Сейчас в нашем клубе около 100 человек. Это направление, по моим подсчетам, принесет примерно 20 % от общего объема продаж. Флагманский же продукт магазина — подарочные литературные боксы, их покупают чаще всего.

Когда заказов стало много, я оформила ИП и плачу налоги. Это оказалось не так сложно. Перед оформлением лишь проконсультировалась с банком и знакомым, у которого ИП уже было открыто. Теперь плачу налоги через приложение, никуда ездить не нужно. В целом система меня устраивает, но налог хотелось бы уменьшить, тогда бы на развитие оставалось больше денег.

Сейчас у меня в команде семь человек, большая часть средств уходит на зарплаты. Но для меня важно, чтобы все получали деньги за свою работу. На зарплаты сейчас заложено около 60 % выручки. Да, это много, но «КВ» — это про распространение хорошей идеи, а не про большую прибыль. Уже год проект держит среднюю цифру в 200 тысяч рублей оборота в месяц. Помогает не только команда, но и цифровые решения. На старте я принимала заказы через соцсети. Сегодня большая часть бизнеса автоматизирована. Можно сделать заказ на сайте, там же оплатить и оформить доставку. Либо приобрести товары через магазин во «ВКонтакте», опла-

тив покупку по «VK Pay». Мы пришлем письмо с трек-номером для отслеживания посылки. Всех покупателей мы вносим в единую CRM-систему для автоматизации стратегий взаимодействия с ними.

Сайт мы сделали чуть больше года назад, и это было лучшим решением — 50 % выручки идет именно с него. Потратили на создание сайта совсем немного, привлекли знакомых ребят. Если говорить о других площадках продаж, то из эффективных это Instagram и «ВКонтакте». У нас есть TikTok, но заявки через него практически не отслеживать: потенциальный покупатель может увидеть ролики, а сделать заказ, например, на сайте. Недавно мы зашли на Ozon, пока тестируем площадку. Процент маркетплейса для магазина варьируется в зависимости от вида товара. На наши подарочные боксы, например, он составляет около 10 %. Не скажу, что с этой площадки у нас много заказов, но они есть. Отгружаем заказанный товар мы через свой пункт выдачи. Планируем в 2022 году зайти на Wildberries, сейчас изучаем условия. Совсем недавно сняли свое помещение — квартиру, в которой происходит упаковка заказов и организован своего рода пункт самовывоза.

На сегодняшний день большая часть процессов в «КВ» делегирована, я считаю, за этим рост. В ближайшее время хотим расти и расширять географию проекта. Уже сейчас интегрируем в проект современную литературу для поддержки начинающих авторов. Мы приглашаем их с лекциями для участников литературного клуба. Хотим проводить мероприятия офлайн.

текст:  
Екатерина  
ПОГУДИНА



Работницы и рабочие табачной фабрики на выступлении в Санкт-Петербурге в 1917 году, фотограф неизвестен

## ИСТОРИЯ

# Что случилось с крупнейшими российскими предпринимателями после Февральской революции

К НАЧАЛУ XX ВЕКА В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ СЛОЖИЛИСЬ ЦЕЛЫЕ ДИНАСТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ ВЛАДЕЛИ ЗАВОДАМИ И ФАБРИКАМИ, ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ И БАНКАМИ. КАК ОНИ ЗАРАБОТАЛИ СВОИ СОСТОЯНИЯ? ЧТО ПРОИЗОШЛО С ЭТИМИ ЛЮДЬМИ И ИХ ДЕНЬГАМИ ПОСЛЕ ФЕВРАЛЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ 1917 ГОДА?

**В** 2017 году журнал Forbes оценил состояние крупнейших предпринимателей императорской России. Расчет сделали на 1914 год, все численные оценки указали в золотых рублях. Золотой рубль в Российской империи ввели в 1897 году, и он составлял около 0,5 доллара по курсу 1897 года. Возглавили список богатейших семей Второвы, Нобели и Морозовы. Все они появились на экономической арене неожиданно, пришли из разных сословий и вели дела так, как дру-

гие не решались. Второвы решили зарабатывать на торговле с сибирскими городами, когда в Сибирь еще не вели железные дороги и добираться туда приходилось месяцами. Они несколько раз разорялись, и никто не верил в их успех. Нобели бежали в Российскую империю, спасаясь от долгов. В России они начали строить бизнес на производстве собственных изобретений. Морозовы происходят из крепостных крестьян. Они открыли свое дело, когда были еще невольниками.

Николай  
Второв



## «Сибирский американец»



«Второвский Пассаж в Томске, вид с улицы Миллионной», почтовая открытка 1912 года

**Н**а первом месте в списке богатейших предпринимателей Российской империи оказался Николай Второв. Он заработал свое состояние на экономическом покорении Сибири и вошел в историю как один из последних олигархов империи. Состояние Второвых превышало 60 млн золотых рублей. Для сравнения: председатель кабинета министров в то время зарабатывал примерно 2 500 рублей в год.

Николай Второв родился в 1866 году в Иркутске в купеческой семье. Происхождение стартового капитала семьи Второвых неизвестно. Есть версия, что отец Николая получил средства благодаря женитьбе на купеческой дочери. По другой версии, он собрал свой первоначальный капитал, когда работал спиртоносом — торговцем контрабандным алкоголем — на золотых рудниках.

Отец Николая Второв, Александр, начал экономическое освоение Сибири в 1862 году. В сибирских городах были потребители с деньгами и устойчивый спрос на различные товары, но почти не было предложения. Александр Второв закупал продукцию в Москве и в Нижнем Новгороде на крупнейшей ярмарке империи и отправлял товары в Сибирь на продажу. Однако Транссибирской магистрали тогда еще не существовало, и доставка из Нижнего Новгорода занимала около двух месяцев, а из Москвы — около четырех. В итоге из-за проблем с транспортом Александр Второв разорился четыре раза. Неудачи его не остановили. В 1866 году он открыл розничный магазин в Иркутске и постепенно построил оптовые отделения еще в 12 городах: в Чите, Бийске, Барнауле, Екатеринбурге, Томске и др.

С появлением железных дорог доставка стала дешевле и быстрее, и дела Второвых быстро улучшились. Банкир Владимир Рябушинский писал об этом: «Их дело стало известной, после потрясения сильно окрепшей, оптовой фирмой». К концу 1890-х Второв обошел по размерам торгового оборота всех конкурентов в Сибири, с состоянием в 10 млн рублей семья переехала в Москву.

Второв-младший с 12 лет участвовал в торговых делах отца. Он ездил по ярмаркам вместе с ним, общался с поставщиками, договаривался о ценах, работал за прилавками в семейных магазинах. В возрасте 15 лет он подкупил чиновников, чтобы получить от них необходимые печати, и заключил сделку с купцом Варфоломеевым: за 135 000 рублей Николай продал ему несуществующую дорогу из Томска в Новосибирск. Афера раскрылась, на Второвых подали в суд, и Второв-старший в качестве компенсации отдал Варфоломееву одно из своих предприятий. Хотя в итоге оказалось, что Второвы избавились от убыточного предприятия, за которым числился долг в 50 000 рублей.

В качестве наказания отец отправил Николая Вторового в своеобразную ссылку — заниматься семейным делом в Томске. В руках молодого предпринимателя оказались пассажи и многочисленные отдельные магазины, текстильные предприятия. В начале 1900-х Николай Второв добавил к этому золотодобывающие предприятия, потом рестораны и гостиницы, игорные заведения и добычу нефти.

К 1907 году Второвы скупили все предприятия Стахеевых, своих главных конкурентов в Сибири. В том же 1907 году Николай Второв возглавил Серпуховские мануфактуры. Это был громадный по тем временам промышленный комплекс, в который входили несколько заводов, в том числе сталелитейный и кирпичный, и четыре ткацкие фабрики.

Н. А. Второвъ обидѣтсѣ за то, что Вамъ обоимъ (рабочимъ) просить Васъ не отказать почтить обоимъ присутствіемъ молебствію по случаю закладки учреждаемаго имъ завода „Электросталь“ для изготовленія бывшихъ спеціальныхъ сортовъ стали. Закладка имѣетъ быть совершена 6-го Августа сего 1916 года въ 1 часъ дня на территоріи завода при разъѣздѣ „ЖАТИШЬЕ“ на 7-ой Боротѣ Богородской вѣтви Нижегородской жел. дор.

Поездъ изъ Богородска отправляется въ 11 ч. 20 минутъ утра.

Приглашение на молебен от Николая Вторового по случаю закладки завода «Электросталь» в 1916 году



Богатырка (буденовка). Второвский вариант был с отделкой синего цвета, позже ее поменяли на красный цвет и дополнили символикой. Эти образцы хранятся в музее истории УМВД.

вода по производству гранат, при этом первый завод возвели всего за сорок дней. Это были первые военные заводы в стране. Их расположили рядом с железнодорожными станциями, чтобы ускорить транспортировку. Одно предприятие производило около 30 000 гранат в день. На текстильных фабриках Второвых стали шить форму для солдат. В том числе на его предприятиях создали специальную парадную форму, предполагалось, что ее наденут русские военные на победном параде в конце войны. В итоге длинные шинели и богатырки надели на себя солдаты Красной армии. Богатырки называли буденовками, они стали форменными головными уборами военнослужащих Рабоче-крестьянской Красной армии. Парадные кожаные куртки превратились в визитную карточку сотрудников НКВД.

В 1916 году, перед революцией, Второв основал первый в стране завод электростали. Он открыл его по запросу царского двора. Завод возвели в Московской губернии, позже вокруг него вырос одноименный город. Электроды для завода заказали в США и Англии. Корабли, перевозившие оборудование, несколько раз топил флот Германии. Тем не менее Второву удалось открыть завод и запустить производство. Первая плавка состоялась в ноябре 1917 года, когда пали и монархия, и Временное правительство, а к власти пришел Совет народных комиссаров.

Смена власти сначала почти не поменяла жизнь предпринимателя. Он все так же занимался развитием своих заводов и фабрик, большевики не трогали предприятия Второвых из-за их стратегического значения. Однако в 1918 году неизвестный застрелил Николая Вторового в его кабинете. Обстоятельства смерти так и остались невыясненными. Есть множество версий: что Второв инсценировал свою смерть, что убийцу подослали большевики, что убийца — внебрачный сын Вторового из Томска, который то ли просил средства на учебу, то ли хотел погасить картонные долги.

**П**еред революцией семейство Нобель владело состоянием примерно в 60 млн золотых рублей. Промышленную династию основал Эммануэль Нобель, отец Альфреда Нобеля, изобретателя и учредителя одноименной премии.

Эммануэль начинал предпринимательскую деятельность в Швеции. Он открыл строительную компанию, но в 1833 году разорился и сбежал от кредиторов в Российскую империю. В России Нобель работал над созданием подводной мины, нашел партнеров и в 1847 году открыл механические мастерские с химической лабораторией и литейным цехом. Дела пошли в гору, мастерские выросли в крупный завод. В 1851 году Нобель выкупил у компаньонов доли в бизнесе и переименовал производство в «Нобель и сыновья». Завод выпускал продукцию военного назначения, в том числе многие изобретения Нобеля. Во время Крымской войны его продукция пользовалась большим спросом со стороны русской армии. Нобель открыл второй завод, а многочисленные заказы военного ведомства обеспечили ему процветание. Однако с окончанием войны поток заказов уменьшился. Производство срочно переоборудовали и начали изготавливать суда, строили пароходы для российского флота и частных заказчиков. Некоторые из этих кораблей оставались на ходу даже спустя полвека, их использовали в Первой мировой войне.

И все же через несколько лет Нобель снова объявил себя банкротом, расплатился с кредиторами и вернулся в Швецию. В России остались его сыновья Людвиг и Роберт. Людвиг взялся за семейное дело и быстро восстановил прибыльное производство. В 1862 году он основал предприятие «Механический завод. Людвиг Нобель», где производили чугуны, медь и сталь и изготавливали двигатели для судов. Людвиг следил за всеми новинками, заказывал для завода новейшее оборудование и производил современную техни-



Символ нефтедобывающей компании братьев Нобель, создан в 1880 году неизвестным автором.

## Отцы нефтяной промышленности

ку: гидравлические прессы, токарно-сверлильные станки, двигатели, насосы, печи, водяные турбины и так далее. Многие заказы поступали от государства, что помогало предприятию расти, а прибыль Людвиг Нобель вкладывал в развитие других отраслей.

В 1873 году Роберт Нобель по заданию брата отправился в командировку на Кавказ. Он искал ореховые леса, подходящие для изготовления 200 тысяч прикладов для винтовок. Подходящих деревьев Роберт не нашел, и Людвиг возместил брату 25 тысяч рублей за потраченное время. На эти деньги Роберт отправился по Волге в Баку, Бакинская губерния тогда была частью Российской империи, и обнаружил в том районе залежи нефти на глубине всего 25 метров. Нобель купил этот участок и открыл небольшой нефтеперегонный завод.

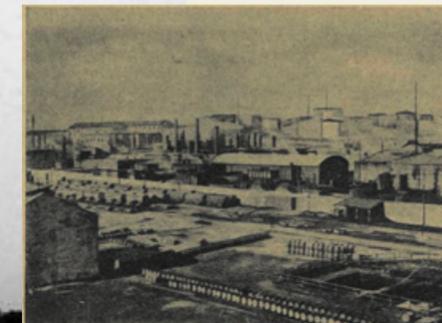
В Баку на тот момент было 120 небольших нефтедобывающих предприятий, в среднем производители при перегонке нефти получали 30 % полезных продуктов. Роберт Нобель первым внедрил передовые способы перегонки и добился выхода 40 % керосина, который по качеству соответствовал привозному из США продукту. Первые бочки керосина Нобеля, при-



Эммануэль Нобель



«Вандал», первый в мире танкер-теплоход и одновременно дизель-электроход. Построен в 1903 году. На заднем плане город Баку.



На рубеже XIX-XX веков Баку называли Черным городом из-за того, что в нем и его окрестностях сосредоточились предприятия нефтяной промышленности. Фото 1910 года.

сланные в Петербург, покончили с монополией американской компании «Стандарт Ойл».

В 1879 году император Александр II разрешил открытие «Акционерного товарищества нефтяного производства братьев Нобель». Это предприятие стало первым и крупнейшим в добыче нефти. К 1883 году Нобели вытеснили с российского рынка американский керосин и другие нефтяные продукты.

Братья Нобель построили больше десяти нефтеперегонных заводов, проложили первые в стране нефтепроводы и нефтехранилища, они же построили первые в мире полноценные нефтяные танкеры. Достижения семьи Нобель вывели Российскую империю на рубеже XIX-XX веков в число лидеров нефтеперерабатывающей промышленности.

После смерти братьев Нобель машиностроительные заводы и нефтяное дело взял в свои руки сын Людвиг Эммануэль Нобель. Как и многие в его семье, он внимательно следил за техническими новинками. В 1899 году он первым в России стал производить на своих заводах дизельные двигатели. С началом Первой мировой войны на предприятиях Нобеля начался подъем: выросли военные заказы,

увеличился спрос на нефтепродукты. Однако экономический подъем не продлился долго. 23 февраля 1917 года именно с выступления рабочих на петербургских предприятиях Нобеля началась Февральская революция.

В 1918 году советское правительство выпустило декрет о национализации нефтяной промышленности. Нобель потерял свои основные активы. В 1918 году он с семьей переехал в Минеральные Воды, тогда север от Минвод еще занимала Белая армия, на юге находилась независимая Грузия. Место для предпринимателя было относительно безопасное, но финансово бесполезное. Нобели уже ничего не могли приобрести со своими акциями и облигациями. Эммануэль договорился с банком Кисловодска о выпуске временных денег — «нобелевок», но эти деньги ему негодились. Большевики начали наступление в этом районе, и семья бежала, переодевшись в крестьян. Через Киев, Варшаву и Берлин с помощью друзей они добрались до Швеции. После потери большинства своих предприятий Эммануэль Нобель отошел от бизнеса, в 1932 году пережил инфаркт и вскоре умер.



Четыре акции в 250 рублей «Акционерного товарищества нефтяного производства братьев Нобель»

# Миллионеры из крепостных

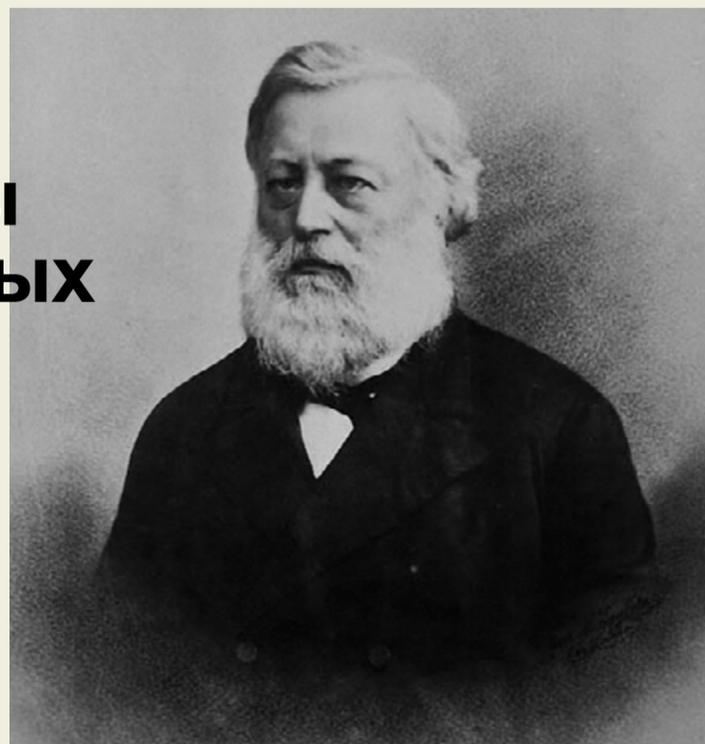
Семейство Морозовых владело состоянием больше 44 млн золотых рублей. Они заработали его на текстильных предприятиях. Основал семейное дело крестьянин Савва Морозов. Он был крепостным помещика Московской губернии Николая Рюмина, работал ткачом и был настолько хорош в своем ремесле, что хозяин отпускал Савву в Москву на заработки.

В столице крестьянин продавал товар скупщикам и к 1797 году накопил достаточно средств, чтобы открыть небольшую шелкоткацкую мастерскую. К 1811 году на него работали 20 человек, предприятие приносило 1 200 рублей в год. По тем временам это была огромная сумма. Один крепостной тогда стоил в среднем 100-200 рублей.

После войны 1812 года крестьянин Савва начал продавать свои ткани жителям столицы и даже именитым помещикам. Доходы предприятия выросли, и Савва попытался выкупить себя из крепостной зависимости. Помещик Николай Рюмин не хотел лишиться такого доходного человека, поэтому переговоры затянулись. Только в 1821 году Савва Морозов выкупил себя и четырех сыновей из крепостных за огромную сумму — 17 тысяч рублей. Его жена была свободной по рождению, но по законам того времени дети крепостного рождались крепостными.

В 1823 году Савва Морозов купил у бывшего хозяина участок на берегу реки Клязьмы и основал там ткацкое производство. Сейчас на этом месте находится город Орехово-Зуево. Предприятие быстро росло, с доходов Морозов открывал все новые ткацкие и бумагопрядильные фабрики. Скоро бывший крепостной стал купцом первой гильдии. За 30 лет благодаря активной предпринимательской деятельности он превратился в богатейшего человека столицы, при этом он вел дела, так и не освоив грамоты, документами, печатями и подписями занимались его сыновья.

Савва Морозов умер в 1860 году, оставив детям многомиллионный капитал, земли,



Савва Морозов старший



Здание Никольской мануфактуры компании «Саввы Морозова сын и К»

торговый дом «Савва Морозов с сыновьями» и четыре фабрики, на которых работали новейшие английские станки и иностранные специалисты. Все сыновья Саввы занялись бизнесом, но главным продолжателем семейного дела стал младший сын Тимофей. Он объединил полученные активы в торговый дом «Саввы Морозова сын и К» и одним из первых наладил торговые контакты Российской империи со Средней Азией. Там он закупал хлопок и сырье для производства. Он вникал во все этапы производства, контролировал закупки сырья и оборудования, состояние станков и т. д. Благодаря своей деятельности Тимофей Морозов стал первым в империи «мануфактур-советником». Его торговый дом даже не нуждался в рекламе, о качестве тканей Тимофея Морозова знали во всей империи.

Старший сын Тимофея Савва Морозов тем временем учился химии в Оксфорде, занимался пивоварением, потом взялся за строительство химических заводов. Все Морозовы были известными меценатами, жертвовали средства на открытие и оснащение больниц, на образование, но Савва Тимофеевич стал самым крупным благотворителем в семье. Помимо этого он вводил льго-



Савва Морозов младший

ты для рабочих, которые трудились на его предприятиях. Например, он первым ввел оплату женщинам по беременности.

Савва Тимофеевич участвовал в политической жизни страны. Он организовывал встречи революционных кружков, через его фабрики ввозили запрещенную литературу, он спонсировал выпуск запрещенных газет. После жестокого разгона рабочего шествия 22 января 1905 года, которое назвали Кровавым воскресеньем, Савва Морозов выпустил записку «О причинах забастовочного движения». В ней он выступил с требованиями свободы слова, печати, собраний и союзов, говорил о неприкосновенности личности и жилища, о необходимости ввести обязательное школьное образование и т. д. Мария Морозова, 75-летняя мать Саввы, узнав об этом публичном заявлении, пригрозила сыну, что отстранит его от дел. Формально именно она была директором-распорядителем и могла это сделать.

После января 1905 года здоровье Саввы Морозова стало ухудшаться, современники говорили о бессоннице и тревоге. В апреле врачи диагностировали у него нервное расстройство и рекомендовали отправиться в отпуск на лечение. Савва Морозов вместе с женой и семейным врачом отправились в Берлин, потом в Канны. В мае 1905 года в гостиничном номере в Каннах Савву Морозова нашли мертвым с простреленной грудью. Рядом с ним была записка, в которой говори-

лось: «В смерти моей прошу никого не винить». Обстоятельства смерти остались невыясненными. По официальной версии, Морозов покончил с собой. Помимо этого говорили об убийстве и о том, что предприниматель инсценировал свою смерть.

Мать Саввы Мария Морозова умерла в 1911 году, оставив детям и внукам почти все состояние семьи и выделив около миллиона золотых рублей на благотворительность. В 1918 году предприятия Морозовых национализировали, и семья лишилась всего. Вдова Саввы Морозова после 1917 года осталась в России. У нее не было средств к существованию, поэтому она продавала свои вещи и украшения. В 1927 или 1930 году ей назначили пенсию в 120 рублей за вклад Морозовых в создание МХАТа. Старшая дочь Саввы устроилась в Народный комиссариат просвещения, а младшая уехала из страны. Старшего сына Саввы Морозова расстреляли большевики во время Гражданской войны. Младший сын выучился на инженера, потом был репрессирован.



Расстрел народа перед Зимним дворцом в 1905 году, художник Иван Владимиров, 1925 год

# государственные облигации Томской области

Узнать больше:

8-800-300-72-11 | [bonds70.ru](http://bonds70.ru)