



ОПЫТ

Скрытые опасности: почему кредитка «на всякий случай» — это плохая идея // С. 3

ПОЛЕЗНО

Бла-бла-мошенничество: как жулики обманывают на BlaBlaCar и как не стать их жертвой // С. 27



ваши личные финансы

№8 (133)
АВГУСТ 2021

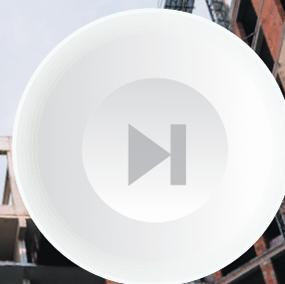
семейный журнал

ТЕМА НОМЕРА

Стройку на паузу?

Почему так сильно выросли цены на стройматериалы и как с этой ситуацией справляются томские строители

С. 18





ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Директор музея славянской мифологии **Ольга Павлова** о том, почему пошла в искусствоведы, и об эзотерической стороне денег **С. 8**

ОПЫТ:
Маленький кредит стал большой проблемой: как пользоваться кредиткой и не разориться **С. 3**

НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:
С каких доходов и за какое имущество платят налоги физические лица **С. 6**

ЭКСПЕРИМЕНТ:
3 500 руб. в месяц на питание — миссия невыполнима? **С. 14**

АКТУАЛЬНО:
Финита ля комедия: финансовая пирамида Finiko схлопнулась, вкладчики замерли в ожидании **С. 17**

ТЕМА НОМЕРА:
Работа на свой страх и риск: что происходит в строительной отрасли Томской области на фоне беспрецедентного подорожания стройматериалов **С. 18**

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:
Как превратить любовь к макияжу в профессию и сколько зарабатывают визажисты **С. 24**

ПОЛЕЗНО:
«Прокатили» с ветерком: как мошенники обманывают пользователей BlaBlaCar и как вычислить обман **С. 27**

ДНЕВНИК ЧИТАТЕЛЬНИЦЫ:
Марина Голикова о причинах открыть ИИС и о том, как извлечь из него больше выгоды **С. 30**

РАЗГОВОР:
Кто, если не я? — как томич спасал лосенка и во сколько это обошлось **С. 32**

ИСТОРИЯ:
Питейное дело — как в дореволюционной России была организована торговля алкоголем и почему трезвенников ссылали в Сибирь **С. 35**

КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:
Суп, который не нужно варить: готовим испанский гаспачо **С. 42**

О П Ы Т

«Взяли по кредитке 13 тысяч — вернули больше 60»

Как беспечное отношение к кредитной карте может ударить по семейному бюджету



текст:
Валентина БЕЙКОВА

К НАМ В РЕДАКЦИЮ НАПИСАЛА ЧИТАТЕЛЬНИЦА НАТАЛЬЯ. В 2016 ГОДУ ЕЕ СУПРУГ ОФОРМИЛ КРЕДИТНУЮ КАРТУ В БАНКЕ «ТИНЬКОФФ». СУММА НЕБОЛЬШАЯ, ВСЕГО 13 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ. ПОЛУЧИТЬ КАРТУ БЫЛО ПРОЩЕ ПРОСТОГО: ОФОРМЛЯЕШЬ ЗАЯВКУ НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ БАНКА И ЖДЕШЬ КУРЬЕРА. А ВОТ ЧТОБЫ РАССТАТЬСЯ С НЕЙ, СЕМЬЯ ВЫПЛАТИЛА В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ БОЛЕЕ 60 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ, ПЕРЕЖИЛА ЗВОНКИ КОЛЛЕКТОРОВ И ЧУТЬ НЕ ЛИШИЛАСЬ ОТДЫХА ЗА ГРАНИЦЕЙ. РАЗБИРАЕМСЯ, **почему подстраховка на черный день в виде кредитной карты превращается в долговую кабалу** И КАК ЭТОГО ИЗБЕЖАТЬ.

Быстрое решение финансовых проблем

Оформляя кредитную карту, люди вряд ли хотят стать злостными неплательщиками и тем более загнать себя в долговую яму. Реклама и сотрудники банков убеждают нас, что кредитка — это всего лишь подстраховка на непредвиденный случай. Вам не нужно платить проценты, достаточно вернуть средства в оговоренный срок. Кто-то даже умудряется зарабатывать на кредитке, успевая внести деньги в беспроцентный период и получая кешбэк рублями за покупки.

Когда муж Натальи заказывал кредитную карту, он искренне верил, что она поможет быстро решить финансовые трудности. Нет ничего зазорного в том, чтобы взять часть денег с карты, а потом вернуть их. Зато не придется занимать у родственников и друзей до зарплаты.

— Это был сентябрь 2016 года, нам нужно было срочно ехать к маме в Барнаул. Поездка на своем авто обошлась бы в семь тысяч рублей, но денег на бензин не было. Я тогда была в декрете, мужу задерживали зарплату, плюс мы платили ипотеку, — вспоминает Наталья. — Муж заказал кредитную карту у «Тинькофф» с лимитом в 13 тысяч



рублей, меня в известность не поставил. Я узнала об этом, когда курьер принес «пластик» домой, а вместе с картой стопку документов, где мелким шрифтом были прописаны условия пользования кредиткой. Меня расстроило, что муж скрыл решение оформить карту, и я сразу сказала, что в случае возникновения проблем решать их он будет сам. Тем более раньше мы никогда не пользовались кредитками.

Супруги договорились: раз на поездку нужно семь тысяч рублей, больше с карты они тратить не будут, а с зарплаты сразу вернут деньги, чтобы уложиться в беспроцентный период. Так и сделали. Женщина успокоилась и была уверена, что вопрос с кредитными деньгами закрыт. Но ее супруг сделал по-своему. Кредитка казалась ему действительно удобным способом перехватить денег до зарплаты. Но такие траты случались у томича все чаще, и в феврале 2017-го кредитка была полностью опустошена. Именно в этом месяце мужу героини вновь задержали зарплату — он не смог внести деньги в беспроцентный период. Однако никаких жестких санкций не последовало. Банк просто прислал СМС, что к 25-му числу следующего месяца нужно внести на карту 2,5 тысячи рублей.

— Так продолжалось несколько месяцев. Потом мужу вновь задержали зарплату и он не смог внести на карту минимальный платеж, — рассказывает томичка. — Сумма минимального платежа увеличилась, но только на 200 рублей. Потом вновь стала 2,5 тысячи. Так было несколько раз. Все это время я лишь иногда спрашивала, как обстоят дела с кредиткой, на что получала ответ, что все нормально.

Тревогу Наталья забила в феврале 2018 года, когда ей позвонили из банка и попросили связаться с мужем, чтобы тот внес на карту минимальный ежемесячный взнос. Оказалось, что к тому моменту он уже три месяца не вносил деньги на кредитку и не отвечал на звонки из банка.

— Я спросила, какую сумму нужно внести, чтобы полностью закрыть кредитную карту. Мне озвучили цифру: 17 тысяч рублей, — делится наша собеседница. — Естественно, меня эта сумма смутила, потому что брали карту всего на 13 тысяч, год оплачивали минимальные платежи по 2,5 тысячи рублей, при этом все еще оставался долг в 17 тысяч.

Оказалось, что при оформлении кредитки в сентябре 2016 года супруг Ната-

Если ты не успел вернуть деньги на карту в беспроцентный период, кредитный лимит превращается в обычный кредит сроком на три года под баснословные 40 % годовых.

ль считал так: раз он собирается гасить долг в беспроцентный период, то кредитный договор ему читать не нужно. Даже когда он не смог вовремя внести деньги на карту, он не посчитал нужным прочитать условия договора. Томич вносил 2,5 тысячи рублей на карту и верил, что за год рассчитается с долгом. Но сообщения от банка с суммой минимального платежа все приходили и приходили. Тогда мужчина просто перестал вносить деньги. Когда супруга резонно поинтересовалась, в чем же дело, ответил, что его, скорее всего, обманывают и тянут из него деньги.

— Из банка мне позвонили только раз. Позже звонки начались уже от коллекторов, видимо, «Тинькофф» перепродал им этот долг, — рассказывает Наталья. — Тогда стало действительно страшно. Начала разбираться с договором. Выяснилось, что если ты не успел вернуть деньги на карту в беспроцентный период, кредитный лимит превращается в обычный кредит сроком на три года под баснословные 40 % годовых.

Чтобы понять, на что уходили минимальные платежи, Наталья заказала банковскую выписку за весь период пользования картой.

— Обиднее всего было, когда я обнаружила, что долг по карте образовался из-за того, что муж потратил деньги с кредитки на перекусы в кафе и покупку какой-то ерунды для компьютерной игры World of Tanks, — делится томичка. — Почти вся сумма минимальных платежей уходила на погашение процентов. При этом основной долг почти не менялся. Когда муж не мог внести минимальный платеж, банк начислял штраф, а следующая поступившая на карту сумма шла на погашение этого штрафа. Иногда внесенных средств не хватало даже для погашения начисленных процентов за кредит. Из выписки увидели, что полгода мы платили проценты за проценты.

Супруги не понимали, как решить этот вопрос. Они считали, что банк их обманул, деньги на карту так и не вносили. А потом им на почту пришло судеб-

ное решение. Коллекторы не стали оттягивать возврат долга и подали на мужа Наталью в суд. Тот присудил к выплате 33 тысячи рублей, 29 из которых были в счет уплаты долга, а четыре тысячи — сбор судебных приставов.

— Для нас это стало шоком, — вспоминает Наталья. — Судебное решение пришло за две недели до отпуска. Мы планировали поехать в Казахстан, уже оплатили турбазу, накопили денег — к тому времени я вышла на работу, у мужа дела тоже наладились. Это был тот самый период, когда должникам запретили выезд за границу. Лето, сезон отпусков, а по новостям показывают, как должников разворачивали прямо в аэропорту, путевки горели и деньги за них никто не возвращал.

Наталья отправила мужа к приставам узнать, сможет ли он выехать за границу, ведь основная сумма долга составляла 29 тысяч, а выезд закрывали лицам с долгом больше 30 тысяч. Также мужчина поинтересовался, можно ли погасить долг частично, а после возвращения внести остаток.

— Судебный пристав в грубой форме ответила, что они не кредитное бюро и запрет на выезд будет снят только после полного погашения долга. Вопрос пришлось решать оперативно. Муж взял на работе аванс, оплатил долг, оформил бумагу об отсутствии задолженности, и мы поехали в отпуск. После возвращения муж еще два месяца получал половину зарплаты, чтобы отработать аванс, — делится томичка.

По ее словам, с тех пор кредитными картами семья больше никогда не пользовалась, но кредиты не стали для нее жестким табу.

— Как-то у нас сломался старый холодильник, отремонтировать его было бесполезно. Мы оформили рассрочку через банк «Хоум Кредит» и взяли новый холодильник. За год мы за него рассчитались. Обычный кредит для нас как потребителей более понятен. Тебе выдают таблицу с графиком платежей и суммами, все прозрачно, ты понимаешь, что к какому-то сроку считаешься с банком.

С точки зрения закона

По словам адвоката Марии Родченко, зачастую заемщики не понимают, сколько придется реально вернуть денег за пользование кредиткой. Человек должен погасить потраченную сумму, проценты, комиссию за выдачу (если средства снимались с карты), комиссию за обслуживание карты, заплать за СМС-информирование, страхование и прочее. Многие не понимают, как правильно пользоваться льготным периодом. Заемщик считает, что с даты каждой покупки может беспроцентно пользоваться средствами банка, а тот тем временем насчитывает проценты и различные комиссии. Все эти условия прописаны в кредитном договоре. Не изучив кредитный договор, нельзя просчитать, какую сумму нужно будет заплатить за пользование кредитными деньгами.

— Считать, что банк обманул клиента, если тот подписал договор не глядя, нельзя. Сотрудник банка не может заставить заемщика читать бумаги. Если вам неудобно делать это в отделении банка, можно взять соглашение домой для изучения или консультации с юристом, — поясняет Мария Родченко. — При подписании кредитного договора заемщик берет на себя ответственность вернуть банку деньги с причитающимися процентами. По закону односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных Гражданским кодексом, другими законами или иными правовыми актами.

Оспорить сумму долга в суде, по словам правозащитника, тоже не получится, так как в кредитном договоре есть подпись заемщика с фразой «Мне разъяснены и понятны условия кредитного договора».

— В суде можно снизить размер штрафных санкций за просрочку оплаты или заявить ходатайство о применении последствий пропуска срока исковой давности, — отмечает адвокат.

Что касается запрета на выезд за пределы РФ, такое решение дается на усмотрение судебного пристава-исполнителя. Чаще всего запрет применяют при задолженности от 30 тысяч рублей независимо от ее вида (алименты, коммунальные, кредитные платежи и прочее). При этом не важно, на каком виде транспорта должник пытается покинуть территорию страны.

— Запрет на выезд можно снять, обратившись в суд с заявлением о рассрочке или отсрочке исполнения решения суда, либо предоставить приставу документы, подтверждающие необходимость срочного выезда за пределы РФ. Например, если кто-то из родственников болеет и нуждается в постоянном уходе, — поясняет адвокат.

Чтобы кредитка не стала бременем

Мы попросили эксперта Национального центра финансовой грамотности Наталью Шумакову рассказать о правилах пользования кредитной картой, чтобы она не стала для семьи тяжелым финансовым ярмом.

Кредитка — это не про финансовую безопасность

— Кредитная карта — это всегда плохая идея для резервного фонда. Ситуация усугубляется, если вы используете ее таким образом, но при этом у вас нерегулярный доход и финансовое благосостояние зависит только от одного из членов семьи. Например, супруга не имеет дохода, так как находится в декрете. При таком раскладе риск возникновения непредвиденных обстоятельств и невозврата долга банку в беспроцентный срок усиливается многократно.

Читаем мелкий шрифт

— Не перекладывайте ответственность на других. Нужно прочитать каждую страницу кредитного договора, включая мелкий шрифт, чтобы потом не жаловаться, что вы чего-то не знали или сотрудник банка вам о чем-то не рассказал.

Минимальные платежи — большие траты

— Если вы не успели внести на кредитку деньги в беспроцентный период, то лимит по карте превращается в потребительский кредит. Минимальных платежей достаточно, чтобы погасить задолженность, но это самый долгий и затратный для семейного бюджета способ. Большая часть суммы идет на погашение процентов и лишь 3-10 % — на сокращение основного долга.

Быстрее избавляемся от долгов

— Можно закрыть долг по кредитной карте разовым платежом. Для этого нужно взять выписку в банке и внести нужную сумму, включая проценты. Если такой возможности нет, погашайте произвольными суммами выше минимального платежа. Появились свободные деньги — сразу отправляйте на погашение. Чем больше вы вносите, тем меньше следующий минимальный платеж, проценты по кредиту и общая переплата. Рассмотрите возможность рефинансирования кредита в этом же или другом банке под меньший процент.

Меняем мышление

— Кредитная карта — это как соска для ребенка: можно обойтись без нее, но кажется, что она очень нужна. Если вы способны оплачивать кредиты в срок (в том числе взносы по кредитной карте), значит, вы можете формировать личные накопления и кредитная карта вам не нужна.

Сколько налогов мы реально платим

УПЛАТА НАЛОГОВ ЯВЛЯЕТСЯ ВАЖНОЙ ОБЯЗАННОСТЬЮ ГРАЖДАН, КОТОРАЯ ЗАПИСАНА В КОНСТИТУЦИИ. **В нашей стране свыше десятка федеральных и региональных налогов.** ЭТИ ДЕНЬГИ ГОСУДАРСТВО РАСПРЕДЕЛЯЕТ НА СОЦИАЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ, СТРОИТЕЛЬСТВО ДОРОГ, ШКОЛ, БОЛЬНИЦ, ЗАРПЛАТУ БЮДЖЕТНИКОВ. ТАК СКОЛЬКО ВСЕГО МЫ В ИТОГЕ ПЛАТИМ В КАЗНУ?

текст:
Маргарита ЮЩЕНКО

На самом деле, перечень налогов у россиян не так уж обширен: налог на доходы физлиц (НДФЛ), транспортный и земельный налоги, а также налог на имущество. Три последних относятся к имущественным налогам физлиц.

Налог на доходы физических лиц

НДФЛ в размере 13 % за работающих граждан платят работодатели. При доходах свыше 5 млн рублей НДФЛ составляет 15 %. Под повышенную налоговую ставку попадают все доходы, за исключением продажи имущества, его дарения, а также выплат по договорам страхования и пенсионному обеспечению.

Работодатель выступает налоговым агентом — платит налоги за работников и выдает зарплату уже за вычетом налога. Если налогоплательщик официально не трудоустроен и у него нет налогового агента, отчитаться о полученных доходах и уплатить налог ему придется самостоятельно.

Самостоятельно задекларировать нужно и некоторые другие виды дохода:

- от продажи имущества, период владения которым меньше минимального срока (пять лет — для недвижимости, три года — для транспорта);
- от сдачи имущества в аренду;
- от выигрыша в лотерею;
- от получения в дар имущества не от близких родственников;
- от источников за пределами РФ.

Имущественные налоги граждан

Налог на имущество физлиц относится к категории местных и поступает в бюджет вашего муниципального образования. Этот налог платят собственники за жилые дома или квартиры, комнаты, дачи, гаражи, различные помещения или сооружения, доли в общей собственности и т. д.

Земельный налог тоже является местным и поступает в бюджет того муниципального образования (города, сельской администрации, района), где расположен участок. Граждане платят земельный налог, если имеют в собственности землю, а также если обладают ею на правах постоянного пользования или пожизненно наследуемого владения.



Транспортный налог поступает в бюджет субъекта РФ (области, края, округа, города федерального значения) по месту нахождения транспорта. Так, если владелец зарегистрирован в Томской области, уплаченный им транспортный налог будет поступать в региональную казну. Объектами налогообложения являются транспортные средства: автомобили, мотоциклы, мотороллеры, снегоходы, катера и т. д. Не облагаются налогом весельные, а также моторные лодки с двигателем мощностью не более 5 лошадиных сил, автомобили для инвалидов (специально оборудованные), маломощные легковые авто, приобретенные через органы соцзащиты населения.

Сумма имущественных налогов рассчитывается налоговыми инспекциями на основании сведений, поступающих из регистрирующих органов — ГИБДД и Росреестра.

Граждане имеют право на льготы по имущественным налогам, которые определены федеральным, региональным и местным законодательством. Льготные категории для местных налогов могут различаться в разных муниципальных образованиях. Также в разных муниципалитетах установлены разные налоговые ставки. Полный их список можно найти в сервисе «Справочная информация о ставках и льготах по имущественным налогам» на сайте ФНС.

Для ряда категорий граждан действует беззаявительный характер применения налоговых льгот. К ним относятся пенсионеры, предпенсионеры, инвалиды, родители с тремя и более несовершеннолетними детьми, ветераны боевых действий, а также владельцы хозпостроек площадью не более 50 м² — им налоговая инспекция предоставляет льготы на основании информационного обмена с ПФР, Росреестром, органами соцзащиты.

Гражданам, у которых право на льготу по налогу на имущество возникло впервые, нужно подать заявление в ФНС через личный кабинет, по почте, либо придя в любую инспекцию или отдел МФЦ по предварительной записи.

Суммы налогов отражаются в сводном налоговом уведомлении (СНУ), которое формируется за предыдущий год и направляется налогоплательщику через личный кабинет на сайте ФНС или в бумажном виде по почте.

В 2021 году налог на имущество впервые для жителей Томской области будет рассчитан по кадастровой стоимости объектов недвижимости, а не по инвентаризационной, как это было раньше.

Налог на доход от вкладов в банках

С 1 января 2021 года доходы по вкладам (остаткам на счетах) облагаются НДФЛ. Налог начисляется на совокупный процентный доход по вкладам (остаткам на счетах) в российских банках за минусом необлагаемого процентного дохода, который рассчитывается как произведение 1 млн рублей и ключевой ставки ЦБ, установленной на 1 января отчетного года. Проценты, выплаченные гражданину по валютным счетам, будут пересчитываться в рубли по официальному курсу Банка России на день фактического получения этого дохода. При этом изменение размера валютного вклада, вызванное курсовыми колебаниями, при расчете суммы НДФЛ не учитывается.

Налогом не будет облагаться доход по рублевым счетам, процентная ставка по которым в течение года не превышает 1 % годовых, а также по счетам эскроу.

Декларировать доход по вкладам не требуется: ФНС самостоятельно рассчитает сумму налога по окончании года на основе сведений от банков и пришлет уведомление на уплату НДФЛ. Впервые уплатить этот налог за 2021 год вкладчику предстоит в 2022 году.

НДФЛ, не удержанный налоговым агентом

Есть еще один случай, когда НДФЛ уплачивается вместе с имущественными налогами: работодатель исчислил НДФЛ, но не удержал его с доходов налогоплательщика. В этой ситуации налоговый агент обязан сообщить об этом в ФНС — она внесет данные в сводное налоговое уведомление.

ВАЖНО

Имущественные налоги ежегодно оплачиваются не позднее 1 декабря. За неуплату налогов предусмотрены штрафы и пени, а для злостных неплательщиков — принудительное взыскание судебными приставами по решению суда.

КОНТАКТЫ

Вопросы об уплате налогов можно задать по телефону Единого контакт-центра ФНС России **8-800-222-22-22** либо по номеру справочной службы УФНС по Томской области **(3822) 28-00-28**.

«Деньги — лишь механизм, приводящий все в движение»

Ольга Павлова

О счастливом детстве с Барби, ярлыке городской сумасшедшей, щедрых меценатах прошлого, о счастье финансовой свободы и лабутенах, которых все-таки нет...

интервью:
Константин
Фролов

ПЕРВЫЙ МУЗЕЙ СЛАВЯНСКОЙ МИФОЛОГИИ С МОМЕНТА ЕГО ПОЯВЛЕНИЯ В ТОМСКЕ СРАЗУ СОПРОВОЖДАЛИ СТРАННЫЕ СЛУХИ. ПОСТАВЛЕН ОН НА ДРЕВНЕМ БОЛОТЕ В САМОМ ЦЕНТРЕ ИСТОРИЧЕСКОГО ТОМСКА, ЗАМЕШАН НА ЭЗОТЕРИКЕ, И ВЛАДЕЕТ ИМ КРАСИВАЯ ЖЕНЩИНА, У КОТОРОЙ КЛАДОВЫЕ НАБИТЫ ЗОЛОТОМ ЗАГАДОЧНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ. КОМУ ЕЩЕ РАССЛЕДОВАТЬ ЭТУ ТАЙНУ, КАК НЕ ЖУРНАЛУ, РАССКАЗЫВАЮЩЕМУ О ФИНАНСАХ?



Сладкое начало

— Ольга Геннадьевна, помните, каким был ваш первый заработанный рубль?

— В 9 лет мы с подругой устроили дворовую лавку, в которой выставили произведения собственного кондитерского искусства — кокосовые шарики. Конечно, это было развлечение, но помню, как отслеживала весь процесс — от закупки ингредиентов до маркетинговой кампании, расклейки объявле-

ний и самой продажи. Очень милый детский опыт, у нас получилось все это продать друзьям родителей. Денег выручили немного, но расходы покрыли.

— И на что потратили прибыль? Тоже на сладости?

— Да, все очень предсказуемо. Мы не стали инвестировать в свое дело. Это беда некоторых предпринимателей — заработанные средства они пускают не в оборот, а на мимолетные прихоти. Но мы были детьми.

ФОТО:
АРТЕМ
ИЗОФАТОВ



А первую настоящую зарплату я получила в Москве, учась на искусствоведа, когда меня наняли промоутером, менеджером по продвижению в парк Горького. Он переживал период бурного развития, мы там открывали игровое кафе с французской культурой. Это был мой единственный опыт работы по найму. Куда я тратила зарплату, уже и не помню, наверное, тоже на маленькие радости, но уже не совсем детские... А затем я стала собственником своеобразного, амбициозного и неоднозначного бизнеса — музея славянской мифологии. Сейчас думаю, что очень мало в своей жизни работала как наемный специалист, возможно, было бы полезно еще раз пройти через это.

— Вы из семьи предпринимателей, а значит, росли обеспеченным ребенком. Родители показывали, как надо обращаться с деньгами?

— Нас росло трое детей, я золотая середина, но избалованной не была. А семья очень простая, можно сказать, от сохи. Никаких безумных историй про найденные купеческие клады, дворянские корни и бабушку с наследством во Франции. Не было и поворотов судьбы, связанных с приватизацией, участием в глобальном перераспределении средств после распада Союза. Все наживалось упорным трудом. В детстве ты узнаешь о своем благополучии в сравнении с подружками: если у тебя нет куклы Барби, значит, с деньгами в семье проблемы. У меня Барби была.

Вообще, когда я пошла в первый класс, мы уже стали обеспеченными, переехали из деревянного дома с туалетом на улице в благоустроенную квартиру. Бизнес родителей встал на уверенные рельсы, но они не торопились транжирить деньги, а тут же вкладывали их в дело, поэтому мы долго жили в режиме экономии.

— Достаток семьи повлиял на выбор вашего пути? Вы ведь пошли учиться на культуролога, значит, о деньгах могли уже не заботиться?

— Этот выбор был предопределен моим складом ума — я чистый гуманитарий, не сильна в финансовой аналитике, вообще не экономист. Я скорее визионер, маркетолог, продвигающий идеи и образы, амбициозный лидер. Поэтому сделала максимально понятный комфортный выбор и после окончания школы с золотой медалью не стала ломать голову о дальнейшем. Да, конечно, это потрясает, когда у тебя есть свобода заниматься тем, чем хочешь. Я поступила на бюджет в Институт искусств и культуры ТГУ, потом перевелась в РГГУ в Москве. Я всегда очень ценила возможность подключения к семейному делу: ездила по деревням и малым городам — в Палех, Холуй, Мстёру, Федоскино, собирая коллекцию лаковой миниатюрной росписи. А приезжая в Томск, максимально погружалась в музейные события.

ДОСЬЕ

Ольга Павлова

Ольга родилась в семье томского предпринимателя и мецената Геннадия Михайловича Павлова, в 2007 году основавшего Первый музей славянской мифологии. Училась в Москве на искусствоведа в Российском гуманитарном университете. Возглавила семейное дело, став директором музея в 2015 году. Замужем, есть дочь.



Я росла в семье бизнесмена, с детства слушала разговоры о том, как зарабатываются деньги. Наверное, это можно назвать уроками финансовой грамотности.

— Может, вам было бы комфортнее продвигать просветительские проекты в городе-миллионнике? Одна наша гостья сказала, что в Томске жить искусством — это немножко помешательство и подвиг одновременно.

— (Смеется.) В принципе, согласна, что мы немножко не от мира сего. Когда наш музей только появился, я остро чувствовала, что на нас уже примеряют клеймо городских сумасшедших. Естественно, это ведь не про понятную всем коммерцию и чистую выгоду. К примеру, фирмы, которые занимаются продажей строительных материалов и изготовлением металлоконструкций, — здесь все понятно. Но я не знаю, как иначе мог возникнуть наш культурный проект.

— Обычная ситуация: у мужа/отца серьезный бизнес, приносящий прибыль, а у жены или дочери абсолютно убыточный ресторан либо модный бутик.

— Всегда всё по-разному. Я считаю принципиально важным, чтобы взаимоотношения в се-

мье позволяли появляться нерентабельным, но очень полезным социальным проектам. Нашим бизнесом, который стал основой благополучия, занимается моя мама и остальные члены семьи, которые как раз в сфере чистой коммерции. Безусловно, это генеральный партнер и спонсор музея (если нам вдруг не хватает необходимых средств). Без подушки безопасности начинать что-то в рискованном для Томска культурном поле вообще неразумно.

— Не бывает, что семейные вас попрекают: «Мы зарабатываем, а Оля у нас не от мира сего — тратит все на культуру»?

— Какой веселый вопрос! Слава богу, наш отец, начиная историю музея, был настолько строг и категоричен, что не допускал такого отношения к этому проекту. Он был совершенно прорывным, неоднозначным, одиозным и потрясающим человеком, который перековывал сознание всей семьи. Конечно, со стороны это сложно понять: ты берешь немалые средства на приобретение коллекции, потом строишь для нее здание. Я отдаю должное маме — не каждая женщина поддержала бы такое. Учитывая, что детей трое и деньги можно было бы потратить по-другому, инвестировать в будущее, в стабильность.

— Вы не исключаете возможность когда-нибудь потерять музей?

— Я не исключаю ничего. Когда случилась пандемия, возникла мысль: «Если это продлится долго, наверное, мы уже не откроемся». Частный музейный сектор в России никак не дотируется, хотя нас и причислили к категории особо пострадавших от пандемии отраслей. Мне бы очень хотелось способствовать изменению законодательной базы на местном или даже федеральном уровне, чтобы государственно-частное партнерство в культурном секторе перестало быть номинальным.

О вдохновении меценатами и хорошем вкусе

— В каком-то интервью вы говорили, что пока еще музей не вышел...

— ... на самоокупаемость. Нет, не вышел. Комиссии мы платим из спонсорских средств. В остальных моментах удалось нащупать пути стабильного развития: мы сами покрываем расходы на оплату труда, содержание здания. Конечно, большим подспорьем является наш магазин подарков на первом этаже. Мы работаем практически со всеми местными мастерами и предприятиями народных промыслов России. Уверена, задача выйти на стабильный доход будет решена нами в ближайшем будущем.

Если кому-то приносят счастье дорогие машины, бренды — ради бога! Но меня больше задевает за душу другое. Вот сегодня утром курьер доставил нам уникальный антикварный лист конца 18 века, который отлично подходит к тематике музея.

— Есть ли рядом экономист, который скажет вам: «Стоп, Ольга Геннадьевна, больше не надо тратить, иначе мы влезем в такую яму!»?

— У меня не настолько плохо с расчетом, чтобы попадать в яму. Весь необходимый минимум для обеспечения работы музея мы зарабатываем, но ни капельки не жируем, а балансируем. В общем, сколько потопали, столько налопали. Все очень просто.

— И как гуманитарий управляется с цифрами?

— Я росла в семье бизнесмена, с детства слушала разговоры о том, как зарабатываются деньги. Наверное, это можно назвать уроками финансовой грамотности. Просто все вокруг мыслили как бизнесмены, ломали голову, как построить стабильный механизм работы предприятий, постоянно подпитывать и модернизировать бизнес.

— Вы все время говорите про вливание средств для развития дела. Никто не поверит, что красивая женщина не хочет тратить на вещи, путешествия и тому подобное.

— Понимаете, я не хочу быть категоричной: если кому-то действительно приносят счастье дорогие машины, бренды — ради бога! Но меня больше задевает за душу другое. Вот сегодня утром курьер доставил нам уникальный антикварный лист конца 18 века, который отлично подходит к тематике музея. Мы нашли его в Дмитрове, на местной барахолке, и я с нетерпением жду, когда закончится интервью, чтобы поехать и наконец-то развернуть эту посылочку. Нет, не смотрите так, одежду я тоже заказываю и в Испанию тоже с радостью поеду.

— Окей, значит, лабутены есть?

— Представляете, нет. Мне больше нравятся другие марки. (Смеется.)

— А неплохо бы в музее показать, как одевались сибирские модницы, например, в 18 веке.

— Да, было бы очень интересно выставить все эти душегреи и другие красивые штучки. Но мне бы хотелось открыть музей сибирского купечества. Это принципиально важная история развития Томска во всех сферах — в культурной, экономической, в инфраструктурной. Про это еще не было специализированных выставок, хотя это «вкусная» тема, замешанная на личных историях людей, которые были просто какими-то сумасшедшими. Когда читаешь заметки Макушина или переводишь на современные деньги, сколько потратил Цибульский на строительство Томского университета, — вот это меня заводит!

— Разве купеческие нравы не вернулись с новыми русскими в 90-е?

— Безусловно, параллели могут быть, но те финансовые вливания, которые осуществляли в Томск купцы прошлого, не повторились. Приведите мне фигуру из 90-х, равную Петру Макушину, — таких не найдете. Да, многие

купцы были выходцами из простолюдинов, и, конечно, не имеет смысла петь оды про их образованность. Однако Макушин родился в церковной среде, наводнил всю Сибирь книгами и менял свое окружение, поскольку оно было недостаточно просвещенным для него. Возможно, дело за нами: нужно больше рассказывать о положительных примерах прошлого, вдохновляя и просвещая современных предпринимателей.

— У вас есть примеры, когда богатые люди преобразуются под влиянием музеев?

— Совсем недавно мы открыли экспозицию «Старый добрый Томск». Это первая попытка осмыслить купеческую историю города, воплотив ее в музейном пространстве. И некоторые взносы в развитие этого проекта со стороны местных предпринимателей были сделаны. Надеюсь, это только первая нотка — до самых сливок наших обеспеченных слоев общества мы пока не дошли. Не надо думать, будто сознание современных богатых людей закрыто для меценатства. Однако принципно

ально затаскивать сюда никого не стараемся — все должно делаться по собственной воле.

О простых вещах, богатых смыслами

— Вы чувствуете себя обеспеченным человеком?

— Я счастливый человек, потому что занимаюсь любимым делом.

— Но деньги в этом счастье играют важную роль, иначе сидели бы в заброшенном муниципальном музейчике. Как все сразу стало бы кисло...

— Да, наверное, чувствовала бы себя намного тяжелее, я очень хорошо понимаю, что сейчас творится в культурном пространстве. Но тогда я пыталась бы пробиться к другим фондам, которые недоступны частным музеям. Впрочем, моя планка такая, как есть, зачем думать о том, чего нет? Я же понимаю, многие думают, что музей славянской мифологии деньги лопатой гребет. Меня одно время такое отношение сильно удручало. Одному богу из-

вестно, сколько трудов и усилий вносит каждый сотрудник музея, чтобы он оставался на плаву.

— Какая самая дорогая вещь в музее, которую вы бы ни за что не продали?

— С любым экспонатом из основной коллекции связано очень многое, это часть меня, моей семьи, поэтому они мне бесконечно дороги. Помню, как собирала по деревням коллекцию лаковой миниатюрной росписи. Владимирская, Ивановская, Московская область — центры в России, где она еще сохранилась. Много искала в энциклопедиях, в интернете, знакомилась с художниками, решала проблемы транспортировки. Чем больше усилий затратил на какую-то вещь, тем она тебе дороже.

Однако в нашей семье не было дикой привязки к вещам, мы не материалисты, помешаны не на предметах, а на идеях, смыслах, образах. Конечно, я могла бы ранжировать, какой экспонат имеет большую или меньшую ценность. Скажем, с панно палехского художника Николая Лопатина я вряд ли бы сумела расстаться. Но, конечно, все зависит от предложенной суммы.

— Для вас деньги всегда имеют подчиненное значение?

— Да, это идет из воспитания. Деньги — только механизм, приводящий все в движение, они никогда не были самоцелью. Хотя они тоже из пространства эзотерики: какой язык ты с ними установил, так они тебе и отвечают.

— Я к тому, что почти все гости нашего журнала из культурной среды всегда в поиске денег, для них это вечное мучение.

— Это ужасно...

— Думал, вы скажете: «Мне жутко стыдно»...

— Ну в самом деле, неужели вы думаете, что я стану жаловаться, как неделю не сплю и вместе с сотрудниками пишу гранты в поиске денег на проведение святочных мероприятий, для которых нужны три миллиона? Такие средства никто просто так не выделит. Никому еще деньги не доставались даром, какая бы гениальная идея ни посещала.



Блогер об экстремальной экономии и неочевидных способах заработка

Бюджет на минималках



ЧУТЬ БОЛЬШЕ 2,5 ЛЕТ НАЗАД ВОЛГОГРАДЕЦ СЕРГЕЙ ЯЛУНИН РЕШИЛ ПОСТАВИТЬ ЭКСПЕРИМЕНТ И МЕСЯЦ ПРОЖИТЬ, ПИТАЯСЬ НА 3,5 ТЫСЯЧИ РУБЛЕЙ. ПОЗЖЕ СЕРГЕЙ ПОШЕЛ ДАЛЬШЕ: **сначала пытался месяц прожить на тысячу рублей,** А ПОТОМ И ВОВСЕ «СТАРТАНУЛ» С НУЛЕМ РУБЛЕЙ В КАРМАНЕ, ИСКАЛ ВОЗМОЖНОСТИ ПИТАТЬСЯ БЕСПЛАТНО И ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ НА ОБЕД НЕОЧЕВИДНЫМИ ДЛЯ МНОГИХ СПОСОБАМИ. МЫ ПООБЩАЛИСЬ С СЕРГЕЕМ И УЗНАЛИ, КАКИМИ ЛАЙФХАКАМИ ОН ПОЛЬЗОВАЛСЯ, СКОЛЬКО ТРАТИТ НА ЕДУ ВНЕ ЭКСПЕРИМЕНТОВ, КАК ОТНОСИТСЯ К ИДЕЕ РАЗУМНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ И ПОЧЕМУ КАТЕГОРИЧЕСКИ ПРОТИВ КОПИТЬ НА ЧЕРНЫЙ ДЕНЬ.

текст:
Валентина
БЕЙКОВА

Как все началось

В октябре 2018 года глава Минтруда Саратовской области Наталья Соколова заявила, что россиянам достаточно 3,5 тысячи рублей «для минимальных физиологических потребностей». Ее фраза «Макарошки всегда стоят одинаково!» стала поводом для волны мемов в соцсетях. Чиновница лишилась работы, а многие блогеры решили поставить эксперимент и прожить на 3,5 тысячи рублей в месяц. Среди них был 35-летний житель Волгограда Сергей Ялунин. На своем YouTube-канале «Сергея Всеядный» блогер выкладывал дневник «Министерской диеты»,

в котором рассказывал о расходах, своем рационе на каждый день и секретах экономии. — Никакого меню я заранее не составлял, я это не люблю. Покупки продуктов были спонтанными, поэтому не заявляю, что это правильное или сбалансированное питание. В первую очередь это эксперимент и шоу для канала. Я просто блогер, который снимает для своей аудитории, — отмечает Сергей.

Эксперимент начался 1 января 2019 года. В первом видео блогер рассказал, что поделил 3,5 тысячи рублей на четыре части — вышло по 875 рублей на неделю. Так было проще контролировать расходы. Продукты Сергей покупал в недорогих супермаркетах, отдавая предпочтение товарам со скидкой. Отказался от полуфабрикатов, готовой еды, консервов, а также мяса и колбас в пользу курицы, говяжьей печени и рыбы. Так получалось дешевле. Покупал овощи, фрукты, крупы, горох. Сам готовил пирожки, блины, кексы и даже печенье (позже перестал печь его сам и вернулся к магазинному, чтобы экономить время).

К концу эксперимента Сергей в бюджет не уложился, потратив лишние семь рублей. Но у него еще остались макароны, гречка, рис, чай, фасоль, горох, растительное масло и немного овощей. В заключительном видео блогер признался, что последние два дня ему дались особенно тяжело, постоянно хотелось есть и пить. «Мне явно такого рациона не хватает. Во-первых, не хватает молочки, во-вторых, не хватает нормальных фруктов.

КСТАТИ



В мире существует движение людей, которые сознательно не покупают еду и вещи, а отправляются за ними на помойки. Это не бомжи и не нищие — это люди, которые сознательно хотят снизить уровень потребления. Они называют себя фриганями. Фриганизм зародился в США во второй половине XX века. Его сторонники убеждены: не разумно тратить деньги на продукты, в то время как магазины и рестораны ежедневно выкидывают тонны еды.



Один из способов быстрого заработка — сбор вторсырья. Рано утром блогер проходил по рынку и цветочным павильонам, чтобы собрать картон, на помойках и вдоль дорог искал металлолом.

Не хватает всяких ништяков, а это орехи, сухофрукты, компоты и прочее, что я привык есть в обычной жизни, — поделился с подписчиками Сергей. — Можно ли прожить на 3,5 тысячи рублей? Можно, но это будет скудный рацион, это не тот уровень, который хотелось бы видеть».

По словам нашего собеседника, эксперименты с выживанием на одну тысячу рублей, а позже и вовсе без денег, стали логичным шагом в развитии его канала на YouTube.

Секреты экстремальной экономии

В рейтинге регионов РФ по качеству жизни, составленном агентством «РИА Новости», по итогам 2020 года Волгоградская область занимает 44-ю строчку из 85.

— Наш регион — один из бедных по уровню жизни, поэтому неправильно говорить, что я что-то из эксперимента принес в свою жизнь. Наоборот, эксперимент — отражение того, как бедно живет наша область и какие лайфхаки можно использовать, чтобы выкрутиться, — отмечает Сергей.

Секреты экономии блогера достаточно просты. Например, волгоградец советует идти в магазин со своим пакетом, чтобы не

тратить деньги на новый. При выборе фруктов он отдает предпочтение яблокам — от них минимальное количество отходов и почти весь продукт можно съесть. Бананы портятся быстро, поэтому Сергей резал их кружочками, нанизывал на шпажки и помещал в морозилку, потом ел вместо леденцов. Чай блогер старался покупать на вес в большой упаковке, но тот быстро надоедал. Сначала наш герой пробовал добавлять лимон, но это для столь малого бюджета дорогое удовольствие. Поэтому мужчина ходил по городу, собирал рябину и шиповник, заливал ягоды кипятком и пил полученный настой.

Блог Сергея быстро нашел свою аудиторию, и подписчики начали делиться своими секретами экономии. Например, Сергей стал хранить хлеб в холодильнике, чтобы тот дольше не засыхал и не покрывался плесенью.

В дальнейших экспериментах блогер искал возможности добыть еду бесплатно, начал приходить на раздачу еды малоимущим.

— В Волгограде не так много мест, где нуждающиеся могут поесть бесплатно. Это распространено в больших городах. Почему это удобно? Даже если ты дешево купил или бесплатно нашел продукты, их еще нужно приготовить, а это время и ресурсы. При экстремальном выживании это лучший лайфхак, — делится Сергей. — Если ты стоишь в начале очереди, можешь успеть получить разные вкусняшки: печенье, конфеты, иногда консервы. Но я обычно встаю в конец очереди и мне достается суп с хлебом. Конфликтов с бездомными никогда не было, а вот агрессия со стороны обычных людей встречается довольно часто.

Неочевидные способы заработка

Когда Сергей решил начать очередной эксперимент — с выживанием без стартового бюджета, — он понимал, что совсем без денег прожить не получится. Начал искать способы быстрого заработка. Одним из них стал сбор вторсырья. Рано утром блогер проходил по рынку и цветочным павильонам, чтобы собрать картон, на помойках и вдоль дорог искал металлолом.

— Обычно люди не обращают внимание, как живут другие. Те, у кого денег хватает, с удивлением узнают, что кто-то может бесплатно взять или за копейки купить подпорченные овощи. Для них это другая сторона жизни. Многие не знают, что картон, алюминиевые банки и другую тару можно сдать за деньги. А когда на это обращаешь внимание, видишь, как много людей занимаются этим, — рассказывает Сергей.



Еще один способ заработать — ставить в супермаркетах на место тележки с замком, который открывается, если вставить монетку номиналом 10 рублей.

— Пока та тележка пару часиков, можно заработать сто рублей, на которые потом купить продукты в том же магазине. Главное — быть шустрее сотрудников магазина, которые отвечают за эти тележки. Тут тоже есть лайфхак: надо приходиться к супермаркетам в правильные дни, — делится секретом блогер. — Нужно идти в дождь, потому что в это время тележки оставляют у машин, никто не хочет возвращать их на место, а сотрудники ленятся выходить за ними. Поэтому в дождь самые нормальные условия, чтобы заработать.

Экономия в повседневной жизни

Сергей Ялунин в свое время окончил Волгоградский педагогический университет по специальности «Социальный работник», верил, что сможет помогать людям и делать мир лучше. Но реальность оказалась совсем не такой: на работу по специальности его хватило на пару месяцев. Сейчас Сергей вместе с другом владеет небольшой типографией в Москве, с супругой продает изделия с машинной вышивкой и мягкие игрушки ручной работы. Воспитывают троих детей.

— Для экономии надо покупать продукты-исходники, как я их называю. Колбаса или тушенка всегда будут стоить дороже, чем мясо, хотя мяса там будет меньше. Еще мы не покупаем полуфабрикаты. Мы берем сразу пять килограммов мяса и делаем заготовки на месяц: часть идет на суп, часть на фарш и гуляш, что-то сразу запекаем. Нет ничего зорного в покупке продук-



тов впрок, например сахара или масла. Но разумное потребление никто не отменял, если и набирать продукты по акции, то проверять сроки годности и хранить правильно, чтобы потом не пришлось выкидывать.

Отношение к деньгам

— Было время, когда мы пробовали разные способы ведения семейного бюджета. Я даже составлял таблицу в Excel, выкладывал в открытый доступ. На удивление было много скачиваний, подписчики слали слова благодарности, но у нас в семье эта идея не прижилась. Мы просто знаем, сколько примерно тратим в месяц, и все покупки держим в уме.

А вот в вопросах накоплений у волгоградского блогера есть особый подход. Например, Сергей убежден, что нельзя формировать финансовую подушку безопасности и заначку на черный день.

— Нельзя рассуждать в таких категориях, как «подушка безопасности» и «черный день». Нельзя даже так говорить, нужно как-то по-другому. Когда речь заходит о накоплениях, я обычно говорю, что у меня есть деньги на будущее. Как человек рассуждает, так он и живет, — резюмирует наш собеседник.

Соучредители Finiko позиционировали свою компанию как «автоматизированную систему генерации прибыли» и обещали 25 % пассивного дохода в месяц. Выводить деньги со счета на платформе Finiko можно было только через биткоины, позже их заменили на токены FNK. В последние месяцы организация активно привлекала средства в разных регионах России. По некоторым данным, ей удалось собрать около 7 млрд рублей.

Ранее в интернете появились сообщения о проблемах с начислениями, выводом денег с платформы и крахе токена FNK. В частности, токен, который на пике оценивался в \$231, опустился в цене до \$3. А 16 июля в прямом эфире основатель Finiko Кирилл Доронин сообщил о том, что компания близка к краху и обвинил во всем своих партнеров. По его словам, они две недели не выходят на связь, а сам он потерял контроль над площадкой. Он также сообщил, что написал на своих соратников заявление в полицию. Сам себя Доронин назвал ответственным только на 25 %, так как занимался лишь «пропагандой» платформы. Смогут ли многочисленные вкладчики Finiko получить назад свои деньги, Доронин уверенно ответить не смог. По его словам, за поступления, личные кабинеты, сайт отвечали его исчезнувшие напарники. В качестве выхода из ситуации он предлагает заработать денег на выплаты с помощью другого проекта. В целом учредитель компании дал

АКТУАЛЬНО

Finiko все

Как рухнула самая известная пирамида в РФ и чего теперь ждать вкладчикам

СКАНДАЛ РАЗГОРЕЛСЯ ВОКРУГ КОМПАНИИ FINIKO, КОТОРАЯ ДОЛГОЕ ВРЕМЯ ПРИВЛЕКАЛА СРЕДСТВА ГРАЖДАН, ОБЕЩАЯ БАСНОСЛОВНУЮ ПРИБЫЛЬ. В полицию начали поступать заявления от вкладчиков, которые жалуются на задержки выплат. Между тем основатель пирамиды заявил в органы на своих партнеров, а затем и сам был задержан.

понять, что процесс возврата средств будет очень небystрым.

В свою очередь сооснователи Finiko Эдвард и Марат Сабировы и Зыгмунт Зыгмунтович рассказали, что еще в начале июля перевели все деньги вкладчиков пирамиды самому Доронину по его просьбе, когда его якобы захватили в Турции. Сами они считают себя обманутыми и говорят, что не выходят с ним на связь, потому что боятся за свою жизнь.

Добавим, что в конце 2020 года в офисах финансового проекта и у его основателей прошли обыски. Тогда же в Татарстане было возбуждено уголовное дело по статье «Организация финансовой пирамиды с привлечением денежных средств физических лиц в особо крупном размере».

В феврале 2021-го ЦБ внес Finiko в список организаций с признаками нелегальной деятельности. Также в этом году в Казахстане в деятельности Finiko силовики усмотрели признаки финансовой пирамиды и возбудили уголовное дело. На недавней пресс-конференции глава МВД Татарстана сообщил, что от вкладчиков Finiko начали поступать заявления, суммы ущерба варьируются от 100 тысяч до 10

млн рублей. При этом люди заняли выжидательную позицию. «Конец уже настал. Но людям нужно это осознать, переварить, признать решение», — цитирует РБК Рамиля Хасанова.

Между тем пострадавшие вкладчики создали петицию, в которой просят президента Татарстана Рустама Минниханова привлечь основателя компании Finiko к уголовной ответственности. Петиция адресована также президенту России, Генеральной прокуратуре РФ и прокуратуре Татарстана. В то же время в Сети появилась информация о том, что основатель пирамиды получил турецкий паспорт. А через несколько дней Кирилл Доронин был задержан полицией по подозрению в мошенничестве — это произошло в Казани. Суд избрал в отношении него меру пресечения в виде ареста и помещения в СИЗО на два месяца. Сам Доронин вину не признал.

Следствие просило арестовать Доронина из-за того, что не все участники уголовного дела установлены, а у самого подозреваемого есть двойное гражданство. Его адвокат настаивал на том, что вкладчикам были разъяснены риски и вероятность полной потери вкладов. При этом деньги

в компанию напрямую не поступали, так как вклады делались в криптовалюте. По словам адвоката, часть денег вкладчикам уже была возвращена. Получение турецкого гражданства Доронин объяснил планами по открытию трейдинговой компании в Турции.

Что компания предлагала вкладчикам

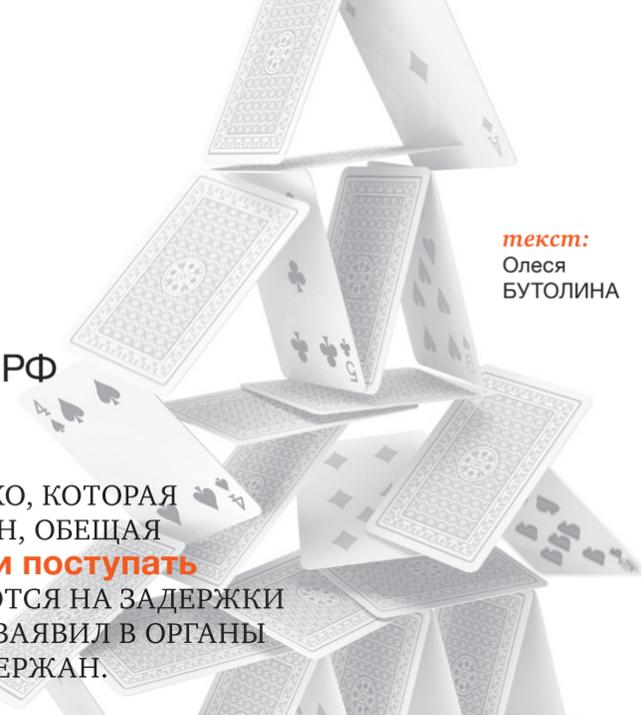
Как пишет VC.RU, Finiko предлагала пользователям несколько программ:

■ Депозит с доходностью 20-30 % в месяц. Минимальная сумма депозита — \$1 000. Чтобы внести деньги, нужно купить внутреннюю валюту Finiko — цифрон или CFR, но приобрести ее можно только за биткоины или криптовалюту Tether (USDT) с комиссией 3,5 %. При этом токен CFR не торгуется на криптобиржах и его курс полностью регулирует Finiko. Также вкладчик должен купить еще один внутренний продукт — индекс STI за \$1 000. Платформа обещала, что ее трейдеры принесут вкладчикам прибыль, которую заработают на биржах. Через три дня клиенты должны были получить первые проценты, а через 21 день — возможность вывести всю сумму.

■ Покупка автомобиля или квартиры за 35 %. Вкладчик должен перевести Finiko 35 % от стоимости машины или квартиры и 10 тысяч рублей комиссии. Через четыре месяца он сможет забрать авто или стать собственником жилья. Подробности сделки Finiko не уточняла, но инвесторы предположили, что за четыре месяца на платформе можно заработать оставшиеся 65 % суммы.

■ Погашение кредита. Клиент пополняет свой счет на 35 % от суммы долга и еще 1 % от суммы платит Finiko за обслуживание. После этого компания обещает каждый месяц выплачивать банку долг и полностью закрыть кредит за 10 месяцев.

Основатель проектов «Вкладер» и «Финсайт» Олег Анисимов в комментарии VC.RU отметил, что объем мошенничества можно оценить по известным биткоин-адресам Finiko. «Я видел оценки от \$ 50 до \$ 300 млн. Это точно меньше, чем собрала MMM, и близко к масштабам Банка России, ущерб от Finiko достигает 3 млрд рублей, то есть около \$ 50 млн. Но ЦБ может недооценивать масштабы», — сказал эксперт.



текст:
Олеся
БУТОЛИНА

«Золотые» стройматериалы

Эксперты и практики о причинах и последствиях взрывного роста цен на строительном рынке

БАНК РОССИИ В КОНЦЕ ИЮЛЯ ПОВЫСИЛ **прогноз по инфляции на 2021 год до 5,7-6,2 %**. ПРИ ЭТОМ РОСТ ЦЕН НА НЕКОТОРЫЕ ТОВАРЫ СИЛЬНО ПРЕВЫСИЛ ЭТИ ЗНАЧЕНИЯ. ОСОБЕННО ЭТО КАСАЕТСЯ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ: ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ НА ДЕСЯТКИ, А НА НЕКОТОРЫЕ ПОЗИЦИИ НА СОТНИ ПРОЦЕНТОВ (РЕЧЬ ИДЕТ О МЕТАЛЛЕ И ДРЕВЕСИНЕ). О ТОМ, ПОЧЕМУ ТАК ПРОИЗОШЛО И ЧЕМ МОЖЕТ ОБЕРНУТЬСЯ, ЧИТАЙТЕ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

текст:
Елена РЕУТОВА

■ Черные по цене драгоценных

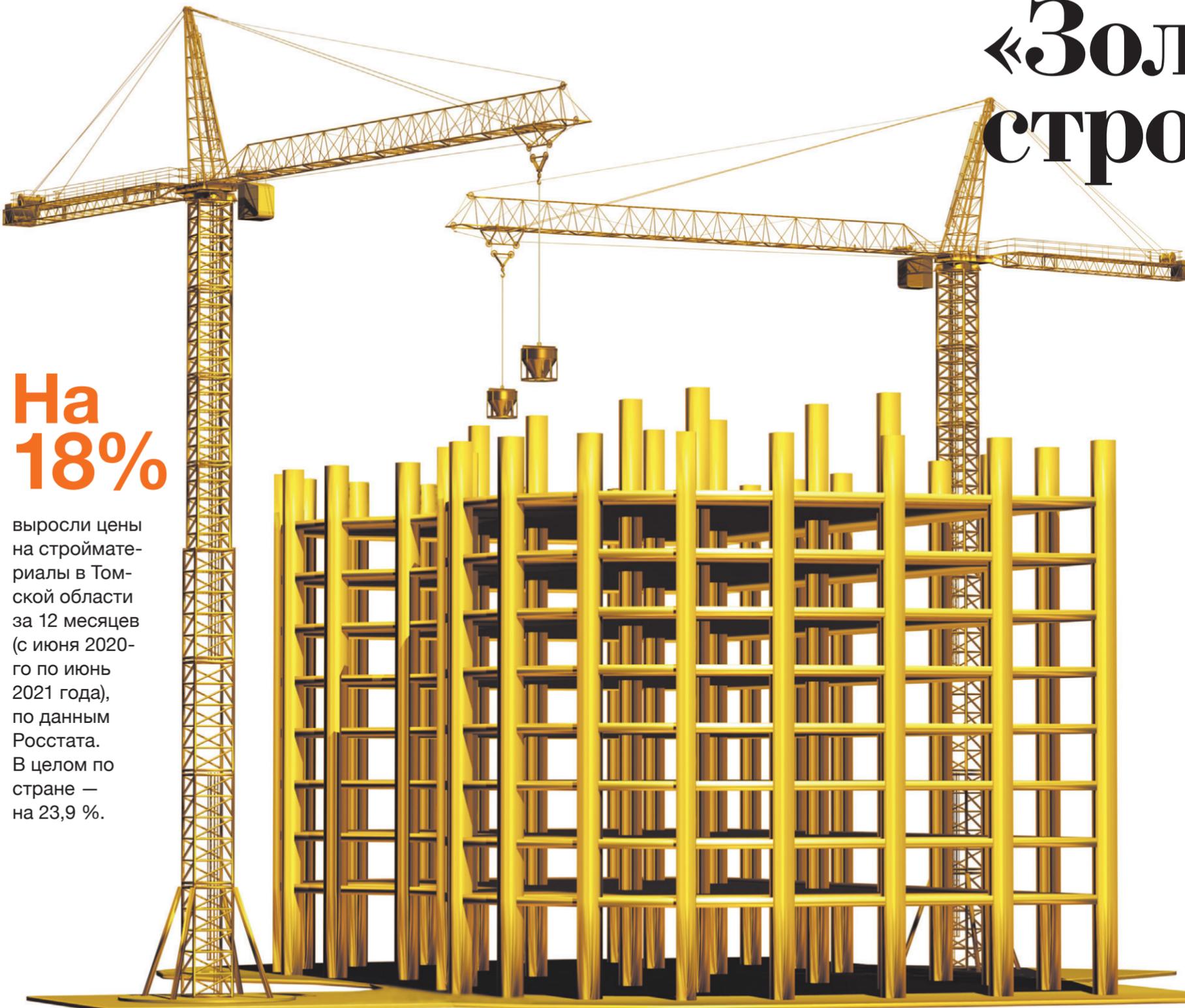
По словам строителей, менее чем за год цена на арматуру, без которой сложно представить современное строительство, выросла почти втрое. Немного меньше поднялись цены на металлопрокат. Первая реакция многих субъектов строительной отрасли — подождать, пока цена немного снизится, — оказалась проигрышной. Цены продолжили рост, и этот процесс идет до сих пор. Среди причин, которые привели к взрывному росту, эксперты называют пандемию. Закрытые границы и многочисленные ограничения разрушили привычную цепочку поставок. Поначалу жизнь на стройках замерла, многие отложили свои планы по строительству жилья. Уже летом 2020 года,

когда локдауны сняли, люди ажиотажно начали строить индивидуальные жилые дома и другие объекты.

В Федеральной антимонопольной службе (ФАС) отмечают, что динамика цен на металлопродукцию на отечественном рынке соответствует общемировой. Дело в том, что с июня 2020 года по апрель 2021-го цены на железорудный концентрат и лом черных металлов выросли в два раза, на концентрат коксующего угля — на 42 %. Хотя ведомству известно и о сговорах некоторых производителей и металлотрейдинговых организаций, приведших к поддержанию и завышению цен. В отношении них заведены дела о нарушении антимонопольного законодательства. Будет ли это способствовать сни-

На 18%

выросли цены на стройматериалы в Томской области за 12 месяцев (с июня 2020-го по июнь 2021 года), по данным Росстата. В целом по стране — на 23,9 %.



жению цен? Как показывает практика, особо надеяться на это не стоит.

Реальность против статистики

Росстат касаясь роста цен показывает гораздо меньшие цифры, чем озвученные строителями. И хотя этому есть объяснение (в расчет берутся не только материалы, показавшие наибольший рост, но и те, цены на которые увеличилась минимально), цифры вызывают скепсис среди представителей отрасли.

По данным Росстата, за 12 месяцев (с июня 2020-го по июнь 2021 года) цены на стройматериалы в целом по стране выросли на 23,9%, в Томской области — на 18%. Самый существенный рост в цене показала металлочерепица — ее стоимость в регионе поднялась на 64,5%. Цены на обрезную доску за год выросли на 44,5%, на еврошифер — на 30,1%, на ДСП и ОСП — на 29,1%, рубероид подорожал на 18,8%, красный кирпич — на 7,7%, оконное листовое стекло — на 18,4%. При этом в июне рост продолжился практически по всем позициям.

РБК приводит другие данные: стоимость досок, применяемых в строительстве, с апреля 2020-го по апрель 2021-го года увеличилась вдвое. А в нынешнем мае в России возник дефицит древесины, что еще больше увеличило цены. Стремительный рост цен отмечают сами строители и по другим видам пиломатериалов. Например, по словам одного из частных строителей, в Томске в мае 2020 года ОСП стоила 680 рублей за лист, а в мае 2021-го — уже 1 260 рублей.

Несмотря на это, во время выступления в Госдуме зампред Банка России Алексей Заботкин заявил, что говорить о гиперинфляции преждевременно. Комментируя рост цен на стройматериалы, он отметил, что аналогичный процесс происходит не только в России, но и во всем мире. Он связан с очень быстрым восстановлением экономики после кризисного 2020 года. Следовательно, инфляционный всплеск будет сходиться на нет по мере возвращения экономики к «более устойчивому равновесию».

Темпы снижены

Несмотря на рост цен на строительные материалы, в Томской области за первое полугодие 2021 года объемы строительства выросли почти на 31%. Но дело, как всегда, в деталях.

По данным Томскстата, вырос ввод индивидуального жилья — на 84%. Вполне вероятно, что те, кто начали строительство еще в прошлом году, завершают его — ожидать снижения цен на строительные материалы все равно не приходится. Сохранит-

ся ли подобный рост в будущем за счет нового строительства, пока неизвестно.

Что касается крупных застройщиков, по данным статистики, ввод многоквартирного жилья сократился на 37%. Впрочем, снижение темпов строительства сами девелоперы объясняют не только ценами на строительные материалы. Вот как комментирует отставание от графика по первому дому гендиректор АО СЗ «Михайловский парк-квартал» Александр Драгомирецкий в инстаграм-аккаунте компании: «Строительная отрасль в 2020 и 2021 годах столкнулась с рядом новых вызовов, среди которых приостановка строительства объектов, резкий рост стоимости и нарушение логистики доставки стройматериалов, а также нехватка рабочих из-за пандемии. На данный момент на рынке существует большой дефицит рабочих специальностей: отделочников, электриков, каменщиков, маляров. Обычно данные виды работ выполняли работники ближнего зарубежья. Границы все еще закрыты. А также и среди тех бригад, что сейчас трудятся, две находятся на карантине. Нехватка в трудовых ресурсах на стройплощадке первого дома Михайловского парка составляет порядка 50 человек».

А как же контракты?

Не могло не коснуться повышение цен на стройматериалы и компаний, которые исполняют госконтракты, где стоимость материалов жестко зафиксирована. При этом, если говорить о контрактах, работы по которым ведутся в настоящий момент, с большой долей вероятности в сметы объектов были заложены цены прошлого года. Форс-мажоры позволяют (по ФЗ-44) оперативно повысить стоимость госконтрактов, но не более чем на 10%. А материалы выросли в цене значительно больше. Все это создает очевидные риски банкротства компаний и увеличения количества недостроенных объектов.

Понимая угрозу разрушения системы госзаказа, 10 июня Минфин, Минстрой и ФАС договорились о возможности адекватного изменения цены госконтракта (но не более чем на 30%) при выполнении определенных условий и процедуры. Но до применения этого решения на практике дело еще не дошло.

Независимо от того, кто занимается строительством — крупная компания, подрядчик по госконтракту или обычный человек, — строиться в этом сезоне стало дорого. Гораздо больше повезло тем, кто уже приступил к стадии отделки. Отделочные материалы демонстрируют не такой сильный рост.

ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ



Павел Обухович, генеральный директор ООО «Компания Металл Профиль Восток»

— Наиболее стремительный рост цен в нашем ассортименте продемонстрировали металлочерепица, профлист и трехслойные сэндвич-панели — позиции, по производству которых мы являемся одной из крупнейших в России компаний.

Из-за пандемических ограничений в мире сильно вырос спрос на металл, и металлургия стало гораздо выгоднее продавать его за рубеж, а российский рынок снабжался по остаточному принципу. Поэтому в апреле-мае в стране возник дефицит листового проката. Ну а дефицит — это всегда повышение цен. Посткарантинный ажиотажный спрос внес свою лепту и еще

Мы преодолеем этот психологический барьер и люди продолжат строиться

больше «разогнал» цены на металл. Разумеется, это сказалось на спросе на стройматериалы. Стремительный рост цен на металлоемкую продукцию, который мы наблюдали зимой и весной, многих напугал, все ждали, когда цены опустятся на психологически приемлемый уровень. Во втором квартале 2021 года стало понятно, что этого не будет, люди вновь начали активно покупать: тут сказался и отложенный спрос, и ожидания дальнейшего подорожания, о котором уверенно заявляли комбинаты.

После питерского форума (Петербургский международный экономический форум прошел в начале июня — ред.), когда в регулирование стоимости металла вмешалась правительство, цены более-менее стабилизировались, правда, на верхней отметке. Важно и то, что рынок живет по своим законам: подорожание в отдельном секторе невольно влечет за собой рост цен на сопутствующие материалы. Если вы строите дом, то помимо металлочерепицы и профлиста будете приобретать дерево, бетон и прочие необходимые материалы — и, конечно, цены на них тоже сильно выросли.

Что касается прогнозов, металлургические компании

пока не собираются пересматривать котировки на июль, но допускают спад в августе и сбавляют закупочные цены на металлолом. Но если металл более-менее стабилизировался, то, например, минеральная вата, которая используется в производстве трехслойных сэндвич-панелей, ближе к осени, вероятно, еще подорожает.

В сегменте частного домостроения мы, можно сказать, достигли определенного баланса между возможностями покупателей и условиями, в которые нас как переработчика поставили поставщики сырья. По итогам 2021 года прогнозируем снижение спроса по сравнению с 2020-м, но незначительное. Сейчас многим сложно покупать стальные материалы просто потому, что совсем недавно они стоили чуть ли не в два раза дешевле.

Постепенно мы преодолеем этот психологический барьер и люди продолжат строиться. В целом активность строительного рынка сейчас достаточно высока. Но прогнозировать рост или падение цен — дело неблагоприятное, все по-прежнему зависит от состояния экономики, курса валют и покупательной способности населения.



Сегодня многие боятся дальнейшего подорожания материалов

Александр Лунев, строитель

— Впервые мы столкнулись со значительным повышением цен на строительные материалы в конце мая этого года. Хотя знакомые, которые занимаются строительством круглогодично, говорят о том, что проблемы стали заметны уже в конце 2020 года. И главная из них — безумное подорожание металла, когда тонна арматуры с 38 тысяч рублей подорожала сначала до 80, а потом и до 90 тысяч (сейчас, когда государство начало грозить пальцем, цены на арматуру немного снизились). На листовые материалы (ОСБ, фанера) также отмечалось двукратное увеличение цен. На другие материалы рост заметен меньше. Чем больше локальная составляющая, меньше зависимость от внешних факторов, тем рост цен меньше. Бетон подорожал совсем незначительно. Мы один проект перекладывали в сторону уменьшения теплоизоляции и увеличения бетона — это оказалось бюджетнее.

Продолжение с. 22

Если говорить о темпах строительства, я не могу сказать, что оно замедлилось. Хотя с определенными проблемами мы столкнулись. Один из проектов был согласован с заказчиком по старым ценам, и выяснили мы это лишь в процессе работы. Но тут скорее наша вина: мне стоило быть осмотрительнее, сначала уточнить все цены и отталкиваться от них при составлении сметы. В целом сегодня многие боятся дальнейшего подорожания материалов, и практически каждый, у кого есть какая-то стройка, стремится максимально в нее вложиться. Это заметно по загруженности и спецтехники, и строителей, которые работают на субподрядках, и отделочников.

Версий о причинах такого стремительного роста цен я слышал немало: от влияния на мировой рынок печати долларов и восставления Китая (пиломатериалы и металл выгоднее продавать туда) до льготной ипотеки, которая вызвала рост цен на недвижимость, который перекинулся на смежный рынок строительных материалов. Я не аналитик и не берусь говорить о реальных причинах, но мы сейчас заканчиваем один проект, который попал на начало роста, и следующий заказчик стремится по максимуму все материалы заказать сейчас, потому что боится, что к осени лихорадочный спрос еще усилится.

Если бы я знал заранее динамику цен на стройматериалы, не занимался бы строительством, я бы занимался тем, что в них инвестировал. Некоторые шутят, что в прошлом году надо было вкладываться не в биткоины, а в арматуру, это оказалось выгоднее.

К росту цен привели большой спрос на дерево и нехватка сырья



Станислав Шубин, основатель компании LogWorks

— Если говорить про рынок деревянного домостроения, то наибольший вклад в увеличение цены строительства вносит рост стоимости леса. Круглый лес (сырье) в этом году подорожал более чем на 50 %, а цена на доску выросла почти вдвое. Проблема в том, что многие контракты были заключены еще до повышения стоимости древесины и других материалов, а значит, строители были вынуждены или пересматривать сметы и заново согласовывать их с заказчиками, или нести убытки. В связи с этим сложилась довольно напряженная ситуация на рынке.

Рост цен я связываю прежде всего с внешним спросом за пределами нашей страны. Китай, США давали очень высокую цену за дерево и пиломатериалы, что не

могло не сказаться на их стоимости и в России. Цены потянулись вверх. Еще один фактор — нехватка сырья. Очень сложно получить доску: никто ничего не держит в наличии, материалы мы получаем под заказ. И это на фоне роста спроса на загородное домостроение. Это действительно факт. Кроме того, многие инвесторы решились вкладывать деньги в развитие внутреннего туризма. У нас есть несколько заказов на туристические базы, отели, глэмпинги — это все на сегодняшний день является трендом. Рынок на подъеме. Все предприятия, включая наше, перегружены заказами. Ограниченное количество сырья в таких условиях дополнительно сказывается на ценах. Удельный вес цены стройматериалов в стоимости квадрат-

ного метра жилья составляет примерно половину (к слову, эта пропорция всегда примерно одинаковая и от стоимости материалов не зависит). Соответственно, рост стоимости материалов существенным образом сказался на стоимости квадратного метра жилья. Заказчики, которые рассчитывали на определенный бюджет в прошлом году до повышения цен, встали на паузу. Кто-то целенаправленно выжидает, кто-то просто не вписывается в бюджет. Клиенты с ограниченным бюджетом заморозили свои стройки.

Конечно, удорожание материалов приведет к дальнейшему росту стоимости жилья. Это закономерно: ни одна компания не хочет работать в убыток. Давать прогнозы о том, как будет меняться стоимость материалов в будущем, пока сложно. Есть тенденция к снижению экспортной цены, что может потянуть снижение цены на внутреннем рынке России. Возможно, мы увидим какие-то изменения ближе к зиме. Но даже если произойдут откаты в цене на некоторые позиции строительных материалов, стоимость квадратного метра вряд ли уменьшится.

Евгений Паршутто: «Лето — благоприятное время для строительства, но осенью проблемы могут стать критичными»

Второй год пандемии ознаменовался беспрецедентным ростом цен на строительные материалы. О том, как сказывается этот фактор на реализации нацпроектов в регионе, мы поговорили с заместителем губернатора Томской области по строительству и инфраструктуре Евгением Паршутто.



— В прошлом году главной проблемой, с которой пришлось столкнуться на основных стройках нацпроектов кроме коронавирусной инфекции, была нехватка необходимого объема трудовых ресурсов, связанная с миграционными ограничениями. В этом году прибавился резкий рост цен на основные группы материалов: металл, столярные изделия, оборудование. Сегодня сложно назвать позицию, которая бы не выросла в цене, за исключением зарплаты, рост которой в ближайшее время, к сожалению, не предвидится.

Все эти факторы привели к сложностям при исполнении основных контрактов. Безусловно, на федеральном уровне знают о проблеме и пытаются ее решить. На данный момент выпущены федеральные разъяснения, официальные письма Минстроя, согласованные с Минфином. Согласно этим документам предполагается увеличение стоимости контрактов, отыгранных в рамках 44-ФЗ («О госзакупках»). Но окончательной ясности по поводу того, как и за счет чего будет

изменяться цена действующих контрактов, пока нет.

Сегодня генподрядчики и заказчики работают на крупных объектах на свой страх и риск. Цена на строительные материалы продолжает повышаться. Заказчики подписывают объемы, а подрядчики рискуют своими оборотными или — что чаще — заемными средствами.

Говорить о рентабельности работ сложно. Если взять для примера проекты, по которым она ранее была на уровне 5-7 %, то сегодня рентабельность равна нулю. Если в ближайшее время все те механизмы, которые продекларированы в письмах федеральных структур, не будут до конца доведены до регионов, не будет полной ясности, как из этой ситуации выходить, можно ожидать срывов сроков и возможного расторжения контрактов. Риски очень серьезные.

Хочу обратить внимание: несмотря на все сложности, сейчас в полном объеме ведутся работы по таким большим госконтрактам, как строительство хирургического корпуса областного онкодиспансе-ра и возведение восьми детса-

дов. Продолжается работа и по малым контрактам, например Фондом капитального ремонта. Стоимость реализации одного проекта фонда — от 5 до 15 миллионов рублей. При таких объемах рост цен на стройматериалы оказался особенно чувствительным, поскольку там вообще нет возможностей для маневра внутри смет, которые утверждены контрактами.

Летний период — самый благоприятный для строительства, генподрядчики и подрядчики стараются максимально работать, несмотря на возникающие вопросы. Но уже осенью все эти вопросы встанут очень остро и потребуют незамедлительных решительных действий.

Говорить о причинах роста цен сегодня сложно. Они находятся в макроэкономической плоскости, и их анализом занимаются на федеральном уровне, заверяя, что проблема будет решена. К сожалению, мы пока этого не видим. Однозначно могу сказать, что снижения цен на материалы ждать не приходится. Отрегулировать их практически невозможно, риски очень серьезные.

Красивая работа: сколько зарабатывает визажист

ИНДУСТРИЯ КРАСОТЫ, НЕСМОТря НА ПАНДЕМИЮ, ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ И ПРЕДЛАГАТЬ НОВЫЕ ПРОДУКТЫ И ТРЕНДЫ, ВЕДЬ КАЖДАЯ ЖЕНЩИНА ХОЧЕТ БЫТЬ КРАСИВОЙ. ПОЭТОМУ ТАК МНОГО КУРСОВ ПО МАКИЯЖУ, МНОГО МАСТЕРОВ, ПРЕДЛАГАЮЩИХ СВОИ УСЛУГИ, И МНОГО КОСМЕТИКИ, КОТОРАЯ ЕЖЕГОДНО ВЫХОДИТ НА РЫНОК. АГНИЯ БАБЕНКО, ВЛАДЕЛИЦА ПРОСТРАНСТВА «АГНИ-БЬЮТИ», РАБОТАЕТ В СФЕРЕ КРАСОТЫ УЖЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ И ЗНАЕТ О ВИЗАЖЕ ПОЧТИ ВСЕ. **Во сколько обошелся путь в профессию, сколько стоит идеальный макияж и каково работать со звездами — об этом она рассказала в интервью нашему изданию.**

ДОСЬЕ

**Агния
Бабенко**

28 лет. Закончила ТГАСУ. В полученной профессии (инженер) работала ровно месяц после окончания вуза. Визажем занимается 10 лет.



За 10 лет работы я посетила очень много семинаров, мастер-классов. Цены на них разные: были и за 10 тысяч, и за 170 тысяч. За все годы вложила в это около 500-600 тысяч рублей.

Доходы и расходы

— Недавно я озадачилась средним заработком визажиста по миру. В России он один из самых низких — 51 тысяча рублей. В США визажист в пересчете на наши деньги зарабатывает в среднем 318 тысяч рублей в месяц. Особняком стоит Москва, где у хорошего мастера ежемесячный доход около 300 тысяч, а у раскрученных и известных — свыше миллиона. Есть и яркие исключения: знаю девушку из Владивостока, которая зарабатывает около 2 миллионов рублей в месяц. Макияж у нее стоит 7 тысяч. Даже при такой цене больших доходов на клиентах не будет. Высокий заработок получается, если заниматься обучением визажу.

Визажист может работать в разных форматах: самостоятельно и в салоне. Я считаю, что индивидуальная работа с клиентами дает более высокий доход. Но работать в салоне выгоднее вот с какой точки зрения: если клиент притязательный, салон берет на себя все труды по выстраиванию и урегулированию отношений, разрешению конфликтов. В остальном какая разница куда идти — в салон или в небольшую студию? Главное — мастер. Это раньше было модно прийти в салон: красиво, круто. Сейчас никто так не делает, из моего окружения точно. В салон приходят, как правило, взрослые женщины.

Выгодно работать в салоне, если он сам занимается продвижением мастеров и услуг, но немногие в это вкладываются. Поэтому салон визажисту подходит для старта: отучился, сделал портфолио, набрал клиентов — и в свободное плавание. В салоне зарплата визажиста ниже, чем при индивидуальной работе. Примерное соотношение дохода салон-мастер — 40 на 60: 40 % — салону, 60 % — мои. При этом визажист сам несет расходы на косметику. У бровиста соотношение другое: 30 % — его, остальное — салона. Я считаю такую схему не очень выгодной, лучше арендовать помещение и брать на субаренду других специалистов.

Доход визажиста зависит от сезона. Охотнее всего люди расстаются с деньгами летом и в декабре: делают визаж, покупают подарочные сертификаты. Мой самый большой доход был именно в декабре: около 250 тысяч рублей. Летом — 130-160 тысяч. Самый неприбыльный месяц (когда начинаются дачи) — май. А еще октябрь и ноябрь. В эти месяцы мой доход на уровне 50 тысяч рублей.

Есть расходы на ведение бизнеса — аренда студии и косметика. Мне не нравится вести учет и я не делаю это. Хотя, наверное, было бы неплохо. Минимальные расходы в месяц — около 10 тысяч на аренду и базовые расходные материалы (ватные диски, какие-то еще мелочи). Такая сумма — обязательные расходы любого мастера на аренде. Это без учета таких крупных покупок, как косметика. Честно говоря, отпало желание планировать доходы-расходы: что толку? В прошлом году напланировала и что? Случилась пандемия, и все пошло совсем не по плану.

Визажист по плану или по призванию?

— Точно помню, когда все началось. Лет в 12 мне уже очень хотелось краситься, но мама запрещала. Считала, что это меня развратит. Но я красилась так, как могла. Первый раз сама накрутила на Новый год, пришлось одолжить у подружки тени Oriflame. Есть фото с того Нового года — это позорище: лицо в прыщах, толком никакого макияжа. Думаю, мамы в такой ситуации должны разрешать дочерям краситься, контролировать, чем красится ребенок и как. А лучше — научить это делать.

Кстати, на тот момент я и сама была консультантом Oriflame. У нас в классе лет с 13 все девочки разделились: кто-то занимается продажами Oriflame, кто-то — Avon. Так и работали, чтобы что-то самим себе купить: заказывали друг у друга, мелочи удавалось продавать. Уже тогда я понимала, что должна сама зарабатывать. К 18 годам у меня уже было хобби — визаж. Но учиться я все же пошла в ТГАСУ, получила образование инженера. Мама настаивала. Даже не помню, забрала ли я свой диплом, он оказался мне не нужен, потому что к моменту окончания вуза я уже профессионально занималась визажем. Целый месяц после университета я проработала ландшафтным дизайнером и менеджером по закупкам! Тогда я находилась на профессиональном подъеме как визажист, была «в потоке»: я такая маленькая, неизвестная и всем нравлюсь.

С тех пор где только я ни работала! Красила танцовщиц в ночных клубах, продавала косметику, плела косички официантам в «Славянском базаре», делала визаж веду-

текст:
Катерина
КРИВОЛАПОВА

ФОТО ИЗ
ЛИЧНОГО
АРХИВА
ГЕРОИНИ



щим и гостям на ТВ-2, в телекомпании «Томское время», работала в известных томских салонах, открыла свою студию и после пандемии ее закрыла. Теперь у меня арендованное уютное пространство с фотостудией по соседству. Спустя 10 лет в профессии я понимаю, что должна постоянно быть в тренде, учиться. Требуется постоянный труд, усилия и вложения.

Инвестиции в работу

— За 10 лет работы я посетила очень много семинаров, мастер-классов. Цены на них разные: были и за 10 тысяч, и за 170 тысяч. За все годы вложила в это около 500-600 тысяч рублей.

Что касается покупки косметики, то в общей сложности на это ушло около 4 миллионов рублей. Статистика моей клиентской карты показывает, что только на сайте «Иль де ботэ» я истратила 2,5 миллиона. А есть и другие площадки для покупок.

В продвижение денег я не вкладываю. Работаю со знакомыми, они отмечают меня в Инстаграм — это моя основная площадка. Так приходят новые клиенты. И по личным рекомендациям, конечно.

За 10 лет у меня было всего четыре конфликтных ситуации: две в сало-

нах и две — в индивидуальной работе. В начале карьеры я часто волновалась, это могло сказываться и на клиентах: может быть, не все были мной довольны на 100%. Но сейчас волнения уже нет, есть уверенность и это супер.

Выгодно ли быть визажистом знаменитостей?

— Меня приглашают работать со звездами. Часто это обычные люди, приятные или нет. А самые «звезды» — те, кто приходят как обычные клиенты с высочайшими требованиями.

Дважды я работала с Катей Иванчиковой из группы IOWA, дважды — с ребятами из группы «Би-2», телеведущей Еленой Летучей, Полиной Гагариной, Любовью Толкалиной, Юлией Куварзиной из сериала «Вороныны», оперной певицей Диной

Кузнецовой, Александром Ревой, Михаилом Галустяном.

Сам по себе ценник на мою работу для звезд не выше. Но приходится оставаться с ними на весь концерт, поправлять прическу, макияж — это продолжительное время, поэтому итоговые суммы могут быть больше, чем обычно. Бывают и неприятные моменты. Например, мне как-то не оплатили работу со знаменитостями. Так же недавно поступила и одна томская известная личность. При том, что результатом моей работы все они были довольны. Но пусть это остается на совести этих людей.

Чаевые для визажиста

— Прайс на образ — прическу и визаж — у меня одинаковый для всех: от 3,5 до 5 тысяч рублей, в зависимости от длины волос. Неважно, невеста ты или просто идешь на вечеринку. Для сравнения: в Питере создание свадебного образа обойдется от 10 до 20 тысяч. Специально узнавала, поскольку готовлюсь к своей скорой свадьбе, она пройдет в Питере. Уже нашла себе там визажиста.

В последнее время сталкиваюсь с таким феноменом, как чаевые: люди платят за мою работу выше прайса.

Это приятно. Мне кажется, важно относиться с благодарностью к представителям сферы услуг. Сама всегда стараюсь оставлять чаевые официантам или горничным в отеле. Жаль, не все так считают. Например, мой 74-летний папа, который всю жизнь работал горным спасателем, очень долго считал, что визажист — это что-то неквалифицированное и не достойное уважения. Но год назад позвонил и сказал, что гордится мной! Кстати, у нас даже есть свой профессиональный праздник — День визажиста, он отмечается 30 августа.

Почувствовать неделю визажу у меня стоит 35 тысяч рублей. Сегодня многие одно-двухдневные мастер-классы обойдутся в такую сумму. Индивидуальный урок макияжа для себя под моим руководством обойдется в 5 тысяч.

Заметила, что наличных денег в ходу стало гораздо меньше. Все в основном оплачивают переводом на банковскую карту. Наличными платят взрослые люди, например мамы невест. Переводы на карту для меня удобны. Недавно я оформилась как самозанятая. Довольна. Плачу 4% с общей суммы дохода, и это дает мне гарантию законности работы.

Куда дальше?

— Каждый человек творческой специальности сам решает, где точки его роста. Так и визажист может открыть свой салон и погрязнуть в управлении. А управление лишает возможности творить. И я не настолько трудолюбива, чтобы умирать на работе. Мне комфортнее работать с командой равных крутых единомышленников, партнеров. Удивительно, но лишь недавно приняла, что я молодец, крутой визажист. Меня включили в число экспертов журнала Flacon-magazine, посвященного сфере красоты. У меня много знаний, я много училась у отечественных и зарубежных профессионалов, могу делиться, учить.

Сегодня в тренде курсы, обучение, на этом можно много зарабатывать. А зарабатывая больше, можно больше инвестировать в себя, свою работу. Нужно искать продюсера, знания структурировать и грамотно продавать. Подумаю об этом, как Скарлетт О'Хара, «завтра», после свадьбы.

ПОЛЕЗНО

текст:
Олеся
БУТОЛИНА

Разбор: как мошенники обманывают через BlaBlaCar

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ BLABLACAR — ПОПУЛЯРНОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СЕРВИСА ДЛЯ ПОЕЗДОК С ПОПУТЧИКАМИ — НАЧАЛИ СТАЛКИВАТЬСЯ С РАЗНЫМИ ВИДАМИ МОШЕННИЧЕСТВ. КОГО-ТО **обманывают с помощью фишинговых ссылок**, А ПОРОЙ ЖЕРТВАМИ АФЕРИСТОВ СТАНОВЯТСЯ САМИ ВОДИТЕЛИ. МЫ СОБРАЛИ ОСНОВНЫЕ ВИДЫ МОШЕННИЧЕСКИХ СХЕМ И СПОСОБЫ ИМ ПРОТИВОСТОЯТЬ.

Как обманывают пассажиров

Максим в 20-х числах июля собрался ехать из Томска в Новосибирск и решил воспользоваться привычным способом — найти машину через BlaBlaCar.

— Обычно я не выбираю подозрительные аккаунты, где нет ни номеров машин, ни отзывов, но срочно надо было ехать. А тут как раз подвернулся несколько таких предложений. По времени один из вариантов мне подходил, поэтому решил воспользоваться случаем.

Я забронировал машину, водитель принял мой заказ, а через какое-то время пришло уведомление об отмене. Указанный номер был недоступен, и я написал водителю в чат. На вопрос, в силе ли поездка, он сказал «да» и попросил написать ему в WhatsApp, при этом скинул мне уже другой номер. Водитель вновь подтвердил поездку и спросил, сколько будет пассажиров. И это было странно, ведь при бронировании в BlaBlaCar ты сразу указываешь эти данные. Странным было и то, что местом отбытия он назвал автовокзал, хотя все едут от Лагерного сада.

Далее, по словам Максима, водитель прислал ему ссылку и попро-

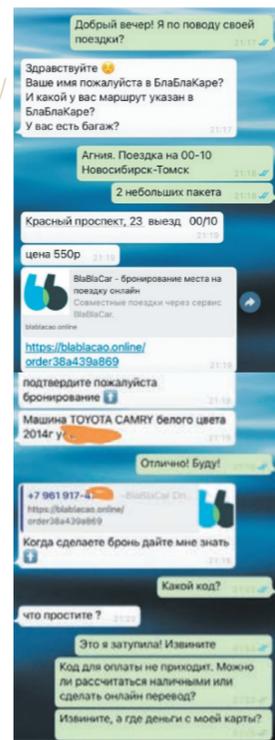
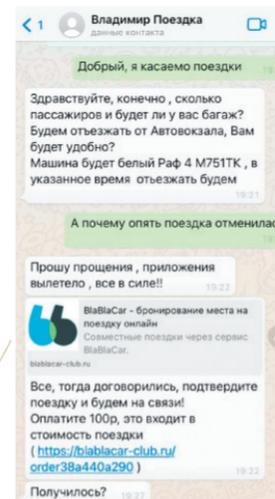
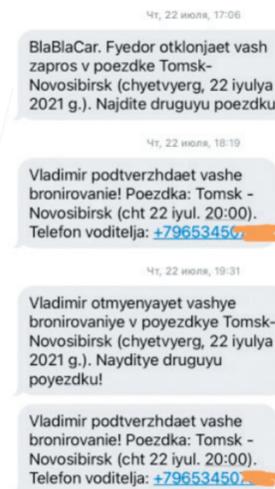
сил оплатить 100 рублей комиссии. У BlaBlaCar действительно сейчас некоторые поездки с комиссией. Но по ссылке открылся фишинговый сайт. Он один в один похож на официальный сайт BlaBlaCar, но в самой ссылке присутствовало лишнее слово — club.

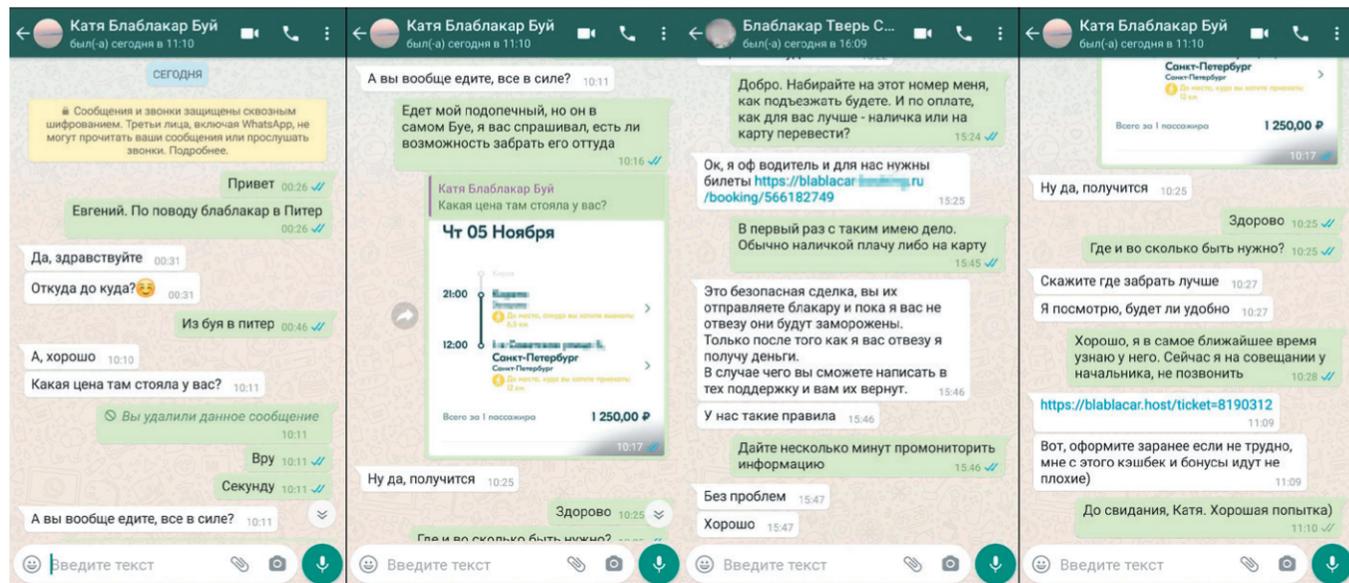
— Также там была форма для заполнения: нужно было указать ФИО, дату поездки и т. п. Дальше я не проходил, но думаю, меня попросили бы ввести данные карты и CVC-код. То есть можно лишиться не только денег, но и слить свои персональные данные. Я все сразу понял и не стал ничего делать, зашел в приложение и написал в техподдержку, чтобы водителя заблокировали.

Изучив этот и другие похожие аккаунты, в которых не было отзывов и номеров машин, Максим заметил, что зачастую мошенники используют одинаковые описания в профиле. В его случае он неоднократно встретил фразу «Езжу аккуратно, люблю помогать людям».

Другой жительнице Томска повезло меньше. Агния искала автопутчика на BlaBlaCar, а в итоге лишилась денег.

Нередко мошенники под видом водителей просят пассажира оплатить поездку заранее через фишинговые





сайты. Причины могут быть разные: кто-то утверждает, что он «официальный водитель» и наличные не поддерживает, кто-то якобы получит бонусы и кешбэк при оплате через сайт, кто-то оправдывается коронавирусом или «новыми» правилами компании.

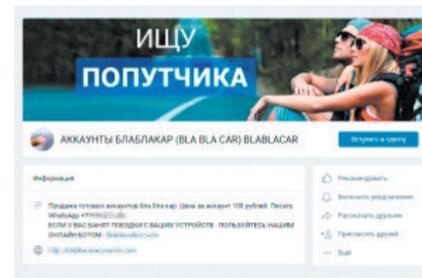
Еще один распространенный способ обмана — срочная доставка посылки. Жулики просят перевести аванс, ссылаясь, например, на то, что посылка большая, а клиент может слиться. Якобы

нужны гарантии и вообще «так надежнее». Человек переводит деньги, а потом мошенник прикидывается честным и предлагает вернуть часть суммы через тот же сайт BlaBlaCar. Только ссылка оказывается фишинговой, но опять же имитирует официальный сервис. Там надо ввести все данные карточки, в том числе CVV-код. Если сделать это, жулики получают доступ к вашему счету, а вы можете лишиться всех денег.

Бывает и такое, что поездка уже оплачена, но за час до поездки фейковый водитель пишет, что его машина якобы сломалась, а в подтверждение скидывает фото из интернета. Затем он исчезает вместе с деньгами и вашими данными.

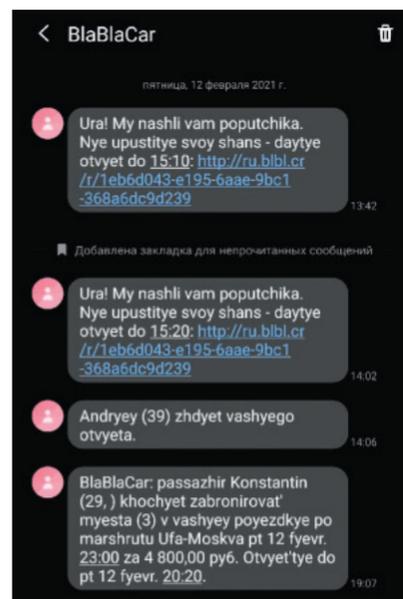
По данным исследования Group-IB, за месяц число фишинговых сайтов, похожих на популярный сервис поиска попутчиков, увеличилось в 1,7 раза. Это объясняется особым спросом, которым пользуется BlaBlaCar летом, когда люди едут в отпуски.

Скриншоты с сайта kaspersky.ru



Аккаунт легко купить

Как пишет издание Т-Ж, сам сервис — это только посредник, который связывает водителя и пассажира и больше ни за что не отвечает. А судить о ком-то только по профилю бесполезно. Даже если там десятки поездок, реалистичная фотография и хорошие отзывы, это еще ни о чем не говорит. Как оказалось, такой профиль можно за просто купить в соцсетях. Например, во «ВКонтакте» есть группы, где продают готовые аккаунты для BlaBlaCar по 100 рублей за штуку. Есть и подороже — с большим стажем и хорошими отзывами. Но это все равно выгодно: каждого клиента можно обворовать на несколько тысяч рублей, поэтому мошенники быстро окупают затраты. А если жертва пожалуется на мошенника и его профиль заблокируют, ничто не помешает купить новый.



Скриншот с сайта Пикабу.ру

Как обманывают водителей

В последнее время участились случаи взлома аккаунтов в самом BlaBlaCar. Водителю приходит уведомление о смене почты и телефона. После этого попасть в свой аккаунт уже невозможно. При этом пользователи жалуются, что смена данных происходит без их согласия, а это может говорить о наличии дыр в самой системе.

Тем временем мошенники от имени захваченного аккаунта создают фейковые поездки и начинают принимать заявки о бронировании от ничего не подозревающих пассажиров. В дальнейшем, вероятнее всего, они рассылают фишинговые ссылки и крадут деньги и персональные данные.

Есть и другие схемы обмана. Связаны они с конкуренцией между легальными автобусными перевозками, которые с 2019 года тоже есть в сервисе, и нелегалами, владеющими микроавтобусами и автобусами. Последние используют сервис для заработка на пере-

возках пассажиров и стараются организовать стабильный поток клиентов с помощью фейковых аккаунтов и сведения конкуренции к нулю. Из-за этого в 2017 году сервис даже оказался под угрозой блокировки в России, но суд встал на сторону платформы.

Так, нелегалы бронируют места у легальных перевозчиков с множества фейковых аккаунтов. В итоге водитель едет пустым, а пассажиры, которым реально нужно уехать, из-за отсутствия вариантов вынуждены пользоваться услугами нелегальных перевозчиков. При этом человека могут везти более длинным путем, объезжая посты ГИБДД, и высадить не в том месте, где нужно. А сама поездка может в итоге стоить дороже.

Единственный способ для водителя избежать таких случаев — звонить пассажирам, которые забронировали поездку. Если номер «левый», то он будет недоступен или окажется, что сим-карта зарегистрирована в Казахстане.

ИНСТРУКЦИЯ

Что советуют в BlaBlaCar

В самом сервисе говорят, что в курсе проблем с мошенниками и пытаются с ними бороться. Пока же эксперты платформы рекомендуют соблюдать основные правила, которые помогут не стать жертвой жуликов.

- Обсуждайте детали поездки только на BlaBlaCar**
 Общайтесь с потенциальными попутчиками только в чате на официальном сайте или в приложении BlaBlaCar. Чтобы получить номер попутчика, забронируйте место у него в автомобиле. «Не переходите в другие мессенджеры (особенно до бронирования). Мы не сможем защитить вас на других платформах, если вы столкнетесь с мошенником», — говорят в сервисе.
- Не переходите по ссылкам от других пользователей**
 Искать и бронировать поездку можно только в приложении и на сайте BlaBlaCar. Будьте внимательны: если водитель отправляет вам ссылку на похожий сайт, ни в коем случае не переходите по ней. Проиригорируйте сообщение и оставьте водителю жалобу или напишите в техподдержку.
- Не делайте предоплату водителям**
 Бронируете поездку с попутчиками? Компенсируйте водителю транспортные расходы только наличными при встрече. Не делайте предоплату. Водителям запрещено просить предоплату. Если водитель просит вас перевести деньги, нажмите на кнопку «Пожаловаться» или напишите в техподдержку. Там проверят профиль пользователя и примут меры.
 Если покупаете билет на автобус, оплачивайте его только на blablacar.ru или busfor.ru (либо в официальных приложениях сервиса) сразу после выбора места и введения данных о пассажире.
 Помните, на платформе BlaBlaCar оплачиваются ТОЛЬКО сбор за услуги BlaBlaCar и автобусные билеты.
- Не сообщайте свои контакты до бронирования места**
 Не передавайте другим пользователям свой номер телефона, почту, соцсети. Не вводите свои данные (имя, номер телефона, банковскую карту) на подозрительных сайтах. «Обратите внимание! Все письма о бронировании мы отправляем с адреса hello@blablacar.com. Если вам напишут с адресов, которые похожи на наш (например, blablacar-work@mail.ru или blablacar_booking@gmail.com), пожалуйста, проиригорируйте эти сообщения», — просят эксперты.
- Не удалось забронировать место — откажитесь от поездки**
 Если водитель меняет условия поездки (цену, транспорт, количество пассажиров), обязательно нажмите на кнопку «Пожаловаться» и расскажите об этом.

ДНЕВНИК ЧИТАТЕЛЬНИЦЫ

Как мы заработали на ИИС 50 % за три года

ОТ РЕДАКЦИИ:

Постоянная читательница «ВЛФ» **Марина Голикова**, пройдя через наше реалити-шоу «Битва инвесторов», приобрела бесценный опыт работы на фондовом рынке. А за пару лет до этого открыла индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Сколько ей удалось заработать за счет этого финансового инструмента и стоит ли овчинка выделки, она рассказывает в своей новой колонке.



«плюшки» банковских карт. Не обошла меня стороной и тема, о которой сейчас говорят из каждого утюга: инвестиции на фондовом рынке.

Напомню, что два года назад я участвовала в инвестиционном реалити-шоу журнала «Ваши личные финансы». Каждому из участников выдали по 12 тысяч рублей, которые мы должны были перевести на брокерский счет и вложить в ценные бумаги. На протяжении года мы рассказывали о своих сделках и делились впечатлениями. Проект закончился весной 2020 года, как раз после мартовского падения рынка из-за пандемии, поэтому итоговая прибыль оказалась небольшой (а кто-то из участников даже остался в минусе), но опыт был очень интересным.

Из всех участников на тот момент только я имела хоть какой-то опыт взаимодействия с фондовым рынком: в мае 2018 года мы с супругом открыли индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). Это специальный вид брокерского счета, который дает право на налоговые вычеты. Вычеты есть двух типов: на взносы (возвращается часть суммы при пополнении счета) и на прибыль (доход

— Всем привет! В прошлых статьях я рассказывала о том, как веду бюджет, как брала и рефинансировала ипотеку, как использую

от продажи ценных бумаг не облагается налогом). Мы выбрали первый. Суть вычета в том, что при пополнении ИИС на сумму до 400 тысяч рублей за календарный год 13 % от внесенной суммы можно получить обратно в виде налогового вычета, то есть до 52 тысяч рублей. Конечно, при условии, что за год вы перечислили НДФЛ у работодателя не менее чем на эту сумму.

Чтобы пользоваться вычетами, счет нельзя закрывать как минимум три года. Путем нехитрых математических вычислений можно понять, что в мае 2021 года нашим счетам как раз исполнилось три года. Один из них мы решили закрыть, а второй — оставить. И дальше я расскажу об этом подробнее.

Счет мужа (именно его мы закрыли) был максимально консервативным. В конце 2018 года мы внесли на него накопленные 400 тысяч рублей и купили облигации федерального займа (ОФЗ), то есть дали деньги в долг государству. Мы выбрали самый простой вариант: купить на всю сумму один выпуск ОФЗ, который погашается как раз через три года, в апреле 2021-го. Колебания рыночной цены облигаций нас не волновали, потому что заранее было известно, что в день погашения мы получим ровно по 1 000 рублей за каждую. Дважды в год государство выплачивало купон за пользование заемными деньгами — 8 % годовых.

И самое приятное: налоговый вычет. Это еще 13 % от суммы. Мы дополнили

счет примерно через полгода после его открытия, так что нам предстояло держать эти деньги на счету еще 2,5 года. Если разделить 13 % на 2,5 года, получается еще примерно +5 % годовых к доходности. Итого 8+5=13 % годовых! Ни на каком банковском вкладе такую доходность не получишь. И это мы выбрали самые надежные бумаги, без акций и других рискованных инструментов. Чем выше риск, тем выше потенциальная (но не гарантированная) доходность, но и «синица в руках» размером в 13 % годовых нас вполне устроила.

Дальше — интереснее. Если снова пополнить счет за полгода до планируемой даты закрытия ИИС, то получишь точно такой же вычет в 13 %. Но доходность будет «размазана» уже не на 2,5 года, а на 0,5, то есть эта сумма принесит условно 26 % годовых даже без учета купленных бумаг. Если сделать пополнение за месяц до закрытия, то деньги, которые пролежат на счету всего месяц, принесут 13 % — а в годовом выражении это была бы доходность 156 %!

Почти так мы и сделали: дополнили счет в конце 2020-го и в начале 2021 года, муж получил право на вычеты за оба этих года (и за 2020-й даже уже выплатили). На сумму пополнения я придумала купить еще облигаций, чтобы даже этот короткий срок деньги не лежали просто так, а «работали», но прогадала. Эти облигации мы брали не под погашение, а для дальнейшей продажи по рыночной цене. Я рассчитывала, что цена останется примерно такой же, по какой мы их купили (а мы получим купон за те месяцы, что владели ими), но она немного снизилась и мы остались в небольшом минусе. Но ничего, за счет вычетов это вышло все равно намного выгоднее, чем положить деньги на банковский вклад или сразу внести в ипотеку. В общей сложности (вместе с вы-

четами) за три года сумма, которую мы внесли, увеличилась почти в 1,5 раза.

Можно было пока не закрывать счет и продолжать вкладывать деньги, которые на нем лежат, в ценные бумаги. Ипотека у нас под 8 % годовых, а доходность по ИИС была выше, поэтому особой выгоды в переключении этих денег в ипотеку не было. Но мы внезапно собрались переезжать в другой город и решили уехать без долгов, со спокойной душой. Супруг закрыл ИИС, и высвободившейся суммой мы полностью погасили ипотеку. Сразу после этого он открыл новый ИИС, чтобы пошел отсчет новых трех лет. Пополнять его пока не планируем, какое-то время побудет пустым.

А вот мой счет пока остается открытым. Если на счете мужа наша стратегия была максимально консервативной, то свой я сразу решила использовать для экспериментов и изучения рынка. Еще в 2018 году завела туда небольшую сумму и начала пробовать покупать акции, фонды, но поначалу боялась и большую часть тоже держала в надежных облигациях. В 2019-м началось реалити-шоу в журнале. После него я стала чувствовать себя гораздо увереннее, получила новые знания о рынке и готова была применять их в жизни. В итоге этот небольшой портфель стал отражать скорее агрессивную стратегию, чем консервативную или умеренную: почти все деньги там лежат в акциях. В основном это российский рынок, но в этом году я стала «прощупывать» и валютные инструменты — купила немного акций в долларах. Сейчас у меня в портфеле акции 20 компаний (в том числе две в долларах), шесть фондов и всего один выпуск облигаций. Если первый счет мы почти не трогали, то на этом я довольно активно торгую, каждый ме-

сяц по несколько сделок: сильно выросшие бумаги продаю, подешевевшие докупаю. Купоны и дивиденды реинвестирую, то есть возвращаю на счет и покупаю на них активы.

Среднюю годовую доходность посчитать сложно, потому что я пополняла счет в разное время и на разные суммы, в том числе существенно пополняла в последний год, но могу оценить так: сумма «своих» денег, вложенная в общей сложности за три года, выросла примерно на 40 %, если брать текущую рыночную стоимость бумаг. Плюс 13 % — вычеты. При этом большую часть суммы я внесла за последний год, так что скорость прироста очень хорошая.

Счету больше трех лет, и очень удобно, что я могу закрыть его в любой момент и не придется возвращать полученные вычеты государству. Но есть проблема: портфель агрессивный, бумаги волатильные, цены скачут туда-сюда вслед за рынком. Если деньги понадобятся срочно, портфель как раз может быть в просадке — тогда придется продать все бумаги невыгодно, чтобы «вытащить» деньги.

Вероятность, что я захочу закрыть счет в ближайший год, довольно высокая, поэтому начинаю постепенно фиксировать прибыль по акциям, продавать их и переключаться в облигации, чтобы счет вел себя более предсказуемо. А к экспериментам на небольшие суммы можно вернуться на счете мужа.

Если вы пока только начали задумываться об инвестициях, ничего в них не понимаете и боитесь начать — советую пока просто открыть ИИС. Это ни к чему вас не обязывает, а срок действия счета уже будет идти, пока вы изучаете информацию и решаетесь купить свои первые бумаги. Налоговые льготы — это отличная возможность, а свернуть их могут в любой момент.

РАЗГОВОР

Цена благих дел

Как томич
спас лосенка
и сколько
это стоило

ЛЕТОМ ПРОШЛОГО ГОДА ПО ВОЛЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ ТОМИЧ **Алексей Лыба стал приемным папой для лосенка Яши**, КОТОРОГО ЗАБРАЛИ У БРАКОНЬЕРА. ДВУХНЕДЕЛЬНОГО НАЙДЕНЬША ПОСЕЛИЛИ НА ТЕРРИТОРИИ КОННОГО КЛУБА «БАЛАНС», ВЫХАЖИВАЛИ И КОРМИЛИ ПО ЧАСАМ. СЕЙЧАС ЯШЕ ЧУТЬ БОЛЬШЕ ГОДА, ЕГО ПЕРЕВЕЗЛИ ПОДАЛЬШЕ ОТ ЛЮДЕЙ И СТРОЯТ ЕМУ НОВЫЙ ДОМ. ТАМ УЖЕ ОКРЕПШЕЕ ЖИВОТНОЕ СМОЖЕТ ЗАЖИТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ЖИЗНЬЮ. МЫ ПООБЩАЛИСЬ С АЛЕКСЕЕМ И УЗНАЛИ, СКОЛЬКО ДЕНЕГ ПРИШЛОСЬ ПОТРАТИТЬ, ЧТОБЫ ВЫХОДИТЬ ЯШУ, ПОЧЕМУ ЕГО НЕЛЬЗЯ ВЕРНУТЬ В ЕСТЕСТВЕННУЮ СРЕДУ ОБИТАНИЯ И КАК МНОГО НЕРАВНОДУШНЫХ ЛЮДЕЙ ПОМОГАЛИ МАЛЕНЬКОМУ ЛОСЕНКУ.



ФОТО:
ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА
ГЕРОЯ

— Алексей, расскажите, как Яша стал вашим подопечным?

— В июне прошлого года в соцсети увидел пост томского центра реабилитации диких животных «Феникс». Ребята просили помочь доставить лосенка из поселка Ягодное Верхнекетского района до Томска. Я откликнулся, хотел помочь с доставкой, но так сложилось, что в итоге стал для него приемным родителем.

— Как лосенок попал к людям?

— Зоозащитники сказали, что увидели объявление на «Авито»: мужчина хотел продать лосенка то ли за пять, то ли за семь тысяч рублей. Он нашел его в лесу совсем одного и забрал к себе. Это самая распростра-



ненная причина, по которой лосята попадают к людям. Человек идет по лесу, видит животное и тащит его домой, потому что мамы же рядом нет. Многие деревенские считают, что лосенок и корова — это одно и то же. Забирают животное и надеются получить домашнего лося, но это говорит только об их незнании. В природе мать прячет лосенка в траве и ухаживает за ним. Затем возвращается, кормит его и ухаживает снова. Так происходит до тех пор, пока лосенок достаточно не окрепнет, чтобы везде сопровождать ее.

— Как удалось поселить Яшу на территории конного клуба?

— Еще до того, как привезли лосенка в Томск, мы начали узнавать, куда его можно пристроить. Конный клуб «Баланс» уже не в первый раз откликнулся на зов о помощи. До этого центр реабилитации диких животных «Феникс» направлял к ним на содержание раненую косулю, а еще раньше был северный олень. К счастью, территория клуба позволяет содержать таких животных. Место для Яши выделили совершенно бесплатно и всячески помогли, чем могли, в том числе со строительством загона для него.

— Сколько денег уходило в месяц на содержание Яши?

— Мы покупали для него специальную смесь — заменитель цельного молока с высоким процентом жирности. Требовалась она в больших количествах. Кормить лосенка приходилось каждые четыре часа, поэтому первые дни я практически жил возле него.

На смесь уходило около 12 тысяч рублей. Около пяти тысяч тратили на различные витаминные добавки и кальций.

— Были ли у вас спонсоры, которые помогли Яше?

— Лично я поиском спонсоров не занимался, у меня просто не было на это времени. Помимо Яши у меня есть семья, пять собак, две крысы и кот. Недавно еще появилась утка. С такой загрузкой иногда даже поспать некогда. С поисками спонсоров помогли друзья и знакомые. Как-то просил помочь с покупкой молочной смеси, смогли собрать всего восемь тысяч рублей.

Осенью на призыв о помощи откликнулся гендиректор томской производственной компании «САВА» Андрей Никитин, подарили нам тонну овсянки. Яша как раз только начал есть каши. Позже директор группы компаний «Карьероуправление» Екатерина Собканюк подарила нам 600 килограммов овсянки и 200 килограммов немолотого овса, который мы потом дробили и варили каши. Когда Яше понадобились овощи, нам огурцами помогли трубачевские теплицы. Простые томичи с радостью делились овощами с огородов.

— В какой момент вы поняли, что Яша не сможет всю жизнь прожить в конном клубе и ему нужен новый дом?

— Он прожил в клубе месяц, прежде чем окреп и пришел в норму. После этого мы начали задумываться над его дальнейшей судьбой. Сначала хотели отправить Яшу в Московскую область к Алексею Седому. Уже несколько лет он занимается спасением лосей, пострадавших от браконьеров или сбитых автомобилями на трассе, готовит их к жизни в дикой природе. От этой идеи пришлось отказаться, в том числе из-за материальных причин. Перевезти Яшу туда стоило бы примерно 450 тысяч рублей. С учетом оплаты бензина, двух водителей и переоборудования автомобиля. Во-первых, из-за видовой особенности везти лося в обычном коневозе нельзя. Во-вторых, перевозить его нужно вместе с человеком, который его кормит. Перевозить людей в коневозе запрещено правилами и просто небезопасно. Параллельно мы рас-

С поисками спонсоров помогли друзья и знакомые. Как-то просил помочь с покупкой молочной смеси, смогли собрать всего восемь тысяч рублей.



Алексей
Лыба
и Яша

смагивали вариант со строительством постоянного загона для Яши в Томске.

— Почему нельзя было отдать Яшу в зоопарк?

— Мы рассматривали этот вариант в какой-то момент. Но сотрудники зоопарка сказали, что по закону не имеют права принимать животных из дикой природы.

— Этим летом вы начали строительство нового загона для лося, как искали площадку?

— Сначала рассматривали возможность строительства на территории конного клуба «Баланс». Они готовы были предоставить довольно большую территорию. Но уже в этом году одно предприятие выделило Яше место в более безлюдном месте подальше от города. Гектар земли будет находиться в безвозмездной аренде на период всей жизни животного. Пока решаем все юридические нюансы, подробности разглашать не буду. Стройку планируем закончить к концу лета-началу осени.

— Когда вы поняли, что собственных денег на строительство загона не хватит, и попросили помощи через соцсети?

— Практически сразу. По рекомендациям Алексея Седого забор хотели строить из металлопрофиля. Летом 2020 года это стоило 500 тысяч рублей, в такую же сумму обошлась бы перевозка лося в Московскую область. Сейчас из-за роста цен на стройматериалы загон обошелся бы в 1,7 миллиона рублей. Стоимость загона из дерева ненамного дешевле, но сейчас сложно найти подходящие материалы.

Мы разместили пост в соцсетях и попросили финансовой помощи. Томские зоозащитники познакомили нас с московским фондом помощи животным, которые могут выжить в дикой среде, «Забывшие животные». Они прислали нам 50 тысяч рублей. И чуть больше 50 тысяч прислали частные жертвователи. Сбор шел около четырех месяцев.

— Какие суммы присылали люди?

— Минимальная сумма, которую нам отправили, — 18 рублей 20 копеек. Как сейчас помню, потому что я сильно удивился. Женщина несколько дней терзала меня вопросами и говорила, что если не отвечу, то она не поможет нам финансово. Я ответил на все ее вопросы, и она потом скинула нам 18 рублей 20 копеек. Сказала, что это все, что у нее есть. Вообще, суммы все были раз-

ные, самые большие — это две-три тысячи рублей.

— Если вы собрали всего 100 тысяч рублей, на какие деньги вы строите новый загон?

— В этом году с нами связался спонсор. Он пожелал остаться анонимным, знаю только, что его зовут Кирилл и он из Томска. Он купил большую часть материалов для строительства загона. Я его никогда не видел, мы общались по телефону. Потом мне звонили люди и говорили, что везут материалы и их нужно встретить. Боюсь представить, во сколько это ему обошлось. Потому что некоторые материалы я не мог найти на рынке и даже примерную их цену назвать не могу.

Свой поступок спонсор обосновал тем, что очень любит природу. Его сильно беспокоит ситуация с дикими животными, обстановка с лесными пожарами и незаконными вырубками. Это его задевает, и он уважает людей, которые занимаются тем же делом, что и я. Обещал приехать к нам, когда загон будет уже готов.

— Кто еще помогает вам заботиться о Яше?

— В первую очередь это моя супруга Варвара, которая всегда и во всем меня поддерживает. Родственники и друзья помогали с транспортом, чтобы привезти-увезти меня, смеси и овощи для Яши. Были желающие помочь с заготовкой веток для лосенка, но это физически очень тяжело, люди просто не выдерживали. Каждый день нужно было собирать около 50 килограммов веток.

Загон помогают строить мои товарищи по поисковому отряду «ЛизаАлерт». Когда нужна была помощь, я просто кинул клич среди приятелей и соотрядников, многие с радостью отозвались и помогают.

— Думали когда-нибудь, что наступит день, когда Яша перестанет в вас нуждаться?

— Постоянно об этом думаю. Этот день наступит, когда мы построим большой загон. Ему хватит того корма, который будет у него в загоне, ничего не придется заготавливать. Мне нужно будет лишь приезжать, чтобы проверить его состояние. Каждый день я это делать не буду, но три-четыре раза в неделю буду навещать Яшу. Не смогу спокойно спать, если оставлю его надолго.

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



Этикетка «Столовое вино № 20», конец XIX века, торговый дом Петра Смирнова, крупнейшего производителя алкоголя в Российской империи того времени. Этикетка настойки «Смородиновая», 1863 год, водочно-ликерный завод Николая Шустова, крупного промышленника, который прославился рекламой и оформлением алкогольной продукции.

ИСТОРИЯ

Кабак «в награду за заслуги»: как зарабатывали на алкоголе в Российской империи

С ПОЯВЛЕНИЕМ В РОССИИ КРЕПКИХ АЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ ПОЯВИЛАСЬ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ НА СПИРТОВУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. АЛКОГОЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ СТОЛЕТИЯМИ ОБЕСПЕЧИВАЛА СУЩЕСТВЕННУЮ ЧАСТЬ ДОХОДОВ КАЗНЫ. ПИТЕЙНЫЕ ДОМА ОТКРЫВАЛИ В КАЖДОМ ГОРОДЕ, А ЗА НЕЛЕГАЛЬНУЮ ТОРГОВЛЮ СПИРТНЫМ СТРОГО НАКАЗЫВАЛИ: ОТ БИТЬЯ ПАЛКАМИ И ШТРАФОВ ДО ССЫЛКИ.

На Руси пили хмельные напитки из меда, пиво или брагу и квас — алкогольный напиток, который готовили из сухарей с солодом, отрубями и мукой. В то время даже использовали слово «квасник» в значении «пьяница». В XV веке возникло винокурение — выгонка спирта из ржаного сырья, то есть производство водки. До середины XIX века водку называли «хлебное» или «горячее вино».

В 1474 году Иван III, «собиратель земли русской» и дед Ивана Грозного, впервые ввел питейную монополию. Отныне только государство могло производить и продавать алкоголь. «Варить питья» дома дозволялось только для личного пользования и только на праздники. При этом надо было оплатить пошлину за домашний алкоголь — «явку». «Явочное питье» требовалось выпить за пять дней, иначе его изымали.

«Утро у трактира «Золотой бережок», 1873 год, художник Леонид Соломаткин



«В кабаке», немецкая гравюра XVI века

«Царевы кабаки»

Неизвестно, когда открылся первый кабак на Руси, но в официальных документах это слово впервые появилось в 1563 году. Так как питейные заведения были государственными, их называли «царевы кабаки». Прежде алкоголь подавали в корчме — частном питейном доме, но это запретили с приходом государственной монополии.

В XVI-XVII веках кабаки делились на два типа: «на вере» и «на откупе». В первом случае заведением управлял целовальник, он выполнял обязанности управляющего и продавца в кабаке. Эта служба была повинностью — обязанностью перед царем. Прежде чем вступить в должность, он целовал крест и обещал честно вести доверенное дело и не утаивать выручку. Над целовальниками ставили воевод, которые должны были «смотреть накрепко, чтобы они, кабацкие головы, во всем искали государю прибыли». Иногда воеводы писали царю, что определенный кабак надо закрыть, а людей от «кабацкого питья унять», потому что местное население разорилось от пьянства. В ответ они полу-

чали: «И вы то пишете к нам, не радея о нашем деле, что кабак хотите отставить<...> а вам, где бы было нам искати перед прежним прибыли, а вы и старое хотите растерять... И вы делая леность своего и нехота нам служить пишете нам не делом». С этим воеводы получали приказ сделать все необходимое, чтобы от кабака казне была прибыль.

Воеводы не только следили, чтобы кабатчики привлекали посетителей и увеличивали прибыль, но и преследовали корчемство — работу подпольных кабаков. Корчемников штрафовали, могли просто забрать их имущество, а могли выбить выплаты «правежом» — кнутом и палками. Позже корчемников стали ссылать. Покупателей нелегального алкоголя порой пытали, чтобы они выдавали имена продавцов.

«Кабак держати, а не воровата»

Разрешение содержать кабак частному лицу было привилегией. Английский дипломат Энтони Дженкинсон, побывавший в Москве в 1557-1558 годах, писал, что питей-

ные заведения царь «иногда отдаст на откуп, а иногда жалует на год или на два какому-нибудь князю или дворянину в награду за его заслуги».

За кабак «на откупе» тоже несли повинность. В откупной грамоте указывалось, какой налог кабатчик выплачивал государству и на какой срок ему доверяли заведение. Кабатчик забирал себе все доходы сверх суммы, которая шла в казну, и на этом зарабатывал. Поэтому за право управлять кабаком велась активная борьба. Надежность откупщика гарантировали его близкие: они подписывали документ, в котором подтверждали, что выбранный откупщик достоин доверия и будет «кабак держати, а не воровата».

«Откупные» кабаки приносили казне больше прибыли, ведь откупщик должен был любым способом выплатить фиксированный налог. К концу XVI века они уже распространились повсеместно, вытесняя кабаки «на вере». Английский дипломат Джэйлс Флетчер писал, что в каждом большом городе «устроен кабак или питейный дом». Часто в таких городах были главный Крас-



1/20 ведра «казенного вина». Когда алкоголь начали продавать в бутылках, еще долгое время его измеряли ведрами.

25 %

от всего дохода государства приносила в казну продажа алкоголя в 1680 году.

ФАКТ

Подпоручик Лев Пушкин открыл винокурный завод в селе Болдино. На доходы с этого производства он содержал семью и оплачивал внуку, Александру Пушкину, учебу в Царскомельском лицее.

«В ведры», в кружки и в чарки

Алкоголь измеряли ведрами, ведро вмещало около 12,3 литра. Кабатчик отпускал напитки мерным ковшом «в распой» и вел учет проданного. Еще он составлял «напойные памяти» — записи вина, выданного в долг тем клиентам, «кому мочно верить». Однако если должники не приносили день-



Сохранившийся питейный дом XVIII века, Вятка. Принадлежал казне до упразднения откупной системы. В 1864 году город продал дом за 300 рублей, и в нем снова открылось питейное заведение, только частное.

ги, кабатчик мог нанять людей, которые силой забирали оплату.

В стандартной учетной книге Тамбовского кружечного двора в 1714 году подводились итоги продаж февраля: «в кружки и чарки» продано 110 ведер вина, а «в ведры, в полуведры, в четверти» продано 36 ведер. Себестоимость ведра была 11 алтын, а в разлив продавалось по 25 алтын и 2 деньги. Итоговая прибыль составила 83 рубля 60 копеек. Оптовые покупки (цельными ведрами) обходились дешевле, здесь кабатчик получил прибыль в 47 рублей 30 копеек. Во время летних работ доходы кабаков падали, тот же Тамбовский кружечный двор продал в июле 1714 года только 75 ведер вина. После сбора урожая спрос подскакивал: в октябре посетители распили 302 ведра, в ноябре — 390. В месяц зимних праздников уходило 540 ведер вина. За год работы Тамбовский кабак получил 1 520 рублей прибыли — огромный доход для того времени. Кабаки в больших торговых селах приносили по 20-50 рублей в год, в небольших городах по 100-400 рублей.

«А прочим никому»

В 1716 году Пётр I разрешил свободное винокурение для всех сословий. Но при этом владельцы «винокурных сосудов» должны были платить с них налог. Это помогло на время увеличить поступления в казну, но вызвало конфликт между купцами и дворянами, которые производили алкоголь и боролись за рынок сбыта.

В 1765 году Екатерина II издала Устав о винокурении. В нем говорилось, что «винокурить дозволяется всем дворянам и их фамилиям, а прочим никому». Дворяне стали единственными производителями «хлеб-



Размеры бутылок в конце XIX и в начале XX веков

ного вина». Отдавать свою продукцию они могли только казне или откупщику, который потом продавал алкоголь в своих питейных заведениях. Откупщиками обычно были купцы. В итоге винокуры и откупщики сформировали тесные связи: небольшие винные заводы годами поставляли продукцию конкретным кабакам. Ни одни, ни другие не были заинтересованы в появлении крупных спиртовых заводов.

К середине XIX века в Российской империи существовало больше 7 000 небольших винокурных производств, которые располагались на землях помещиков. Они производили от 50 до 2 000 ведер спиртного в сутки в зависимости от потребностей своих заказчиков. Откупщиков обязали продавать алкоголь по ценам, установленным государством. В 1771-1775 годах цена «хлебного вина» составляла 3 рубля за ведро. Эта стоимость складывалась из закупочной цены (85 копеек) и наценки (2 рубля 15 копеек). Откупщик отдавал в казну всю сумму наценки с каждого ведра. В 1771-1774 годах откупы принесли казне 6 643 760 рублей дохода. В 1795-1799 — уже 16 899 917 рублей.

За свою работу откупщики не получали жалование, но они могли заработать другими способами. Во-первых, откупщикам разрешали производить пиво и мед и продавать в своих питейных заведениях. Во-вторых, откупщик мог облагородить «хлебное

вино» — дополнительно очистить и добавить специи вроде тмина, мяты и прочего. Тогда он продавал этот напиток по цене 6 рублей за ведро, а разница в 3 рубля уходила ему. Если откупщик сумел досрочно продать то количество ведер, которое указано в его годовом договоре, все остальное время он мог продавать вино по своим ценам, и разница тоже уходила откупщику. Даже государственные цены на алкоголь были высокими для людей, а откупщики по своему усмотрению поднимали их еще больше.

«Так не будем же пить»

«Хлебное вино» далеко не сразу обрело популярность. Кайгородский кабацкий голова Степан Коколев в 1679 году отправлял в Москву жалобу, что питье слишком дорого и покупателей — «питухов» — нет. «По той же де цене вина купят мало», — писал он. Со временем алкоголь становился только дороже, а качество снижалось при отсутствии конкуренции.

В ответ на это в середине XIX века возникло движение за трезвость. Его участники устраивали кабакам бойкот из-за высоких цен и некачественного алкоголя. Происходило это примерно так: крестьяне со-



Реклама виноторговли Смирнова в адресной книге Санкт-Петербурга в 1893 году



Пётр Смирнов

Родился в 1831 году в семье крепостных, в 1857 году получил вольную и уехал в Москву. Через три года открыл маленькую винную лавку. В 1863-м купил небольшое помещение и переоборудовал его под водочный завод. На предприятии работали не больше 25 человек. Завод выпускал алкоголь высокого качества и быстро стал известен.

Смирнов начал расширять производство и торговую сеть и скоро стал членом купеческой гильдии. В 1873 году его завод производил больше 100 тысяч ведер на сумму около 600 000 рублей. Он получил право продавать свой алкоголь за границей, а напитки Смирнова взяли множество международных наград. Успехи на международных выставках позволили Смирнову поставлять его алкоголь королю Швеции и королевскому двору Испании. В 1886 году он стал поставщиком российского императорского двора: «Московскому купцу Петру Смирнову Всемилостивейше пожаловано звание Поставщика Высочайшего Двора». Это была главная награда для производителя алкоголя. Поставщик двора мог размещать на своей продукции государственный герб, что было знаком качества.

К 1896 году на Смирнова работали почти 5 000 человек, из них 1 500 трудились на заводе, а 120 подводов ежедневно развозили продукцию. Алкогольное производство купца уплачивало казне около 5 000 000 акцизного налога в год. За свою деятельность Смирнов получил прозвище Водочный король.

зывали сходку и договаривались не посещать кабаки в течение определенного времени, чтобы кабатчик понес убытки. «Так не будем же пить, дадим зарок, пускай их откупщики да целовальники выпивают все вино, а мы не хотим». К лету 1859 года общества трезвости распространились по 32 губерниям. Около 3 000 кабаков разорились. В мае начались массовые разгромы питейных заведений. Особенно сильные волнения поднялись в Саратовской губернии, их подавили царские войска.

В 60-е годы XIX века 46 % всех доходов государства обеспечивала торговля алкоголем, опережая поступления от подушной подати и оброка с государственных крестьян. Из-за деятельности трезвенного движения казна недобрала 160 000 000 рублей. Министр финансов издал приказ, который запретил общества трезвости. В 1859-1860 годах прошли суды над участниками трезвеннических бунтов, больше 11 000 человек наказали, 780 наиболее активных бунтовщиков предали военному суду и сослали в Сибирь.

Акцизы его императорского величества

Деятельность откупщиков у многих вызывала недовольство, и 4 июля 1861 года Александр II ликвидировал винные откупы. 1 января 1863 года он ввел акцизную систему. Теперь и винокурение, и торговля алкоголем дозволялись всем. Цены, число питейных заведений, крепость напитков не регламентировали в надежде, что это создаст естественную конкуренцию и качество алкоголя улучшится.

Налоги собирали непосредственно на этапе производства. Владельцы винокуренных заводов и питейных заведений теперь платили особый налог — патентный сбор. Взамен они получали разрешение заниматься своей деятельностью. Для производителей цену патента считывали по количеству и размерам квасильных чанов на винокурне. Сам акциз взимали на стадии производства спирта. В подсчетах отталкивались от количества сырья, из которого планировалось выкуривать спирт. Если винокур выбирал высшую норму выхода, то любой спирт, полученный из этого же сырья сверх нормы (перекур), не облагали налогом. Почти все винокуры выбирали такой вариант. Они стали уделять внимание техническому оснащению производства, чтобы выкуривать как можно больше спирта из единицы сырья. В винокурении произошел скачок, спирта теперь производили намного больше, и цены на алкоголь понизились. Небольшие производ-



Николай Шустов

Родился в 1813 году в семье спившегося вольноотпущенного крестьянина. В 1863 году Шустов арендовал место в бывшей кузне рядом со складом для хранения зерна, купил перегонный куб для производства водки и нанял трех рабочих. Так зародился торговый дом «Шустов с сыновьями». Небольшой завод Шустова производил качественные и дорогие спиртные напитки, но сначала дело развивалось медленно. Потом предприниматель открыл новый способ рекламы: нанимал студентов, которые приходили в известные питейные заведения, требовали «шустовской» и устраивали скандалы, если такой водки не было. Скоро в меню многих заведений появилась продукция Шустова. Ее считали очень хорошей благодаря тому вниманию, которое привлекли все устроенные скандалы и драки.

Помимо водки завод производил коньяки, ликеры и разнообразные наливки — по домашним рецептам, которые прежде собирал отец Николая Шустова в разных деревнях и монастырях.

«Разграбление винной лавки революционными рабочими и солдатами в Петрограде, январь 1919 года», художник Иван Владимиров

Спиртовые капли, лак и денатурат

В 1905 году, во время войны между Российской и Японской империями, люди устраивали пьяные погромы, когда провозжали новобранцев. Они громили алкогольные лавки и склады. Когда страна вступила в мировую войну, Николай II ввел запрет на распитие алкоголя во время мобилизации, потому что опасался новых погромов. Постепенно император полностью запретил производить и продавать любые алкогольные напитки до окончания войны.

По официальным данным, потребление алкоголя в 1915 году сократилось на 99 %. В действительности в это время выросло потребление суррогатов. В аптеках выстраивались очереди за спиртовыми каплями. В Санкт-Петербурге производство спиртосодержащего лака выросло на 600 %, в Москве — на 2 260 %. Подскочили продажи денатурата для спиртовых ламп — его смешивали с молоком и домашней брагой, настаивали на перце и чесноке. В деревнях использовали дрожжи. В Пермской губернии появился специальный указ, запрещающий «употребление внутрь с целью опьянения дрожжей как отдельно, так и в смешении с какими бы то ни было жидкостями».

Когда император вводил запрет на алкоголь, никто не предполагал, что сухой закон будет постоянным. Поэтому на казенных складах и в винных лавках сохранились уже произведенные запасы спирта. Большевики, придя к власти, не стали отменять этот запрет. Но охрана алкогольных складов оказалась непростым делом: их повсеместно крушили и грабили. В ноябре 1917 года Военно-революционный комитет решил просто уничтожить спиртовые запасы Петрограда.

ства, которые не могли поспеть за крупными заводами в техническом оснащении, терпели убытки. Доход едва перекрывал затраты, и небольшие винокурни закрылись.

Акцизный налог взимали с одного градуca безводного спирта на ведро. В 1863 году это были 4 копейки, в 1892 году — 10 копеек. По мере роста акцизного сбора росла и контрабанда алкоголя из-за границы. Иностраный спирт обходился покупателям в 2-3 раза дешевле. Отсутствие контроля за качеством привело к тому, что отечественный алкоголь становился только хуже. На рынок поступал разбавленный водой спирт без дополнительной очистки и со случайной крепостью от 18 до 30 градусов. В итоге в 1894 году по инициативе министра финансов Сергея Витте снова ввели винную монополию. Государство взяло под контроль очистку спирта и торговлю. Частные винокуренные заводы обязаны были продавать государству свою продукцию. На казенных предприятиях этот спирт дополнительно очищали и отправляли в государственные винные лавки — их прозвали монополями. Здесь питье стали продавать в запечатанных бутылках, чтобы посетители не могли выпить алкоголь сразу на выходе из лавки. На этикетках бутылок указывали цену и продавали питье строго по указанной стоимости. Эти порядки и винная монополия действовали до начала Первой мировой войны.



КУХОННАЯ

СПЕЦ
ПРОЕКТ

БУХГАЛТЕРИЯ

Испанский суп с огорода: ГОТОВИМ ГАСПАЧО

СОЧНЫЕ ТОМАТЫ, ХРУСТЯЩИЙ МОЛОДОЙ ЧЕСНОК, СВЕЖИЕ ОГУРЦЫ И САМЫЕ СЛАДКИЕ ПЕРЦЫ ПРЕВРАЩАЮТСЯ... В СУП! БОГАТЫЕ ВИТАМИНАМИ А И С ПОМИДОРЫ МОЖНО ПОКУПАТЬ КРУГЛЫЙ ГОД, НО **именно сейчас они самые ароматные и полезные.** ПО ЭТОМУ ПОВОДУ У НАС НОВЫЙ РЕЦЕПТ.



наш повар:
Анна БЕЛОЗЁРОВА

фуд-блогер, копирайтер

Самое подходящее место для приготовления холодного испанского супа гаспачо — дача. Навестив бабушку, я не только удивила ее новым блюдом, но и задействовала большую часть сезонного урожая. Чтобы сделать эталонный гаспачо, пришлось немного повозиться и даже

переночевать на даче. Но результат получился отменный! Недорогой и полезный суп оказался спасением летнего обеда в жару. Кстати, этот рецепт не стыдно предложить и томским кафе. Оказалось, не так часто можно встретить в меню томатный суп. Если окрошка уже надоела, вперед готовить!

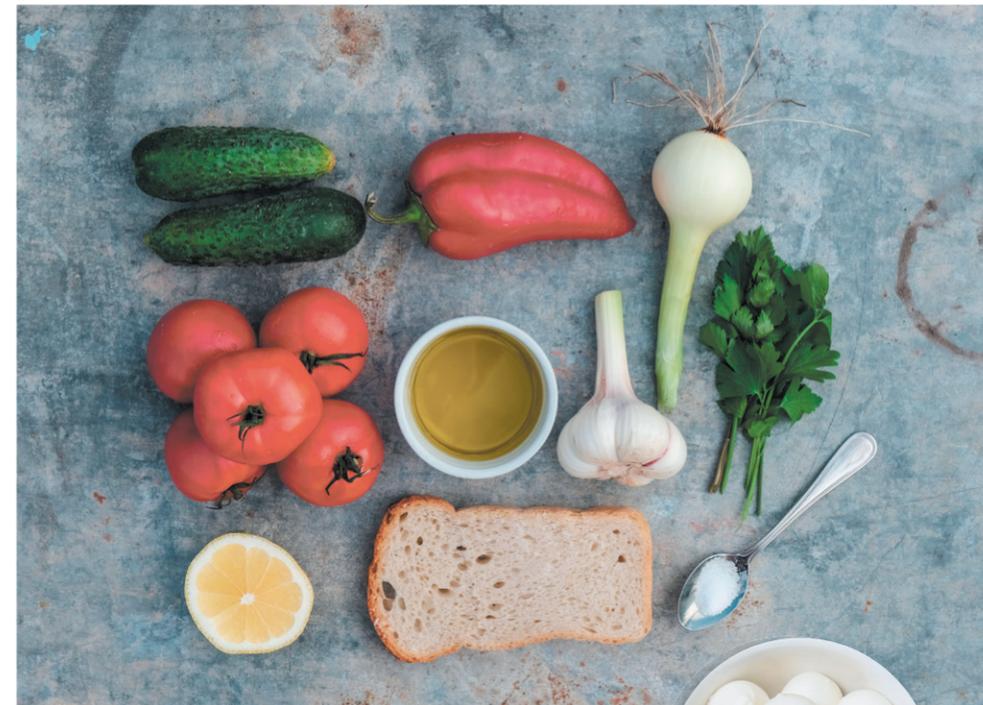


ФОТО: АННА БЕЛОЗЁРОВА

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить (6-7 порций):

Спелые помидоры	1,5 кг	130,00 ₽
Сладкий красный перец	3 шт.	75,00 ₽
Огурцы небольшие	3 шт.	20,00 ₽
Лук красный или обычный (крупный)	1 шт.	5,00 ₽
Чеснок молодой	5 зубчиков	7,00 ₽
Зелень петрушки, сельдерея или кинзы	1 пучок	10,00 ₽
Белый хлеб	3 ломтика	10,00 ₽
Оливковое масло	120 мл	55,00 ₽
Винный уксус или лимонный сок	1 ст. л.	2,00 ₽
Соль	1 ч. л.	

Итого: 314 ₽
Или 52 рубля за порцию

В заведениях Томска овощные супы и окрошки — от 155 рублей



ИДЕЯ

Можете добавить в суп маленькие шарики моцареллы для сытности.

КСТАТИ

Суп при желании можно разбавить холодной водой (прямо в тарелке) или смесью 30 мл красного вина и 30 мл воды.

РЕЦЕПТ

- 1 Чеснок натереть на мелкой терке или размять в ступке с солью. Белый хлеб подсушить, порезать на кубики и добавить к чесноку. Продолжая разминать массу, влить оливковое масло. Вымесить до однородности. Оставить на час или больше.
- 2 Перцы запечь в духовке при 200 С° или на открытом огне в течение 5-10 минут, чтобы кожица слегка подрумянилась. Остудить, очистить от кожицы и семян.
- 3 Лук мелко нарезать и залить винным уксусом. У меня не было уксуса, поэтому я взяла 1 ст. л. лимонного сока и 2 ст. л. белого вина.
- 4 Все томаты надрезать крест-накрест и обдать кипятком, чтобы легче снималась кожица. Очистить, в том числе от семян. Оставить только мякоть. Огурцы очистить от шкурки (если она твердая) и мелко порезать.
- 5 В чашу или кастрюлю поместить мякоть томатов и перцев, замаринованный лук (вместе с маринадом). Начать измельчать погружным блендером. Постепенно добавлять хлебно-чесночную массу, огурцы, зелень.
- 6 Оставить в холодильнике минимум на шесть часов, а лучше на ночь. Подавать холодным, с зеленью, сухариками и черным перцем.



Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

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

8 800 201 6770
сайт: VLFin.ru



Департамент
Финансов
Томской области



ваши личные

финансы