

ТРЕНДЫ

Несостоявшийся сезон: как пандемия повлияла на туристическую отрасль в Томской области // С. 32

ИНСТРУКЦИЯ

Как понять, что вам звонит ненастоящий сотрудник банка // С. 12



ваши личные финансы

№9-10 (122-123)
СЕНТЯБРЬ-ОКТЯБРЬ 2020

семейный журнал

ТЕМА НОМЕРА

Впишемся ли в поворот ОСАГО?

Какие изменения произошли в системе расчета тарифов автогражданки и ждать ли роста цен

С.22





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

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

Руководитель проекта главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Выпускающий редактор Олеся БУТОЛИНА
Литературный редактор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Максим ВАГАНОВ
Редакция Валентина БЕЙКОВА, Катерина МААС, Елена РЕУТОВА, Юлия СЕМЁНОВА, Юрий ТАТАРЕНКО, Анна БЕЛОЗЁРОВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Екатерина ПОГУДИНА, Лиза ПОТОМСКАЯ, Маргарита ЮЦЕНКО, Екатерина ВИНОГРАДОВА

Издается с 2010 года.

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

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

Отпечатано в типографии АО «Советская Сибирь», 630048, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104. Тираж: 20 000 экз. Дата выхода в свет: 7.10.2020. Время подписания в печать: по графику — 20.00, 6.10.2020, фактически — 20.00, 6.10.2020.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.

12+



ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Роман Ланкин:
«Творчество не лучший способ разбогатеть»

C. 14

СОБЫТИЕ:

В Томской области заработал интернет-портал для помощи людям с тяжелыми заболеваниями C. 3

АКТУАЛЬНО:

Мониторинг: как дела с финграмотностью у российских школьников? C. 4

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Концепция уюта: пользуются ли сегодня спросом услуги дизайнера интерьера и сколько на этом можно заработать? C. 7

НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:

Единый налоговый платеж: чем удобен и как пользоваться C. 10

ИНСТРУКЦИЯ:

«Здравствуйте, вас беспокоят из банка...» — как понять, что звонит мошенник? C. 12

ТЕМА НОМЕРА:

Расчет по новым правилам — как скажутся очередные нововведения на стоимости ОСАГО? C. 22

СВОЙ БИЗНЕС:

Не смогли ужиться с реальностью: основатель кафе «Разговоры» о том, почему пришлось закрыть заведение C. 28

ТРЕНДЫ:

Невыездной отдых: удалось ли томичам в пандемию найти альтернативу заграничному отпуску? C. 32

ПОЛЕЗНО:

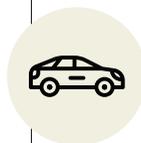
Инвестируем на ходу — обзор мобильных приложений для начинающих и опытных инвесторов C. 35

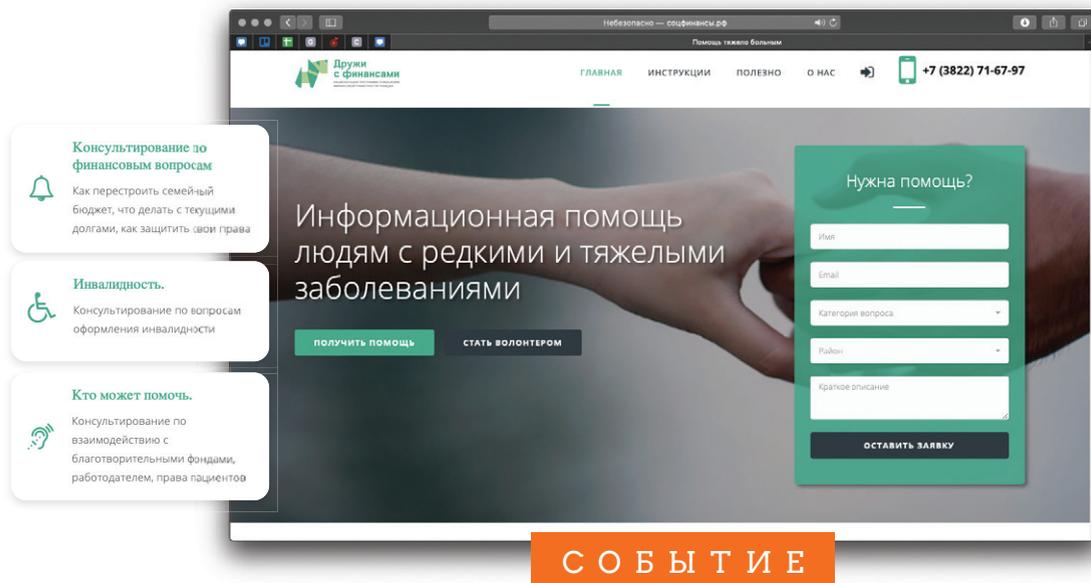
ИСТОРИЯ:

Всем на курорт! — как в жизни трудящихся появился отпуск и кто задал моду на пляжный отдых C. 37

КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Пикантные вкусы Востока — готовим фалафель и хумус C. 42





ПОДРОБНО

Сайт соцфинансы.рф запущен в рамках Национальной стратегии повышения финансовой грамотности населения РФ. В Томской области реализацией этого проекта занимается Региональный центр финансовой грамотности (РЦФГ).

СОБЫТИЕ

Как правильно вести себя в сложной жизненной ситуации

В ЖИЗНИ ПРОИСХОДЯТ СОБЫТИЯ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПОСТАВИТЬ ЧЕЛОВЕКА В ТУПИК. НАПРИМЕР, У КОГО-ТО ИЗ РОДНЫХ ОБНАРУЖИЛОСЬ СЕРЬЕЗНОЕ ЗАБОЛЕВАНИЕ. ЭТО ТЯЖЕЛО НЕ ТОЛЬКО ЭМОЦИОНАЛЬНО, НО И ФИНАНСОВО, ПОТОМУ ЧТО ЛЕЧЕНИЕ МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬ БОЛЬШИХ ДЕНЕЖНЫХ ЗАТРАТ. СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ТАКИХ СЛУЧАЕВ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ **запущена система информационной помощи соцфинансы.рф**, СОЗДАННАЯ В РАМКАХ ПРОЕКТА МИНФИНА РОССИИ «СОДЕЙСТВИЕ ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И РАЗВИТИЮ ФИНАНСОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РФ» И РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ. ЧЕМ ПОЛЕЗЕН НОВЫЙ РЕСУРС, РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

Наличие тяжелого заболевания или инвалидности делает человека социально уязвимым. Для таких людей принятия грамотных финансовых решений порой жизненно необходимо. При этом решение приходится принимать иногда очень быстро. Не зная правильных алгоритмов получения финансовой поддержки на лечение, люди рискуют оказаться жертвами мошенников или недобросовестных кредиторов.

В последнее время сотрудники фондов и волонтерских движений, помогающих тяжело больным пациентам, отмечают увеличение количества обращений за информацией о том, как правильно оформить федеральные или региональные льготы, получить квоты на лечение в медицинских организациях, как поступить с имеющимися у пациентов кредитными обязательствами и как правильно воспользоваться страховкой.

Для повышения эффективности таких консультаций в Томской области были подготовлены наглядные информационные материалы, а представители пациентских движений и волонтеры-медики прошли специализированное обучение. А чтобы помощь пришла быстрее, был запущен информационный портал соцфинансы.рф, где можно найти электронные версии разработанных материалов, а также оставить заявку на получение информационно-консультационной помощи. На сайте пользователь найдет исчерпывающую информацию о видах помощи людям с тяжелыми заболеваниями, а консультация поможет своевременно получить необходимую медицинскую помощь и за счет этого повысить эффективность лечения.

Так, в разделе о финансовом планировании представлены рекомендации о том, как перестроить семейный бюджет, если требуется оплатить дорогое лечение, а также приведен ряд советов

о распоряжении личными финансами с целью снизить денежные затруднения, возникшие в связи с тяжелым заболеванием одного из членов семьи. В разделе о мерах социальной поддержки можно узнать, какие программы действуют в регионе, какие льготы полагаются отдельным категориям граждан и куда можно обратиться за помощью. Раздел «Электронные ресурсы Томской области по финансовой грамотности» содержит полезные ссылки на источники с более детальной информацией об управлении личными финансами.

На сайте есть пошаговые инструкции, которые помогут оформить инвалидность, правильно составить обращение в благотворительный фонд, получить налоговый вычет на лечение и др. Если после изучения материалов сайта у посетителя остались какие-то вопросы, он может воспользоваться базой ответов на часто задаваемые вопросы или обратиться к эксперту Регионального центра финансовой грамотности либо волонтеру.

Финансовая грамотность российских учащихся: измерения и результаты

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ ВО ВСЕМ МИРЕ СЕГОДНЯ ПОНИМАЕТСЯ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ЧЕЛОВЕКА, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ЛИЧНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ, И ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ. **Какие знания и умения должны быть у финансово грамотного человека** И КАК НА МИРОВОМ ФОНЕ ВЫГЛЯДЯТ РОССИЙСКИЕ ШКОЛЬНИКИ?



Елена Рутковская,
канд. пед. наук, старший научный сотрудник лаборатории социально-гуманитарного общего образования Института стратегии развития образования Российской академии образования



Анастасия Половникова,
канд. пед. наук, доцент кафедры методики преподавания истории, обществознания и права Московского городского педагогического университета

Появление понятия «финансовая грамотность» связано с исследованием, которое проводится среди пятнадцатилетних учащихся по инициативе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Называется оно PISA (Programme for International Student Assessment) — международная программа по оценке образовательных достижений учащихся.

Образовательными достижениями эта программа считает умение применять имеющиеся знания на практике. И не только знания, осваиваемые учащимися в ходе изучения предметов школьной программы, но и те, которые они получают за пределами школы, в реальной жизни.

PISA — это мониторинговое исследование. Оно повторяется в странах, участвующих в нем, каждые три года. В результате можно проследить динамику образовательных достижений и сравнить уровень этих достижений в разных странах.

Основой заданий, которые школьники выполняют в рамках исследования, являются жизненные ситуации. Они подразделяются на четыре группы в зависимости от контекста:

- домашний и семейный (сильнее сказываются знания и умения, идущие от семейных практик);
- личностный (отражает личный опыт учащихся в решении вопросов, связанных с финансами);
- общественный (касается общественных отношений, включая права и обязанности

человека, связанные с финансами в обществе);

- образовательный и профессиональный (ситуации затрагивают финансовые проблемы, связанные с учебной и профессиональной деятельностью).

Содержательно задания охватывают четыре группы вопросов:

- 1 Деньги и операции с ними;
- 2 Управление личными финансами;
- 3 Финансовые риски и выгоды;
- 4 Финансовая среда, актуализирующая вопросы, требующие личного решения.

Как у российских школьников с финграмотностью?

Первое исследование PISA в области финансовой грамотности было проведено в 2012 году. В нем приняли участие 18 стран. Российские школьники получили 486 баллов по 1000-балльной шкале и оказались на 10-м месте среди стран-участниц. Каким было содержание вопросов и что могло вызвать затруднения у российских учащихся?

Все ситуации, на основе которых были сформулированы вопросы и задания, имели связь с повседневной жизнью. Они представляли собой небольшие сюжетные рассказы, в которых действовали реальные люди. Например, «Варианты обучения», «Договор о пользовании мобильным телефоном», «Затраты на машину», «Поход за покупками». Ситуации носили проблемный характер и требовали определенных решений.

Важно было не просто порассуждать о той проблеме, с которой столкнулись герои си-

туации, но и выразить свое отношение к их мнению, указать, что целесообразно сделать. Например, предлагались задания, в которых нужно было рассчитать, сколько денег потребуется для проведения отпуска с семьей. Или определить, что поменяется в семейном бюджете героя, который зарабатывает деньги в валюте, если изменится курс валют. Или предложить конкретные действия в ситуации, герой которой столкнулся с финансовым мошенничеством.

Нюансы

В заданиях, где не требуется глубокое и комплексное осмысление ситуации и поднятой ею проблемы, где необходимо осуществить только одно действие, российские учащиеся показывают результаты выше среднего уровня по странам ОЭСР и иногда даже приближаются к максимальным показателям. Там же, где необходимо произвести несколько действий с предоставленной информацией, учесть несколько факторов, влияющих на финансовое решение, результаты оказываются ниже среднего уровня. Значит, российским школьникам необходимо учиться видеть и понимать ситуацию комплексно, разносторонне, осуществлять последовательно несколько действий, принимать во внимание ряд условий при выполнении задания.

Сложными оказываются задания, связанные с практическими действиями и принятием решений. Особенно это касается тех сфер, где ученикам не хватает практического опыта, например страхования. Значит, надо ближе знакомить их с такими вопросами, уделять им больше внимания.

Самые низкие показатели российских школьников связаны с выполнением заданий, нацеленных на аргументированную оценку финансовых проблем и решений. Учащиеся достаточно часто высказывают некие оценочные суждения, но не фокусируются на оценке проблемы в целом, затрудняются аргументировать свою позицию.

Что означают для самих школьников выявленные дефициты? И зачем об этом надо говорить? Финансово неграмотный человек сегодня оказывается в группе риска. Именно поэтому следует получать новые финансовые знания и развивать соответствующие умения для их применения. Необходимо осваивать целесообразные модели поведения и эффективные финансовые стратегии, обращаясь к тем жизненным ситуациям, с которыми уже сегодня может столкнуться школьник, и к тем ситуациям, с которыми он может встретиться во взрослой жизни.

НЕКОТОРЫЕ ПРИМЕРЫ ЗАДАНИЙ

Задание «Мелодии для мобильного телефона»

Николай увидел в журнале для подростков следующее объявление:

Загрузи мелодии Cheeky Monkey™ для своего телефона.
Когда твои друзья будут тебе звонить, твой телефон будет звучать, как обезьянка.
Загрузи мелодию СЕЙЧАС всего за 3 зед.*

Отправь смс со словом MONK на номер 13 45 67

*Каждая мелодия стоит 3 зед. Посланное смс MONK на номер 13 45 67 означает, что покупатель соглашается получать новую мелодию Cheeky Monkey™ каждый день. Покупатель может расторгнуть соглашение в любой момент, отправив смс со словом STOP на номер 13 45 67. Плата за прекращение услуги 5 зед.

Вопрос

Остаток на телефоне Николая составляет 30 зед. Он отправил СМС со словом MONK на номер 13 45 67. После этого Николай не делал звонков и не отправлял СМС. Он также не пополнял баланс.

Какой остаток будет на телефоне у Николая ровно через одну неделю (в зедах)?

Выполняя задание, необходимо было учесть важное пояснение, напечатанное мелким шрифтом. В нем говорилось о подтверждении согласия получать ежедневно новую мелодию для телефона, а значит, и оплачивать ее. Нужно было произвести простые математические действия умножения и вычитания, но при этом использовать именно ту информацию, в которой говорится о ежедневном списании средств.

Некоторые ребята обращали внимание, что можно расторгнуть договор и ошибочно вычитали стоимость расторжения — 5 зедов — из оставшихся на телефоне средств. Они не учли, что герой ситуации не отправлял сообщения о расторжении договора и не должен за это платить. Эта информация представляла собой некий «информационный шум» — типичное явление для жизненных ситуаций.

Сложность выполнения задания учащиеся связывали с непривычным форматом подачи информации, с содержанием, отражающим современную социальную практику, а не «книжное» знание, с необходимостью избирательного учета данных.

С 2012 года прошло 8 лет. Россия приняла участие еще в двух этапах исследования — 2015 и 2018 годов. В 2018 году в исследовании участвовали 20 стран. В заданиях появились новые сюжеты. Исследование перешло в компьютерный формат, и это позволило использовать интерактивные задания. Например, с калькуляторами на расчет банковского процента, размера выплат по кредиту и т. п. К одной ситуации стали предъявляться несколько вопросов — по аналогии с реальной жизнью: когда мы сталкиваемся с какой-то финансовой проблемой, мы, как правило, отвечаем не на один вопрос, а на ряд вопросов. Типичное задание исследования 2018 года — «ЗедВелосипед»¹.

Как обычно, сначала учащимся предлагается ситуация (в данном случае связанная с прокатом велосипедов), а затем — задания к ней (тут их четыре). Помимо самой ситуации в задании описаны встроенные интерактивные таблицы для расчетов и объяснено, как они работают.

ЗедВелосипед

ЗедВелосипед

Введение

В Зедтауне начала действовать новая программа проката велосипедов под названием «ЗедВелосипед». Велосипедисты могут брать велосипеды в одном пункте и оставлять их в другом по окончании поездки.

Чтобы воспользоваться программой «ЗедВелосипед», нужно стать её участником и оплатить участие в программе.

Своим участием в программе «ЗедВелосипед» можно управлять при помощи мобильного приложения, как показано справа.

Чтобы посмотреть различные тарифы для каждого варианта участия:

- Отметьте «На год» для просмотра стоимости участия в программе на год.
- Отметьте «На месяц» для просмотра стоимости участия в программе на месяц.
- Выберите «1» поездку продолжительностью 61–120 минут и «1» поездку продолжительностью 121 минута или более, чтобы увидеть их стоимость.
- Нажмите на кнопку «Рассчитать общую сумму», чтобы увидеть общую сумму к оплате.
- Введите новые данные и нажмите на кнопку «Рассчитать общую сумму», чтобы увидеть различные варианты.

ЗедВелосипед Прокат велосипедов



Стоимость участия в программе		Зеды
<input type="radio"/>	На год	
<input type="radio"/>	На месяц	
	<input type="text"/> Количество месяцев	
Количество поездок	Продолжительность поездки (минуты)	
Неограниченно	Не более 60	БЕСПЛАТНО
<input type="text"/>	61 - 120	
<input type="text"/>	121 или более	
ОБЩАЯ СУММА		

Рассчитать общую сумму

В первом задании предлагается вычислить, сколько нужно будет заплатить за месяц участия в программе проката велосипедов, учитывая, что героиня ситуации предполагает использовать велосипед для относительно коротких поездок по будням и более длинных по выходным.

Во втором задании нужно определить, какой вариант участия в программе более выгодный: полугодовой или годовой (при условии, что пользоваться велосипедом планируется в течение полугода).

В третьем задании требуется найти допущенную в счете ошибку и исправить ее, сделав правильный расчет.

Четвертое задание предлагает определить и объяснить, правильным ли был выбор варианта программы, сделанный другим героем ситуации.

По результатам исследования финансовой грамотности PISA 2018 года Россия заняла 10-е место среди 20 стран-участниц. Средний балл российских учащихся — 495, что несколько выше результата 2012 года.



Б Ю Д Ж Е Т П Р О Ф Е С С И Й

Ремонт для других

Сколько зарабатывает дизайнер интерьеров в Томске

интервью:

Валентина БЕЙКОВА

ЕЩЕ НЕДАВНО ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРОВ СЧИТАЛИ БЛАЖЬЮ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ. РАЗВЕ СЛОЖНО ВЫБРАТЬ ОБОИ В СПАЛЬНЮ ИЛИ ПЛИТКУ В ВАННУЮ? СЕГОДНЯ К ЭТИМ СПЕЦИАЛИСТАМ ОБРАЩАЮТСЯ ЛЮДИ СО СРЕДНИМ ДОСТАТКОМ, ПОТОМУ ЧТО ИХ РАБОТА ЭКОНОМИТ ВРЕМЯ И СИЛЫ, А ПОРОЙ И СУЩЕСТВЕННО БЕРЕЖЕТ СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ. РАССКАЗЫВАЕМ О ТОМ, КАК **девушка стала востребованным дизайнером интерьеров в провинциальном городе, создавая проекты будущих ремонтов, и сколько на этом можно заработать.**

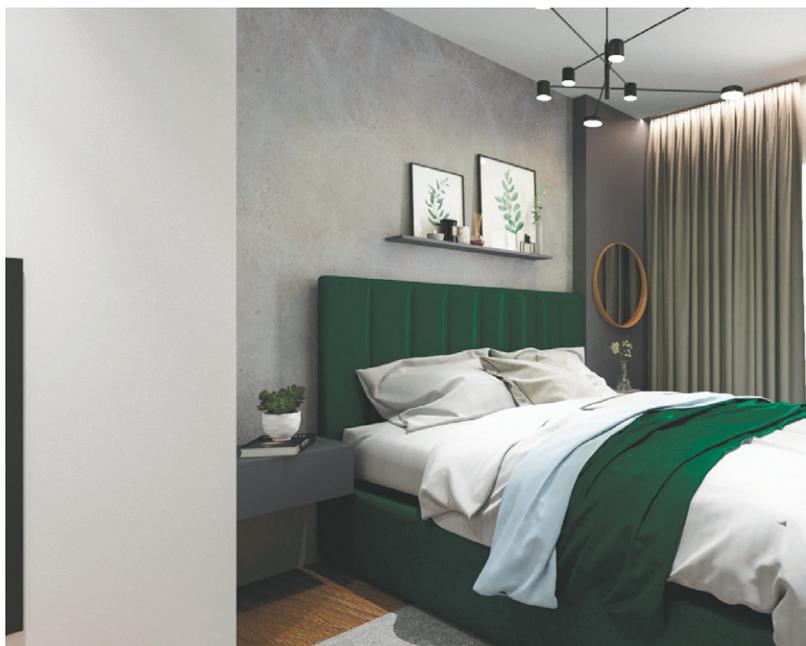
Доходы и расходы

— Я зарабатываю от 30 тысяч до 150 тысяч рублей в месяц. Такой безумный разброс зависит от многих факторов: закрывается ли в этом месяце проект, начинается ли следующий или это долгоиграющие заказы, есть ли авторский надзор на объектах (он оплачивается отдельно).

Наличие заказов может варьироваться в зависимости от месяца. Например, декабрь самый пустой, поскольку люди не планируют ремонт, а готовятся к Новому году. С января они начинают «оживать». Обычно такие проекты реализуются медленно, зимой заказчики находятся в спячке. С мая по октябрь начинается гонка: либо люди берут отпуск, чтобы заняться работами, либо заканчиваются стройки и владельцы получают ключи от своих квартир. В это время всем нужно закончить ремонт еще вчера, а они только сегодня увидели дизайн-проект.

Сохранить баланс при таком разбросе заработка помогает строгий учет расходов и доходов. Делаю это в таблице Excel. Начала вести ее года два назад и продолжаю до сих пор. В шутку я называю ее табличкой психа, потому что досконально записываю все расходы вплоть до покупки жвачки. Заполняю ее раз в два-три дня. С этой таблицей я комфортно себя чувствую, потому что знаю, что в следующем месяце у меня не будет проблем с деньгами или я могу что-то купить или отложить.

Если говорить о расходах, я трачу 16 тысяч рублей в месяц на аренду квартиры, плюс полторы-две тысячи на оплату света и воды по счетчикам. Большая статья расходов — это еда. Я бы хотела тратить на нее 8 тысяч рублей, но выхо-



дит около 12 тысяч. Передвигаюсь я на такси, потому что часто вожу с собой ноутбук, образцы материалов, чертежи — в маршрутке с этим не накатаешься. К тому же могу в любой момент попросить изменить маршрут или подождать меня, это экономит время. Только за половину июля я потратила семь или восемь тысяч рублей на транспорт. До пяти тысяч уходит на собаку. В эти расходы входит корм, лакомства, игрушки. Если приходится идти к ветеринару, то расходы по этой статье можно смело увеличивать в два-три раза.

Как творчество стало профессией

— В детстве я хорошо рисовала, родители это заметили и отдали меня в художественную школу. Там у меня все складывалось как-то болезненно. Мне не нравился способ преподавания, не нравилось ходить туда по три-четыре раза в неделю и рисовать по чьей-то указке. С горем пополам я окончила обучение и поняла, что вообще никогда не буду связывать свою жизнь с чем-то подобным, хотя до этого хотела стать архитектором.

Я поступила в ТГУ и до второго курса не брала в руки карандаш. Но потом творчество взяло свое. Я посетила разные курсы по иллюстрации и поняла, что дизайн интерьера — это самый прибыльный вариант. Мне хотелось освоить именно профессию, которая к тому же даст выход моему творчеству. В Томске я закончила очные курсы, которые стоили около 30 тысяч рублей, но не могу их рекомендовать. Они длились четыре месяца, но, если честно, всю информацию можно было уложить в две недели. Я три часа сидела на занятиях, а потом дома еще часа четыре изучала дополнительно тему, которую нам дали. Мне объяснили, что это за профессия, как все происходит, но все равно пришлось учиться больше самой.

На эти курсы мы пошли с подругой, потом в Instagram я начала выкладывать информацию о них, предложила кому-нибудь сделать дизайн-про-

ект за символическую плату. Одни знакомые согласились, у них была трехкомнатная «распашонка». Этот проект мы сделали вместе с подругой, и я заработала свои первые 10 тысяч рублей. Сейчас мои услуги стоят от 750 до 1 050 рублей за квадратный метр. Цена зависит от полноты проекта — эскизный он или полный, от того, нужна ли 3D-визуализация или человек обойдется просто коллажами. Еще на стоимость влияет объем: если это маленькая квартира, есть резон брать 1 050 за «квадрат», ведь по процентному соотношению там больше трудных помещений. Кухня и ванная — самые сложные, поэтому стоят дороже.

Как работает дизайнер

— Важный этап — первая встреча с клиентом, когда становится понятно, сможем мы работать вместе или нет. Бывает такое, что после встречи человек не перезванивает и у меня нет желания позвонить ему. Это нормально, хорошо, когда люди могут выбрать специалиста по душе, потому что им потом с этим ремонтом жить.

В дизайн под ключ входит подготовка технической документации для строителей с чертежами проводки и коммуникаций, схема планировки и расстановки мебели, подбор цвета и материалов, создание визуализации. Это нужно, чтобы заказчик понимал, как будет выглядеть конечный результат. Также я составляю смету для клиента. Если мы говорим об авторском надзоре, то несколько раз в неделю я выезжаю на объект, чтобы проверить, не отклоняются ли строители от проекта, или чтобы встретить доставку мебели. Это не делает меня начальником ремонтной бригады, я не несу ответственности за их действия, с ними заказчик работает отдельно.

Сложности и форс-мажоры

— Самое неприятное, с чем мне пришлось столкнуться, — это сексизм. Все думают, что я



ФИНАНСОВЫЕ ФИШКИ

- 1 Кешбэк лучше, чем бонусы. Конечно, тратить бонусы «Спасибо» в Burger King — это прикольно, но гораздо приятнее, когда тебе раз в месяц приходят две-три тысячи рублей, на которые ты можешь купить вино или корм для собаки.
- 2 Откладывать деньги регулярно. Я постоянно откладываю деньги, но у меня нет конкретной финансовой цели. Для меня в этом есть элемент игры. Мне приятно, когда я вижу, что сумма на сберегательном счете увеличивается.
- 3 Вкладываться в свое образование. Моя работа требует постоянного обучения. Часто бывает, что ты покупаешь курс, но всю информацию, которую там преподносят, можно найти в открытом доступе. Поэтому обучение лучше проходить у специалистов, за которыми ты долго следишь и в опыте которых уверен. Иногда такие курсы мы покупаем наполовину с моей подругой-дизайнером.

младше своего возраста и некомпетентна. Бывает, что на объекте встречаемся я, заказчик и подрядчик. Если заказчик мужчина, то прораб всегда будет разговаривать с ним и смотреть куда-то сквозь меня, как будто я привидение. Сейчас я набралась опыта общения и, если такое бывает, переношу это легче.

Был случай, когда прораб убеждал меня, что нужно поклеить обои вместо покраски, или пытался давать дизайнерские советы относительно ремонта. Вот тут я начинаю злиться, потому что создала проект от и до, знаю и люблю в нем каждую мелочь.

У меня есть правило: когда подрядчик уходит из помещения, я фиксирую недостатки. Если появилось что-то новое, звоню менеджеру и мы решаем вопрос с компенсацией. На объекте, с которым я сейчас работаю, подрядчик должен был установить стеклянную стенку душевой кабины. Сначала они ее задержали, и нам дали скидку 5%. Потом они ее установили, но не проверили: оказалось, что дверь кабины не открывается. Затем при установке нового стекла они его разбили, попутно повредив ободок унитаза и фасады мебели в ванной. Стекло в итоге заменили и возместили ущерб — 10 тысяч рублей. Проблем с компенсацией не было, потому что организация хорошая и менеджеры заинтересованы дальше работать с дизайнером. В такие моменты мы стараемся не привлекать заказчика. Мне больно это видеть, а заказчику каково? Поэтому все решается мирно, но с моими нервами.

Был случай со столом. Он поступил на склад, и я попросила задержать его на неделю. Стол пролежал, его никто не открывал. В день, когда его должны были доставить, мне позвонили и сказали, что стол бракованный. Получается, мы потеряли неделю просто из-за того, что никто не осмотрел товар. Организация не захотела решать вопрос в нашу пользу, поэтому мы просто вернули деньги.

Самый большой финансовый провал

— У меня есть сайт по продаже мебели из Китая и России. Я выбрала для себя этих производителей, потому что мне нравится то, что они делают. Я сама сделала сайт, потратила деньги, купила красивый домен. Сейчас границы плохо работают, сроки поставок нестабильны, могут возникнуть проблемы с браком и возвратом товаров, поэтому проект заморожен. Хочется, чтобы он работал, но пока у меня нет сил на это. Тем не менее каждый год мне нужно платить за платформу и домен около восьми тысяч рублей. Отказаться от сайта я пока не могу, потому что он визуально красивый, он мне нравится, и мне хорошо становится, когда я просто на него смотрю. В следующий раз, когда буду платить за него, наверное, подумаю, надо ли мне это.

О переезде

— Я пока не достигла своего финансового потолка. Знаю, что могу заработать в Томске и в два, и в три раза больше. Вопрос в том, сколько ты будешь брать на себя и в какой формат в итоге уйдешь. Если ты дизайнер-фрилансер и ничего не отдаешь на аутсорсинг, то финансовый потолок наступит быстро, ведь в какой-то момент ты не сможешь расти и брать больше заказов, чем в состоянии сделать. К тому же обязательно нужны выходные. Если открыть дизайн-студию, чего я не хочу делать, и нанять дизайнеров, которые только окончили университет, можно хорошо зарабатывать. А если еще проводить обучающие курсы, которые обучают ничему, то будешь просто грести деньги лопатой.

Мне нравится, что с этой профессией я не привязана к месту и могу переехать в любой момент. Но сейчас в планах этого нет. Сейчас моя задача — сделать так, чтобы мне было финансово и морально комфортно в любом месте.

Авансовый кошелек — удобный способ оплатить имущественные налоги

В МИНУВШЕМ ГОДУ К ПРИВЫЧНЫМ СПОСОБАМ ОПЛАТЫ НАЛОГОВ ДОБАВИЛСЯ ЕЩЕ ОДИН — ЕДИНЫЙ НАЛОГОВЫЙ ПЛАТЕЖ (ЕНП), КОТОРЫЙ ПОЗВОЛЯЕТ **распределить налоговые платежи в течение всей кампании** И КОМФОРТНО УПЛАТИТЬ НАЛОГИ В УСТАНОВЛЕННЫЕ СРОКИ. КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ НОВЫМ СЕРВИСОМ, РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.



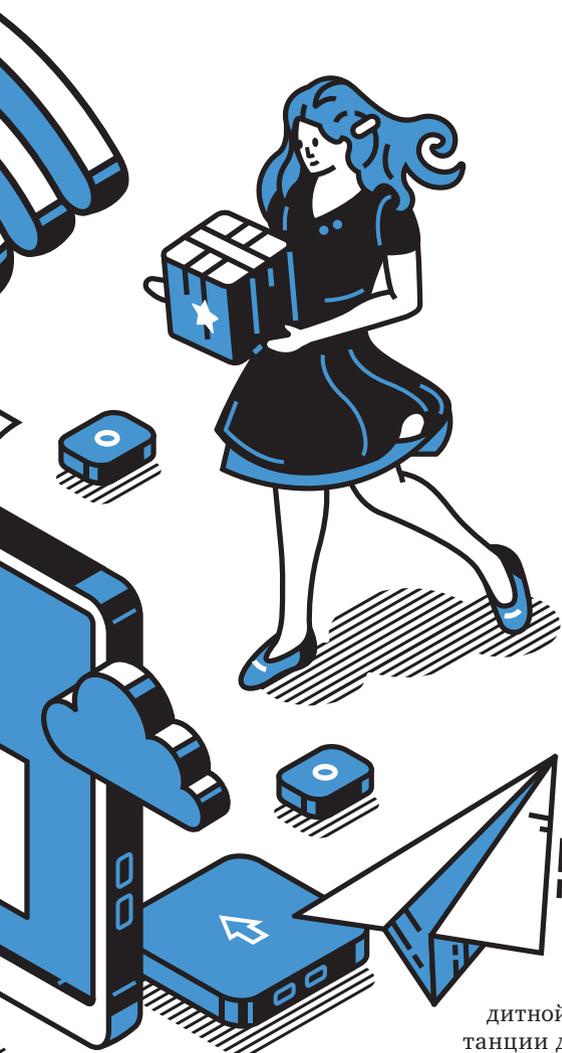
текст:
Маргарита
ЮЩЕНКО

В сентябре стартовала ежегодная кампания по уплате имущественных налогов физическими лицами. Пользователям Личного кабинета налогоплательщика на сайте ФНС уведомления направляются в электронном виде. Остальные собственники транспорта, земельных участков, квартир, дач, гаражей и иного имущества получают уведомления заказным письмом по почте. Срок уплаты имущественных налогов остался неизменным — 1 декабря.

Под Единым налоговым платежом понимаются средства, которые гражданин добровольно перечисляет в бюджет РФ с помощью одного платежного поручения. Эта сумма зачисляется на соответствующий счет Федерального казначейства для оплаты налогов. То есть ЕНП — это своеобразный авансовый кошелек налогоплательщи-

ка, куда он вносит деньги, чтобы затем они распределились на уплату имущественных налогов, НДФЛ и задолженности по ним. Удобен он тем, что сделать взнос можно в любое время в течение года, не дожидаясь получения сводного налогового уведомления и не переживая за своевременность оплаты по обязательствам перед бюджетом. Такой механизм позволяет частями откладывать деньги на уплату налогов. Количество пополнений кошелька, сумма и периодичность переводов не ограничены.

Когда наступит срок уплаты имущественных налогов, ФНС спишет начисленные суммы. Если средств в авансовом кошельке окажется недостаточно, разницу между суммой к уплате и суммой ЕНП нужно доплатить. Не стоит забывать, что прежде всего внесенные средства идут на погашение задолженности и пени по ней (если таковые имеются).



ДЕТАЛИ

Можно ли вернуть ЕНП?

Налогоплательщик имеет право на возврат ЕНП, но только той его части, по которой налоговый орган еще не принял решение. Возврат остатка производится ФНС по заявлению гражданина, решение принимается в течение десяти дней. Не позднее месяца после принятого решения деньги возвращаются налогоплательщику.

Возврата ЕНП может требовать только сам налогоплательщик. Даже если деньги за него внесены третьим лицом.

Как заплатить

Внести ЕНП можно несколькими способами. С учетом непростой эпидемиологической обстановки наиболее удобны дистанционные инструменты. Сделать платеж можно в личном кабинете на сайте ФНС. Пополнить авансовый кошелек сервис предложит сразу на главной странице. Интерактивные подсказки помогут внести средства удобным для пользователя способом: переводом с банковской карты, через сайт кредитной организации, с помощью квитанции для оплаты через банковский терминал или в любом отделении «Почты России».

Другой способ — сервис «Уплата налогов и пошлин» на сайте ФНС. В разделе «Физические лица» необходимо последовательно выбрать: «Уплата налогов, страховых взносов» — «Уплата за себя»/«Уплата за третье лицо» — «Уплата имущественных налогов и НДФЛ Единым налоговым платежом», затем заполнить реквизиты плательщика и сумму платежа. Сервис также предложит варианты оплаты: банковской картой, через сайт кредитной организации или с помощью квитанции.

Получателем налогов всегда выступает налоговая инспекция по месту жительства или пребывания налогоплательщика, а если таковые отсутствуют, то по месту нахождения его имущества. Реквизиты инспекции можно уточнить на сайте nalog.ru в разделе «Адреса и платежные реквизиты вашей инспекции» либо в своей инспекции.

При осуществлении нескольких переводов в течение года они вносятся по единым реквизитам. В результате ЕНП значительно сокращает время на оформление платежных документов и минимизирует ошибки при заполнении нескольких платежей.

Как происходит зачет платежа

Зачет платежа налоговые органы проводят самостоятельно, сначала направляя средства на погашение налоговой задолженности, если таковая имеется. Это происходит не позднее десяти дней со дня поступления платежа. О зачете суммы налоговая инспекция сообщит в течение пяти дней со дня его принятия.

Если сумма ЕНП меньше общей суммы задолженности, зачет осуществляется последовательно, начиная с недоимки меньшей суммы. При отсутствии недоимки по налогам зачет производится с задолженности по пеням с меньшей суммой, а если таковой нет, — с задолженности по процентам с меньшей суммой. Остаток средств после погашения недоимки сохранится в авансовом кошельке до наступления срока уплаты имущественных налогов.

Зачет суммы ЕНП в счет платежей по текущим налоговым начислениям осуществляется не позднее десяти дней со дня направления налогового уведомления. Если уведомление уже направлено, то в течение десяти дней со дня поступления ЕНП на счет плательщика. Зачет также проводится последовательно, начиная с меньшей суммы налога. О принятом решении инспекция проинформирует в пятидневный срок. Внести ЕНП может не только налогоплательщик, но и иное лицо за него.

КСТАТИ

С 2020 года с помощью ЕНП можно оплатить не только имущественные налоги (как это было раньше), но и налог на доходы физлиц (НДФЛ), если он был исчислен, но не удержан налоговым агентом. Эта сумма наряду с имущественными налогами отражается в сводном налоговом уведомлении.

Как убе банковс от моше

текст:
Юлия СОЛОВЕЙ

Чтобы «обработать» жертву по телефону и заставить ее добровольно расстаться с деньгами, мошенники идут на разные ухищрения. Вот кому бы сценарии для кино писать! Помимо фантазии, эти люди наделены еще и талантом психолога — знают, на что «подцепить» человека и на какие точки давить, чтобы добиться желаемого. Как действуют мошенники и что говорят? Рассмотрим для примера несколько схем обмана.

«Кто-то оформил на вас кредит»

Поступает звонок якобы от сотрудника банка, который сообщает: «Неизвестный человек оформил на вас кредит — 100 тысяч. Но мы поможем вам его аннулировать прямо сейчас, если вы сделаете все по нашей инструкции». Инструкция такая: войти в мобильное приложение банка и оформить кредит на те же 100 тысяч рублей. Потом нужно пойти к банкомату, снять деньги и тут же (снова через банкомат) перевести их по номеру телефона — «на банковскую ячейку». Банк возьмет эти деньги и погасит кредит — обещают мошенники доверчивой жертве.

Тут бы человеку подумать: «Ага, если кто-то уже оформил на меня кредит, получается, банк выдал ему деньги. А теперь предлагает взять второй для погашения первого — зачем? Где логика? В конечном итоге я все равно буду должен банку эти 100 тысяч и проценты!» Но подвох можно выявить, если взять паузу и подумать. Однако под воздействием страха и стресса человек не в состоянии мыслить критически. За что и поплатится позже, когда позвонит уже настоящий сотрудник банка и сообщит о непогашенной задолженности по кредиту. Да, тому самому, который человек сам же и оформил, выполняя инструкции мошенника, диктуемые по телефону.

МОШЕННИЧЕСТВО СЕГОДНЯ ОСТАЕТСЯ АКТУАЛЬНОЙ ПРОБЛЕМОЙ ДЛЯ КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА. ТОЛЬКО ГРАЖДАНАМ РАССКАЗАЛИ ОБ ОДНОЙ СХЕМЕ И НАУЧИЛИ ЕЙ ПРОТИВОСТОЯТЬ, КАК ПРЕСТУПНИКИ УЖЕ ПРИДУМАЛИ ДРУГУЮ, ВТОРУЮ, ТРЕТЬЮ... НА ЧТО ПОПАДАЮТСЯ ЛЮДИ И ЕСТЬ ЛИ **универсальный способ защитить свою банковскую карту** ОТ ПОСЯГАТЕЛЬСТВ ИЗВОРОТЛИВЫХ ЗЛОУМЫШЛЕННИКОВ?



речь свою жкую карту ННИКОВ

«С вашей карты прямо сейчас незаконно списывают деньги»

Звонящий злоумышленник представляет себя сотрудником банка и с тревогой говорит: «Мы обнаружили, что мошенники пытаются списать деньги с вашей карты!» При этом лжесотрудник банка может быть очень убедительным: назовет ваши паспортные данные, последние цифры номера банковской карты. А затем будет нагонять ужас и торопить: «Вам срочно нужно пойти к банкомату и выполнить действия, которые я продиктую. Иначе мы не успеем спасти ваши деньги, все подчистую украдут!» Для «спасения» денег жертву просят перевести их на указанный «резервный» счет, с которого потом, как обещает злоумышленник, человек сможет спокойно снять «спасенные» кровные. Если он поддастся на провокацию (а такие люди, к сожалению, есть), то пулей полетит к ближайшему банкомату и переведет деньги. А если подумает, сразу поймет: настоящий банк просто заблокирует карту и не станет заниматься перекидыванием денег на какие-то счета.

«Срочно обезопасьте личный кабинет»

Звонит якобы сотрудник банка с сообщением о том, что с банковской карты клиента некто пытается украсть деньги. «Но есть способ предотвратить кражу, — сообщает мошенник. — Вам нужно обезопасить личный кабинет на сайте банка, продиктуйте мне номер вашей банковской карты, чтобы мы могли идентифицировать вас как клиента». Чтобы человек не сомневался, его успокаивают: мол, не бойтесь, мы не мошенники, можете даже проверить — номер, с которого мы вам звоним, действительно принадлежит банку.

Для проверки человеку предлагают набрать в поисковике определенные слова. Жертва набирает, переходит по ссылке, которую выдал поисковик, и оказывается на сайте-клоне банка. Ну а там, конечно, тот самый телефон значится как официальный номер службы безопасности. Успокоенная жертва без опасений называет номер карты мошеннику и потом по его просьбе сообщает коды, пришедшие в СМС. А следом приходит сообщение о списании средств с карты. Мошенник заверяет: «Мы просто перевели ваши деньги на безопасный счет, они вернуться к вам... потом». Нужно ли объяснять, что это «потом» не наступит никогда?

Сценариев обмана очень много — мошенники весьма изобретательны. Но все схемы, как видно из примеров, объединяет одно: злоумышленники пытаются усыпить бдительность жертвы, оперируя личными данными человека, и используют психологическое давление. Они сообщают человеку об угрозе, которая нависла над его деньгами, заставляют запаниковать. Затем начинают давить, торопить, пугать: «счет идет на секунды...», «если вы не назовете код из СМС, мы не сможем спасти ваши деньги...» — подобные фразы не дают жертве возможности опомниться и подумать.

Как противостоять мошенникам? Верный способ всего один — вообще не разговаривать с ними и тем более не выполнять никаких инструкций. Кто бы ни звонил и что бы ни говорил. Просто положите трубку и сразу же сами позвоните в свой банк по официальному номеру — он есть на оборотной стороне вашей банковской карточки. Сообщите оператору о подозрительном звонке. Банк проверит, все ли в порядке с вашей картой. Это не займет много времени и позволит вам сохранить ваши деньги.

ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ

Как понять, что вам позвонил не настоящий сотрудник банка, а мошенник?

- 1 Если по телефону вас просят сообщить реквизиты банковской карты или совершить какие-то операции с ней или счетом (через банкомат или мобильное приложение), вам позвонил мошенник, а не сотрудник банка. Настоящие сотрудники банка никогда не попросят об этом.
- 2 Если под каким-то предлогом вас просят назвать код из СМС-сообщения, вы столкнулись с мошенничеством. Банки никогда не спрашивают у клиентов коды и всегда в сообщениях пишут о том, что передавать их никому нельзя.
- 3 Если под предлогом защиты личного кабинета на сайте банка вас просят перейти по ссылке и авторизоваться. Скорее всего, вы попадете на сайт-клон. Визуально он может быть один в один похож на настоящий сайт банка. Введя данные, вы просто «сдадите» их мошенникам.
- 4 Если вас пугают сообщениями о том, что кто-то оформил на вас кредит, и предлагают выполнить ряд действий, которые якобы аннулируют этот кредит или позволяют не платить проценты по нему.

Деньги — это побочный продукт творчества

Роман Ланкин



Один из самых известных всей России томичей музыкант Роман Ланкин о том, как выращивал дома цыплят, о дискомфорте на первых заработках в обувном кооперативе, о монетизации таланта, о самой лучшей гитаре и о том, почему обладать большими деньгами — это огромная забота, а авторская песня не лучший способ разбогатеть.

— Ваша семья по советским меркам была обеспеченной?

— Трудно сказать... Наверное, да. По сути, наша семья входила в советский средний класс. Однако нужно хорошо понимать, что он из себя представлял. Вот, например, мой отец преподавал право в университете, а мать работала юрисконсультom в Управлении нефтепроводов Центральной Сибири. Казалось бы, типичная советская интеллигенция. Однако когда в ТГУ заканчивался учебный год, отец набирал бригаду и уезжал на калым: работал каменщиком, маляром, строителем в отда-

ленных селах Томской области. Домой возвращался уже ближе к осени. Заработанные отцом деньги помогли нам жить до следующего лета.

Помню и времена, когда в магазинах было пусто и мы в трехкомнатной квартире с начала весны выращивали цыплят, утят и поросят. В мае бабушка уезжала с ними в деревню, где у нас был свой небольшой дом и приусадебное хозяйство. Там живность росла до осени, набирала вес, а к ноябрьским праздникам у нас на столе появлялось мясное. Наверное, как и у всех, у нас были как сытые годы, так и трудные времена. Но, слава богу, я не



запомнил каких-то особых житейских или материальных проблем.

— У вас были устойчивые атрибуты достатка советской семьи: автомобиль, дача, цветной телевизор, большой холодильник, импортный мебельный гарнитур?

— Не сразу. Машина появилась у родителей очень поздно, в 1996 году, то есть уже не в советское время. Отцу тогда было ближе к шестидесяти, и мы купили «жигули»-четверку, чтобы выезжать на дачу. До этого шестнадцать лет пользовались рей-

совыми автобусами... Очень долго не могли себе позволить и стиральную машину-автомат. В 1987 году родилась сестра, и я хорошо помню, как стирал пеленки вручную: никаких памперсов тогда еще и в помине не было.

Главным мебельным приобретением советского времени в нашей семье был гэдээровский гарнитур — стенка, стол, стулья и мягкая мебель. Многие служат нам до сих пор. К примеру, в моей студии сохранился стул с красной обивкой — как раз из того гарнитура... Помню, как покупали большой цветной телевизор. У друзей семьи, моих од-

ДОСЬЕ

Роман Ланкин

Родился в Новосибирске в 1974 году. Закончил юрфак ТГУ. Лауреат Второго канала Грушинского фестиваля (2002), Грушинского фестиваля (2004), обладатель Гран-при международного фестиваля «Петербургский аккорд» (2010). Ис-

полняет современную и классическую авторскую песню, англоязычные джазовые композиции, бразильскую bossa nova. Отличительные черты его творчества — необычные трактовки традиционных произведений, синтез разных жанров, высочайшая исполнительская культура. Автор десятка сольных программ. Широко востребован в России и за рубежом. Постоянный участник гала-концерта «День Визбора», в июне вновь украсил эту концертную программу.



ноклассников были в основном черно-белые. Помню, как мы его настраивали, его запах, в детстве вообще многое воспринимаешь через запахи...

— В семье вас учили бережному отношению к деньгам, вещам? Как именно?

— В моих условиях трудно было проявлять расточительность. (Улыбается.) Поскольку я существовал за счет родителей и довольно скромно, у меня, наверное, и не было такой необходимости — учиться экономить деньги. Мне их всегда выдавали строго столько, сколько требовалось.

На первый заработок поехал в Крым

— В каком возрасте вы заработали свои первые деньги? Помните ли, на что их потратили?

— Первый заработок у меня случился довольно рано. Когда я окончил 8-й класс, отец договорился со своим приятелем и тот привел меня подрабатывать в один из первых томских кооперативов, армянский. Я был там единственным не армянин. (Улыбается.) В кооперативе изготавливали летнюю женскую обувь. Она состояла из матерчатой верхней части и пластиковой подошвы — их-то мне и надо было склеивать. Мой наставник не очень хорошо говорил по-русски. На все мои вопросы он отвечал одинаково: «Смотри! Выдишь?» — и соединял склеиваемые поверхности. Вот такой незатейливый мастер-класс я получал. Кое-как отработал месяц, получил какие-то деньги и понял, что заниматься обувью больше не хочу.

— А что вам так не понравилось?

— Было тесное помещение, но главное — однообразие работы. Душа к такому у меня никогда не лежала. Подработка в кооперативе была, как мне думается, скорее воспитательной мерой. Родители хотели, чтобы я узнал, как зарабатываются деньги. И я отнесся к этому так: «Нужно? Хорошо, схожу поработаю». Но в этой работе было много дискомфорта: я трудился в чужой среде — возрастной, этнической, языковой.

— А как еще зарабатывали до первых адвокатских гонораров? Вряд ли вы ездили с отцом по селам...

— С отцом работать не пришлось, это правда — в ту пору, когда он калымил, я был еще совсем ребенком. Но в том же 88-м году я — уже не один, а с товарищем — подрабатывал грузчиком на торговой базе. Добрые завскладами не отправляли нас, 14-летних подростков, разгружать вагоны с мешками муки, сахара и другими тяжестями — мы грузили все остальное: бакалею, ящики с овощами. Платили сразу. Через месяц у меня уже была первая сотня «тугриков». У товарища примерно столько же. И мы решили... махнуть в Крым! Родители ехать с нами отказались — ввиду финансовых трудностей. И вот два восьмиклассника сели в поезд и отправились в путешествие одни, без взрос-

лых. По сути, мы попросту сбежали из дома. Разумеется, Крым стал для нас сплошным незабываемым приключением — и грустным, и веселым, но это требует отдельного рассказа, а то и повести.

Когда мы вернулись домой, наши родители отреагировали очень адекватно — отправили заниматься в детско-юношеский туристический клуб. И знаете, нам понравилось. А в старших классах мы начали ходить в горы. Летом 1990 года я поехал в альпинистский лагерь под Душанбе, где получил третий разряд по альпинизму. Потом наступили девяностые, и для того чтобы ходить в горы, вдруг потребовалось много денег — билеты очень подорожали. И я вместе с многими своими товарищами стал часть лета работать промышленным альпинистом, чтобы другую часть посвятить горам. Мы висели на веревках, красили трубы, заделывали швы в панельных домах. Получали хорошие деньги. Работали не только в Томске, но и на севере — в Нижневартовске, Сургуте, Стрежевом. Однажды, будучи в Нижневартовске, я получил первый аванс, собрался и поехал на Грушинский фестиваль. Это событие значительно изменило мою жизнь.

— А первый заработок с гитарой в руках когда у вас случился?

— Давно. Сначала я участвовал в местных фестивалях в ДК и на открытом воздухе, затем меня стали приглашать на крупные фестивали, затем — с оплатой проезда. Платить гонорары стали значительно позднее. Наверное, это произошло к началу 2000-х.

Но цели зарабатывать авторской песней у меня тогда не было. В девяностые я учился — сперва в политехе, потом перевелся на юрфак ТГУ. В 1998 году получил диплом и сразу начал работать по специальности. Поэтому музыку как способ заработка я не рассматривал. Я занимался юридической карьерой: работал адвокатом, вел дела и получал неплохие деньги. Но в какие-то моменты, когда передо мной вставал вопрос: взяться за новую адвокатскую работу или выступить на фестивале или концерте, я выбирал музыку. И траектория жизни стала меняться, очень плавно, потихонечку. Знаете, это как корабль поворачивает — сначала практически незаметно... И вдруг однажды я понял: мне больше не нужно работать юристом. Оказалось гораздо интереснее заниматься музыкой и песней.

Творчество не лучший способ обогащения

— Насколько сегодня выгодна сценическая деятельность?

— Трудно сказать... Наверное, все зависит от того, кто на сцене... Авторская песня позволяет мне скромно жить. Я по-прежнему не нуждаюсь, но, может быть, дело в том, что и запросы у меня по-прежнему не очень большие. Думаю, что если кто-то хочет разбогатеть, то авторская песня не лучший

Музыку как способ заработка я не рассматривал. Занимался юридической карьерой: работал адвокатом, вел дела и получал неплохие деньги.

способ добиться этого. Пожалуй, то же самое можно сказать про любое творчество. Статистика такая: успешным в творчестве становится один из тысячи. Остальные живут очень непростой жизнью. И неважно при этом, в какой ты стране — в США, Германии, Италии, Франции или России.

Успех часто связан с удачей. Разумеется, способности, творческий потенциал тоже имеют большое значение, но не всегда именно они определяют, сколько ты будешь зарабатывать. Знаю прекраснейших музыкантов, которые перебиваются с хлеба на воду. Мне также хорошо известны и менее талантливые люди, которые достаточно успешны.

— Вас не посещала мысль заработать концертами на пентхаус в томской новостройке?

— Как я уже говорил, авторская песня, как и творчество в целом, это совсем про другое. Деньги являются побочным продуктом творчества. Если вы рассуждаете иначе, вы неизбежно скатываетесь в попсу, к желанию понравиться, которое стоит выше всего остального — любви к музыке, поэзии. Мне повсчастливилось пять песни, которые мне самому очень нравятся, которые считаю талантливыми, а некоторые из них — даже гениальными. И эти песни находят определенное созвучие с людьми, подходящими на мои концерты. И это большое счастье, поверьте.

— В вопросе монетизации способностей есть тонкая грань между конвейером и трудолюбием. Одно дело, когда у артиста один концерт в неделю. И совсем другой доход имеет тот, кто пашет на износ, давая по сотне концертов в месяц.

— А разве конвейер исключает трудолюбие?

— Если человек взял в руки гитару, он трудолюбив по умолчанию!

— Уточню свой вопрос: выступающие 5 и 25 раз в месяц одинаково трудолюбивы?

— Во всяком случае, один из них хочет получить в пять раз больше денег!

— Разве? Возможно, играя раз в неделю, ты зарабатываешь больше, чем кто-то за месяц непрерывных концертов...

— Мне кажется, избыток выступлений выхолащивает артиста. Вот лично вас привлекает тур с большим числом концертов?

— Есть разные концертные стратегии. Кто-то дает вообще один концерт в месяц. К примеру, Михаил Щербаков, которого я безгранично уважаю. Он регулярно собирает большой зал «Гнезда глухаря» на Цветном бульваре в Москве, зарабатывая приличную, но не космическую сумму. По всей видимости, ему этого вполне хватает на жизнь. А есть не менее уважаемый Олег Григорьевич Митяев, у которого может быть и десять концертов подряд. При этом у него довольно серьезный гонорар и своя система концертных директоров по регионам.

— А вам какая из этих стратегий ближе?

— В последнее время у меня достаточно концертов, хотя я почти не отказываюсь от предложений выступить — на определенных условиях, разумеется. А сколько именно концертов наберется в конкретный месяц — это уж как карта ляжет. Если приглашают на гастроли далеко, скажем, в США, то и я, и все мои коллеги стараемся вместить в эту поездку максимальное число выступлений. И понятно, почему: каждый концерт — это возможность заработать. А уже после тура можно и отдохнуть. Видите ли, тут нет какого-то жесткого правила — где и сколько выступать...

Большие деньги — это ответственность

— Где и как предпочитаете хранить заработанное?

— Точно знаю: обладание большими деньгами — это большая забота. Когда у тебя много денег, ты боишься их потерять. Поэтому начинаешь думать, куда бы их вложить. А чтобы знать это наверняка, финансами нужно заниматься профессионально. При этом тебе очень многие скажут: «Я профессионал, доверь свои деньги мне — и все будет хорошо, вот увидишь!» И, как правило, подобные ситуации заканчиваются весьма плачевно.

Возможность не думать о сохранении своих денег — это воистину божий дар. Мне хватает денег, чтобы поддерживать себя и своих близких. Упав на меня сейчас с неба 50 миллионов рублей — тут же окажусь в сложнейшем положении. Ведь надо будет изо всех сил стараться эти деньги приумножить или хотя бы просто сохранить. Всем, перед кем подобная задача стоит, желаю успеха.

Мне хватает денег, чтобы поддержать себя и своих близких. Упав на меня сейчас с неба 50 миллионов рублей — тут же окажусь в сложнейшем положении.

— Для вас важно иметь дорогой инструмент?

— Для меня важна не цена гитары. Важно иметь хороший инструмент с приличным звучанием. Слава богу, у меня таких несколько. Они недешевые, это правда. Первую гитару Yamaha я купил за 300 долларов. Хороший инструмент. Потом была Takamine, которую покупал в Новосибирске. Это был самый дорогой инструмент в музыкальном магазине. Но я был так счастлив, что нашел то, что давно искал...

— А уж как были счастливы продавцы!

— Они были на седьмом небе. Сказали: «Наконец-то ее купили, а то столько времени стоит — никто не берет». Инструмент действительно был покрыт пылью. Оказалось, прекрасная гитара, верой и правдой прослужила мне 13 лет и до сих пор служит. Пережила небольшой ремонт, но звучит по-прежнему хорошо. Третью гитару — фирмы «Кордоба» — я купил за тысячу долларов в США на Манхэттене. Активно ею пользуюсь. Сейчас она стоит дороже, так как была полностью пересобрана — чтобы звучала так, как я хочу.

— На днях друг-гитарист показал инструмент за полмиллиона рублей. Сказал со слезами на глазах:

«Прекрасная гитара, но я никогда не смогу ее купить...» А какой для вас потолок цены инструмента?

— Те гитары, что мне нравятся, я могу купить. Другое дело, что после определенной суммы разница между гитарами становится очень несущественной, лично для меня. Мне повезло: я не встречал гитару, которую очень хотел бы купить, но не мог из-за высокой цены.

Когда начинающие музыканты спрашивают, какой инструмент им приобрести, я всегда говорю одно и то же: «Очень важно, чтобы вам хотелось подойти к этому инструменту». Мне в первых классах музыкальной школы очень не повезло — никто из членов моей семьи не знал, что такое нормальная гитара. И мне за 12 рублей купили инструмент с рук. Дешевая была гитара: струны от грифа отходили на сантиметр! Играть на ней было сущим мучением. Возможно, именно с этим связаны мои первые неудачи. Я очень плохо учился в музыкальной школе. Мне не нравилось ходить на специальность. А потом родители по случаю купили — уже за 70 рублей — эстрадную болгарскую гитару «Зорница» с двумя отверстиями. На ней было гораздо легче и приятнее играть. И — о, чудо! — дела в школе сразу пошли на лад.

А что касается бесконечных сравнений... Нет инструмента, который звучал бы лучше всех, а есть инструмент, который хочется взять в руки и играть на нем долго-долго.

— Для некоторых шопинг — верное и простое средство снять стресс. А как справляетесь со стрессом вы?

— Всё гораздо сложнее. Это в детстве ты счастлив, когда тебе купили железную дорогу или даже просто мороженое в кафе. Ребенка действительно довольно легко обрадовать. А сейчас я понимаю, что материальные приобретения не приносят особой радости. Новые покупки — это всегда новые заботы. Вот весной мне понадобились ботинки. Пошел в магазин, купил три пары обуви — для спорта, отдыха и чтобы просто ходить. Могу ли сказать, что стал счастливым? Нет. И слава богу. Иначе вы бы подумали: «Боже, если он счастлив из-за новых ботинок, то как же плохо он жил до этого». (Улыбается.)

— В общем, вы опять порадовали продавцов!

— Ну и себя тоже, конечно. Решил проблему обуви на лето.

— Что предпочитаете — наличные или безнал?

— Сейчас это уже не имеет особого значения. Конечно, современные способы безналичной оплаты весьма удобны. Мне очень нравится, что сегодня я спокойно могу выйти за покупками с телефоном. Хотя во всем есть свои плюсы и минусы, наверное.



— **Безналично люди тратят больше денег, поскольку расстаются не с реальными купюрами...**

— Всегда требуется осторожность, ясное дело. Но есть и другие неприятности, связанные с банковской карточкой. К примеру, ваш счет может вдруг оказаться замороженным. Был случай, когда по незаконному заочному решению суда, вынесенному без моего участия, с моей карты начали списывать деньги. Я решил проблему, конечно же, и довольно быстро. Но вот простой человек, не умеющий применять законы на практике, столкнулся бы с большими трудностями.

— **Приходилось ли вам петь вне сцены — в электричках, подземных переходах?**

— Слава богу, нет. Надеюсь, что и не придется.

— **Бойтесь понижения статуса?**

— Дело не в статусе, а в том, что хочется петь для людей, которые хотят тебя слышать. Для музыканта крайне важно быть услышанным. А пассажиры электричек хотят просто доехать до нужной станции. Выступление вне сцены — это определенное называние себя публике. Как мне ка-

жется, творческому человеку не стоит этого делать ни при каких обстоятельствах. Только в крайнем случае — когда костлявая рука голода будет пытаться схватить тебя за горло... *(Улыбается.)*

— **Как вы сегодня определяете свое отношение к деньгам?**

— Деньги — необходимый для жизни инструмент и побочный продукт творческих решений.

— **Планируете в ближайшее время новый альбом?**

— Да. Скорее всего, в следующем году, если реально смотреть на вещи. Потому что часть альбома намерен записать в домашней студии и потом отдать это на сведение. Но студию еще предстоит создать, чем я и занимаюсь.

— **Это большие вложения...**

— Да, это так. Но, думаю, потяну — расходы все же не такие огромные.

— **Какой тираж замышляете?**

Будете выкладывать новые песни в Сеть?

— Еще толком ничего не решил, рано об этом думать. Но очевидно, что способы распространения музыки сейчас

очень быстро меняются. Некоторые мои коллеги выкладывают альбомы в интернет, где их можно скачать за деньги, и при этом продолжают выдавать диски на концертах. Наверное, это и есть оптимальный вариант.

— **Чему посвятите ваш новый альбом?**

— Возможно, это будет простая фиксация очередного пройденного отрезка творческого пути. Что-то из классической авторской песни, что-то из современной.

— **Сольный концерт Ланкина**

— **это час дорогого эфирного времени. Непонятно, кто бы мог его оплатить. Но можно вставить ваш музыкальный номер в любой концерт, он украсит даже телевикторину «Что? Где? Когда?!»!**

— Вы можете написать в Останкино, я не возражаю. *(Улыбается.)*

— **К слову, не думаете переехать из Томска в Москву?**

— Я уже почти переехал. Дело в том, что столица, к моему сожалению, единственное место в нашей стране, где можно зарабатывать авторской песней.

Финансовая подушка с нуля: как можно быстро накопить

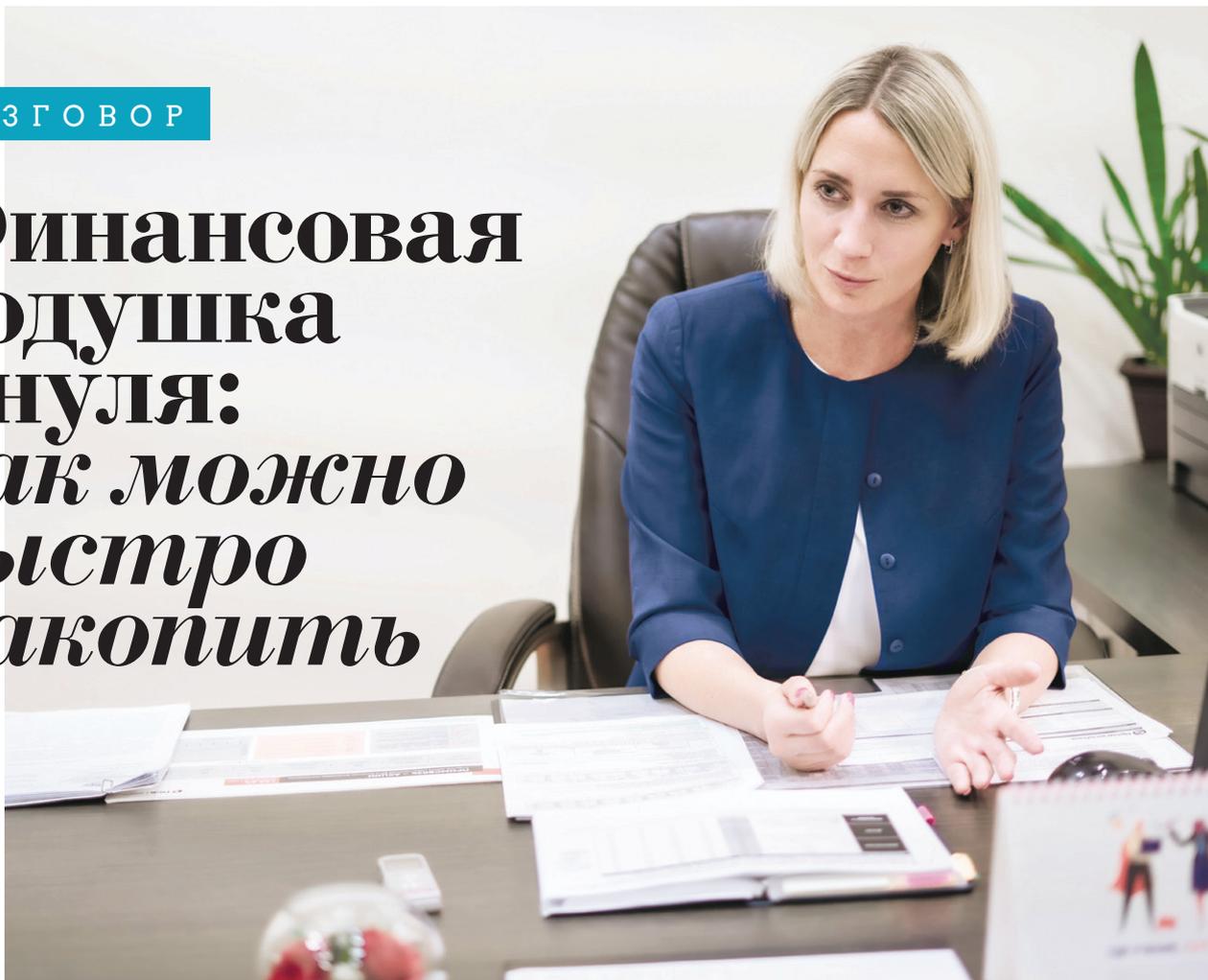


ФОТО: НАТАЛЬЯ БАРОВА

СЕГОДНЯ ЕСТЬ МАССА СПОСОБОВ НЕ ТОЛЬКО СОХРАНЯТЬ НАКОПЛЕНИЯ, НО И ПРИУМНОЖАТЬ ИХ. КАК НАЧАТЬ ФОРМИРОВАТЬ ФИНАНСОВУЮ ПОДУШКУ БЕЗОПАСНОСТИ И **какие инструменты выбрать**, ЖУРНАЛУ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» РАССКАЗАЛА ЗАМЕСТИТЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО РАЗВИТИЮ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА ТОМСКОГО ОФИСА ПСБ ЕЛЕНА КОНОВАЛЕНКО.

текст:
Лиза
ПОТОМСКАЯ

Как показали опросы, лишь у 26 % респондентов к началу пандемии коронавируса была припасена достаточная финансовая подушка безопасности. Почти половина россиян (45 %) по тем или иным причинам оказалась без сбережений, а еще 29 % имели небольшие денежные запасы, которые, однако, быстро закончились.

«Но ситуация постепенно меняется: количество открываемых накопительных счетов и вкладов у нас постоянно растет», — говорит Елена Коноваленко.

Накопительный счет как альтернатива депозиту

На фоне снижающихся ставок по депозитам все чаще население отдает предпочтение накопительным счетам. Оба инструмента нацелены на получение дохода, и деньги в обоих случаях застрахованы Агентством по страхованию вкладов в пределах 1,4 миллиона рублей. Сегодня накопительный счет — это более доходный и мобильный инструмент, позволяющий в любой момент воспользоваться деньгами. С его помощью легко создать финансовую подушку безопасности на кратковременный период, в то время как вклады рассчитаны на более долгосрочную перспективу.

«Еще один плюс накопительных счетов — это отсутствие минимальных сумм для открытия. То есть начать копить можно буквально с одного рубля на счете», — поясняет эксперт.

К таким относится накопительный счет «Акцент на процент» в ПСБ. По нему доход будет начисляться исходя из ежедневного остатка на счете, а фиксированный процент можно увеличить за счет трат по банковским картам ПСБ: больше

трат — выше процент. Этот накопительный счет идеально подходит для сторонников безличных платежей. Также он хорош для приумножения средств, запланированных на текущие расходы.

Например, клиент получил зарплату первого числа, а следующий платеж по кредиту у него 25-го. В этом случае выгоднее положить деньги на погашение кредита на 24 дня на накопительный счет и получать проценты.

Если же клиент не готов регулировать размер дохода тратами по картам и не планирует в течение месяца снимать деньги, то ему лучше использовать накопительный счет «Про запас». Он отличается не только фиксированным приличным доходом, но и приветственной повышенной ставкой в течение первых двух месяцев.

Кешбэк в копилку

Рассуждая о причинах отсутствия финансовой подушки безопасности, томичи обычно говорят о дефиците средств.

«Кешбэк — первый шаг к формированию финансовой подушки. У нас принято воспринимать эти деньги как приятный бонус и тут же пускать их в оборот, я же предлагаю пересмотреть к ним отношение и переводить их на накопительный счет», — советует Елена.

Например, клиенты ПСБ могут пользоваться картами банка и получать баллы, которые ежемесячно можно конвертировать в рубли по курсу 1 балл = 1 рубль. Так, не прилагая усилий, можно дополнительно «заработать» до 36 тысяч рублей в год.

Если следовать совету эксперта и ежемесячно переводить эти деньги на накопительный счет «Акцент на процент», то к концу первого года финансовая подушка составит около 37 тысяч рублей. К концу второго года накопится почти 76 тысяч рублей, через 3 года — 117 тысяч рублей, а через пять лет — почти 205 тысяч рублей*. И заметьте: эта сумма сформируется без привлечения собственных средств, исключительно за счет кешбэка и процента на остаток по накопительному счету.

Депозиты остаются

Хотя накопительные счета сегодня обогнали депозиты по популярности, последние остаются актуальным инструментом для получения дохода. Эксперты прогнозируют, что снижение ставок не заставит клиентов отказаться от этого инструмента совсем. Скорее, его будут дополнять другими финансовыми продуктами.

«Преимущество депозита — фиксированная ставка и консервация накоплений на весь срок договора. Рачительным кли-

ентам я рекомендую обязательно открывать вклад, следуя одному из двух сценариев. Сценарий первый: вклад без расходно-приходных операций позволит разместить стратегический денежный резерв с максимальной выгодой на продолжительное время. Сценарий второй: вклад с приходными операциями позволит зафиксировать ставку и станет запасной площадкой в случае, если ставки по накопительным счетам потеряют свою привлекательность», — поясняет Елена Коноваленко.

Потратил — накопил

«Копить не так просто, поэтому банк предлагает накопительные сервисы, которые помогут решить эту проблему. У нас есть два популярных правила накопления: «Купил — накопил» и «Пополнил — накопил». Оба подключаются через дистанционные каналы, работают как для депозитов, так и для накопительных счетов», — продолжает эксперт.

Правило «Купил — накопил» предполагает, что с каждой покупки на накопительный счет или вклад «капает» сумма (или процент от нее), которую клиент выбрал сам. В рамках правила «Пополнил — накопил» с каждого пополнения карты часть средств — процент или конкретная сумма — «падает» на накопительный счет или депозит. То есть формирование финансовой подушки происходит без личного участия. На сегодняшний день более 40 % клиентов ПСБ копят при помощи этих сервисов.

Равнение на пенсионеров

Не секрет, что многие пенсионеры систематически откладывают деньги независимо от размера пенсионных выплат. Банки ценят таких клиентов и рекомендуют молодежи брать у старшего поколения уроки бережливости.

«Наша пенсионная карта пользуется повышенным спросом у представителей старшего поколения. Пенсионеры привыкли бережно относиться к деньгам, поэтому выбирают карты, по которым можно получить дополнительный доход. Наша карта предусматривает двойную выгоду: ежемесячно начисляется хороший процент на остаток средств свыше 3 000 рублей по карте, а также ежемесячный кешбэк за покупки в аптеках и на АЗС», — говорит эксперт.

Оформить пенсионную карту можно в офисе банка, взяв с собой пенсионное удостоверение. Никаких затрат по открытию карты и ее обслуживанию не предусмотрено. Посещение Пенсионного фонда также не обязательно — банк самостоятельно уведомит ПФР, и следующую пенсию клиент получит на карту ПСБ.

СОВЕТЫ

Как начать копить

По словам Елены Коноваленко, никогда не поздно начать откладывать и создавать личный финансовый запас. Анализ трат по картам клиентов ПСБ показал, что многие заметно сократили расходы в кафе и ресторанах, практически не тратили деньги на развлечения в период самоизоляции. Именно эти сэкономленные средства эксперт предлагает перевести на накопительный счет в качестве первого взноса в резерв.

«По итогам первого полугодия на счетах клиентов осталось достаточно много свободных средств, мы связываем это с сокращением трат в связи с пандемией. Эти деньги я рекомендую законсервировать и начать формировать подушку безопасности. В дальнейшем можно пополнять этот запас за счет кешбэка, но в идеале к нему надо добавлять небольшую сумму с дохода или расхода. Как показывает практика, сумма в 3-5 тысяч рублей не делает погоду нашему бюджету. По сути, вы просто сократите бесполезные траты, которые раньше даже не замечали», — резюмирует Елена Коноваленко.

** Расчет является примерным для данной публикации, не носит характера публичной оферты.*

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ.
ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК».
ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ
БАНКА РОССИИ № 3251.

Прямо по «коридору» и на ставку

ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ НОВЫХ ПРАВИЛ РАСЧЕТА СТОИМОСТИ ОСАГО

текст:
Екатерина
ВИНОГРАДОВА

В РОССИИ С 5 СЕНТЯБРЯ ВСТУПИЛО В СИЛУ УКАЗАНИЕ ЦЕНТРОБАНКА, КОТОРОЕ РАСШИРЯЕТ ТАРИФНЫЙ КОРИДОР ОСАГО НА 10 % И ПОЗВОЛЯЕТ СТРАХОВЩИКАМ ПОДБИРАТЬ ВОДИТЕЛЯМ БОЛЕЕ ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЙ ТАРИФ. РЕГУЛЯТОР ХОТЕЛ **привязать стоимость страховых полисов к манере езды автомобилистов**. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ СОМНЕВАЮТСЯ, ЧТО ЭТА МЕРА СДЕЛАЕТ ВОДИТЕЛЕЙ ДИСЦИПЛИНИРОВАННЕЕ.

Битва за добросовестного водителя

Реформа автогражданки началась в 2019 году, когда тарифный коридор расширили на 20 % в обе стороны, что должно было вывести отрасль из убыточности. Эксперты начали фиксировать рост конкуренции между страховщиками, от чего водители только выигрывали. Однако реформу решили продолжить, дополнительно расширив тарифный коридор и позволив страховым компаниям учитывать личные факторы для каждого водителя. В первую очередь — поведение на до-



КРАТКО

Основные изменения

- Расширение тарифного коридора на 10 % вверх и вниз. Теперь он составляет 2 471 – 5 426 рублей.
- Страховая компания может самостоятельно определять коэффициенты, добавляемые к базовой ставке.
- Водители, нарушающие правила дорожного движения, будут платить за страховку больше, чем аккуратные автолюбители.
- Территориальный коэффициент в Томской области снизится на 3,75 %. Теперь он составит 1,54 для Томска, 1,18 для Северска и 0,91 — для остальных населенных пунктов области.

рогах. Для тех, кто чаще не соблюдал ПДД и попал в аварии, страховые тарифы будут выше, а прилежным водителям тарифное предложение обещают сделать выгоднее.

— Серьезные изменения произойдут внутри самой финансовой системы расчета ОСАГО. Каждый будет платить за себя. Тот, кто нарушает ПДД, платит больше, кто не нарушает — меньше. Будет естественная рыночная конкуренция между страховыми компаниями за добросовестного клиента, — говорит председатель Сибирской межрегиональной ассоциации страховщиков Василий Зуев.

Во втором круге внимания страховщиков окажутся параметры авто. Всего факторов может быть сколько угодно. Все они должны быть размещены на сайте страховой компании в калькуляторе ОСАГО. Свободный выбор критериев позволит страховщикам быть более финансово устойчивыми, добавил Зуев.

К индивидуализации тарифов ОСАГО добавился расширенный тарифный коридор полиса — на 10 % вверх и вниз. Для физлиц и легковых автомобилей он находится в диапазоне 2 471– 5 426 рублей. Раньше этот коридор составлял 2 746 – 4 942

ЦИФРА

142 ТЫС.

полисов ОСАГО приобрели жители региона в первом полугодии 2020 года. При этом каждый второй полис был оформлен онлайн. Средняя стоимость страховки составила 5 тысяч рублей.

По данным регулятора.

рубля. В пределах этого коридора страховщик определяет базовую ставку тарифа для клиента, применяет к нему коэффициенты и получает конечную сумму предложения. За расчетом тарифов будет следить ЦБ.

— Какие факторы учитывать при определении тарифа, будет решать сам страховщик на основании аналитики и статистики. Запрещено использовать дискриминационные факторы, которые четко определил закон. Это национальная, расовая, языковая принадлежность, вероисповедание и отношение к религии, должностное положение, принадлежность к политическим партиям, общественным объединениям, — пояснила управляющий Отделением Томск Банка России Елена Петроченко.

Есть вопросы

Аккуратным водителям бояться нечего, подчеркивают в Банке России. Там не ожидают роста средней стоимости полиса ОСАГО в результате нововведений. И приводят пример: когда в 2019 году тарифный коридор расширился на 20 % вниз и вверх, средняя стоимость обязательной страховки для легковушек в целом по России снизилась за год на 3,5 %.

— Банк России рассчитывает, что изменения на рынке ОСАГО будут плавными, страховые компании будут постепенно менять свои бизнес-модели под новую систему тарификации. Ожидать роста стоимости полиса стоит лишь тем водителям, которые несут высокие риски, — отметила Елена Петроченко.

Как отреагируют водители с высокими рисками — это вопрос. Кирилл Беляев, сооснователь томского клуба владельцев автомобилей марки Nissan, водит авто уже 11 лет. Через несколько месяцев Кириллу нужно обновить свою страховку, и он внимательно следит за изменениями в правилах ОСАГО. Томич рассказывает, что ПДД не нарушает, поэтому роста цены своего полиса не ждет. Однако переживает, что лихачи, не меняющие водительских привычек, не станут платить за страховку дороже и просто откажутся от ее покупки.

— Злостным нарушителям страховка будет невыгодна, им проще не покупать ее вообще, — рассуждает Кирилл Беляев. — Штраф за вождение без ОСАГО — 500 рублей. Останавливают довольно редко, меня, например, всего один раз за год. Боюсь, нарушителям ПДД проще будет заплатить штраф 500 рублей, чем брать дорогую полис.

Сейчас Кирилл платит за свою страховку в районе 10 тысяч рублей — эту цену страховая компания предложила ему с учетом скидки за водительский стаж, безаварийность и год выпуска машины. Обычная цена за его полис составляет около 16 тысяч. Плюс транспортный налог. Без скидки Кириллу пришлось бы заплатить около 26 тысяч рублей в год за его транс-

порт. Для себя водитель считает эту цену приемлемой, но уверен, что для многих эта сумма оказалась бы неподъемной.

Мнения

— Это очередная идея, направленная на удорожание ОСАГО под видом борьбы за безопасное движение. Изменения дадут основание для очередного витка увеличения цены полиса. А безопасность на дорогах не повысится, — говорит адвокат движения автомобилистов «Свобода выбора» Сергей Радько.

Интернет-портал «Дром» провел опрос среди своих пользователей. Выяснилось, что более 35 % российских автовладельцев не станут покупать полисы ОСАГО, если цена на них вырастет. Кроме того, 12 % опрошенных заявили, что уже отказались от обязательной страховки.

— Когда ЦБ вводил возможность дифференцирования тарифов в прошлый раз, почему-то все страховщики стали брать базовые тарифы по верхней планке, — добавляет Радько.

Это подтверждает и Александр Холодов, зампреда комиссии по безопасности и взаимодействию с ОНК Общественной палаты РФ.

— Еще на старте проекта было понятно, что это иллюзия благой деятельности. Страховщики очень грамотно работают с big data: у них просчитано, как нужно все изменить так, чтобы собрать больше денег. Например, по регионам что-то понизили, но в этих регионах людей намного больше, чем там, где повысили, — поясняет эксперт.

Председатель совета директоров страховой компании «Коместра-Томь» Вадим Чмух предполагает, что в Томске цены на ОСАГО вырастут примерно на 15 % в течение двух-трех месяцев. Этот рост он связывает не только с расширением тарифного коридора, но и с ростом цен на запчасти, так как городской автопарк на 85 % состоит из иномарок. Их запчасти, говорит Чмух, стоят не в рублях, а в долларах, а валюта дорожает.

Гендерный ОСАГО

Со вступлением изменений в силу стали появляться сообщения о том, что некоторые страховые компании включают в перечень факторов, влияющих на стоимость полиса, пол водителя. Нам удалось найти такие параметры в калькуляторах компаний «Согласие» и «Ингосстрах». Однако при заполнении анкеты эти страховые предлагают одинаковую стоимость полиса как мужчинам, так и женщинам, если вводить идентичные характеристики.

Зампреда комиссии по безопасности и взаимодействию с ОНК Общественной палаты РФ Александр Холодов надеется, что Банк России не позволит страховщикам добавлять такие дискриминационные параме-

тры, как пол водителя (несмотря на то, что в перечне запрещенных критериев пол не значится). И действительно, 20 сентября «Коммерсантъ» сообщил, что председатель ЦБ Эльвира Набиуллина намерена уточнить критерии, которые страховым компаниям запретят учитывать при расчете стоимости полиса ОСАГО, внимательнее всего регулятор рассмотрит гендер.

— У нас по Конституции права у всех равны. Если в страховую компанию обращается мужчина и женщина, у которых стаж, возраст, характеристики автомобиля и безаварийность полностью совпадают, но при этом они получают разную стоимость полиса, это против закона, — говорит адвокат движения автомобилистов «Свобода выбора» Сергей Радько.

Замкнутый круг

Вадим Чмух, председатель совета директоров страховой компании «Коместра-Томь», рассказывает, что в Томской области немало водителей, аккуратно ездящих по дорогам и не попадающих в аварии годами. Именно за таких авто владельцев страховщики начнут бороться и предлагать им выгодные тарифы, не навязывая лишних услуг. Но как решать проблему со злостными нарушителями правил дорожного движения — это неясно.

— Если в Томске каждый пятый ездит без полиса ОСАГО, то что делать законопослушному авто владельцу, в которого въехал водитель без страховки? Идти в суд. Средняя выплата за аварию в Томске составляет в среднем 65 тысяч рублей. Где взять эти деньги человеку без полиса? Из зарплаты или стипендии, по 500 рублей в месяц? Непростая ситуация.

ОСАГО дорожает не только из-за растущего доллара и цен на запчасти для иномарок. Более крепкая взаимосвязь у автогражданки с осторожным вождением. Поэтому повышение стоимости полиса для водителей, нарушающих ПДД, либо отпугнет их совсем и заставит отказаться от услуг страховщиков, либо вынудит изменить свое поведение на дорогах. Второй вариант поможет выбраться из замкнутого круга, считает Вадим Чмух.

— Может, через несколько лет все начнут ездить аккуратно. А пока водители в Томской области платят сотни миллионов рублей в виде штрафов. Хотя все очень тесно связано. Недисциплинированность на дороге приводит к увеличению количества ДТП. Увеличение числа ДТП ведет к росту стоимости ОСАГО. Замкнутый круг. Но выход из него есть. Прежде чем человек сядет за руль, он должен проехать не 50-70 часов с инструктором, а 150 часов. Тогда будет толк, — считает эксперт.



РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА

8,3 % годовых*

* 8,3 % годовых — после предоставления в банк документов, подтверждающих государственную регистрацию залога (ипотека) в пользу банка жилого помещения, приобретенного за счет рефинансируемого кредита. 8,95 % годовых — на период до предоставления в банк документов, подтверждающих государственную регистрацию залога (ипотека) в пользу банка жилого помещения, приобретенного за счет рефинансируемого кредита. Обеспечение предоставляемого кредита залог (ипотека жилого помещения). Срок: от 6 месяцев до 20 лет (включительно). Сумма кредита: до 6 миллионов рублей (включительно). Условия погашения: погашение основного долга — по индивидуальному графику; уплата процентов — ежемесячно; досрочное погашение (полное либо частичное) — без ограничений. Срок рассмотрения заявки до 10 рабочих дней с момента предоставления полного пакета документов.

Полную информацию об условиях предоставления, использования и возврата кредита можно получить в отделах кредитования ПАО «Томскпромстройбанк» и на сайте www.tpsbank.tomsk.ru.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ТЕЛЕФОНАМ:

Головная организация: 8 (3822) 26-56-32
Дополнительный офис «Советский»: 8 (3822) 44-29-07
Дополнительный офис № 17: 8 (3822) 40-08-94
Дополнительный офис «Северский»: 8 (3823) 52-36-61

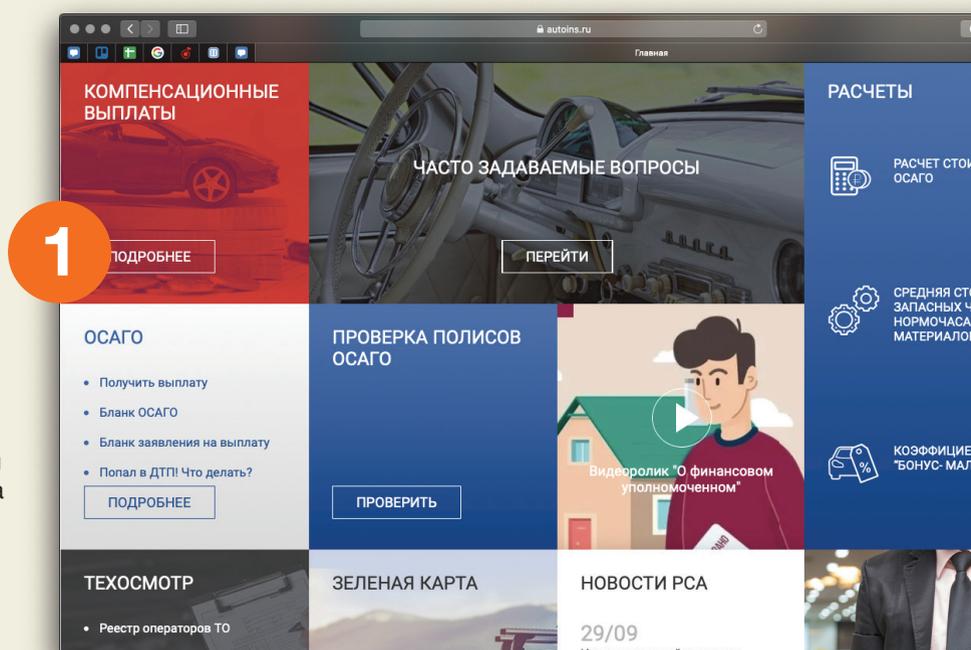
Дополнительный офис «Асиновский»: 8 (382-41) 2-15-86
Дополнительный офис «Колпашевский»: 8 (382-54) 5-30-92
Дополнительный офис «Каргасокский»: 8 (382-53) 2-29-96
Дополнительный офис «Стрежевской»: 8 (382-59) 5-12-43

ИНСТРУКЦИЯ

Как оформить полис ОСАГО онлайн

Выбрать страховую компанию

Рекомендуем сделать это на сайте Российского союза автостраховщиков (РСА) autoins.ru, где есть реестр членов РСА, оформляющих электронные полисы. Так вы гарантированно попадете на настоящий сайт страховщика, а не на мошеннический сайт-клон.



2

Создать личный кабинет на сайте страховой компании

Потребуется указать адрес электронной почты и номер мобильного телефона. На него придет сообщение с кодом для подтверждения регистрации.

Ваш email

Мобильный телефон

Фамилия / Имя / Отчество страхователя

Дата рождения

Удостоверение личности страхователя

Серия и номер

> Приложить скан-копию удостоверения личности

Достоверное согласие на передачу персональных данных

3 Заполнить заявление

Вам понадобятся данные вашего паспорта, техпаспорта (ПТС) и свидетельства о регистрации автомобиля, карты техосмотра, водительского удостоверения (если вписываете в полис других водителей, нужны данные их ВУ). Какое-то время система будет проверять введенные данные. Если все указано верно, она рассчитает стоимость полиса и предложит оплатить его.



5 Распечатать полис

Полис пришлют на электронную почту, указанную при регистрации. Он будет храниться и в личном кабинете на сайте страховой компании. Электронный полис имеет ту же силу, что и бумажный на специальном бланке.

КУПИТЬ

4

Оплатить страховку

Страховая компания должна предложить несколько вариантов оплаты и обязательно — онлайн-оплату банковской картой на своем сайте.





СВОЙ БИЗНЕС

Разговор про «Разговоры»

Маргарита Горезина, ОСНОВАТЕЛЬНИЦА КАФЕ «РАЗГОВОРЫ» И ПРОЕКТА «ХОРОШАЯ КУХНЯ», О НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ И О ТОМ, ПОЧЕМУ ЕЙ ПРИШЛОСЬ ЗАКРЫТЬ ВСЕ СВОИ ЗАВЕДЕНИЯ.

интервью:
Юлия
СЕМЁНОВА

Кафе «Разговоры» появилось в Томске во второй половине 2019-го и сразу привлекло к себе массу внимания. Концепция была необычной, нацеленной на минимизацию социальной дистанции: почти домашняя атмосфера, мягкие кресла вместо стульев, танцпол прямо между столиков, понятная и простая кухня. Целевая аудитория — молодые люди до 35-40 — быстро облюбовала заведение. Дела шли в гору, пока в России не началась пандемия коронавируса. Несмотря на все трудности, «Разговоры» выстояли долгие месяцы «закрытого режима», но закрылись сразу после снятия всех ограничений. Почему? Этот вопрос мы задали основательнице заведения Маргарите Горезиной.

— Маргарита, почему пришлось закрыть «Разговоры» после столь трудной борьбы за выживание в период пандемии?

— Ответ на этот вопрос нужно начать с пояснений по поводу самого формата «Разговоров». Открывала я его, чувствуя собственную потребность в подобном заведении. Мне и моим знакомым, друзьям в Томске очень не хватало уютного кафе, где каждый независимо от возраста, статуса и положения чувствовал бы себя в своей тарелке, мог сесть как ему хочется, есть руками, громко смеяться и быть собой, не ловя косых взглядов, танцевать под классную музыку прямо между столами. Все блюда и подача тоже были рассчитаны на то, чтобы человеку было комфортно их кушать. Чтобы он мог взять в руки тарелку с фри-



ФОТО:
НИКИТА
СОЛОМАНИДИН



ДОСЬЕ

**Мargarita
Горезина,
29 лет, пред-
приниматель.**

Окончила ТУСУР, начинала с продажи чизкейков, которые пекла на собственной кухне. В 2014 году запустила проект «Хорошая кухня» (кулинарные мастер-классы, кейтеринг, пространство для событий), который успешно работал вплоть до пандемии. Во второй половине 2019-го открыла кафе «Разговоры».

кадельками и, развалившись в кресле, ужинать в свое удовольствие. Все было завязано на минимизации социальной дистанции.

Пройдя через первую волну эпидемии, мы видим, как сильно изменилось потребительское поведение: далеко не каждый сейчас готов к близкому общению, многие опасаются людных мест и сокращения расстояний между людьми. Все это противоречит концепции нашего кафе. В этом и есть главная причина закрытия. Формат нашего заведения и реальность просто не смогут ужиться вместе. К осознанию этого я шла довольно долго и болезненно.

— Расскажи об этом пути.

Как вы жили последние полгода?

— Мы не закрывались ни на день. Когда только ввели ограничения, вопрос о закрытии не стоял. Я не могла позволить себе бросить команду, хотя понимала, что ничем хорошим дело, скорее всего, не кончится. Это была первая причина. Вторая — все время была надежда, что вот-вот мы вернемся к обычной жизни. Все рестораторы жили от обращения властей до обращения, ожидая, что со дня на день что-то изменится. В этом ожидании мы провели почти пять месяцев, а это огромный срок для заведения обще-

пита. Ведь все это время нам нужно было сохранять своих клиентов — угадывать их желания, чем-то удивлять. И все это при постоянной нехватке рук и оборотных средств из-за общего снижения спроса на рынке.

— За счет чего вам удалось продержаться так долго?

— Назову три фактора. Первый — коллектив. Мы не снижали зарплату и не сокращали искусственно штат. Единственное, что изменилось, — набор функций, которые выполняли сотрудники. С первого дня мы договорились, что пока мы закрыты для гостей, все делают все. Если надо ехать на закуп — едем, нужно доставить заказ — доставляем, надо сесть на телефон — садимся. К такому были готовы не все. Тогда коллектив раскололся на две части. Одна — костяк — безоговорочно поддержала нас во

Формат нашего заведения и реальность просто не смогут ужиться вместе. К осознанию этого я шла довольно долго и болезненно.



ЦИФРА

около
15
МЛН
руб.

Маргарита вложила в оба проекта. Убыток посчитать пока сложно, так как операционная деятельность еще в процессе завершения.

всем, вторая, пойдя на поводу у эмоций, не приняла новых правил. Часть коллектива отсыпалась естественным образом, но зато с нами остались лучшие из лучших. Сейчас, после закрытия, мы все на связи. Кто-то нашел работу у конкурентов, кто-то ушел в другие сферы. Главное — всё у всех хорошо.

Второй фактор — гибкость. За все время мы несколько раз обновляли меню, подстраиваясь под желания потребителей. В самый пик режима самоизоляции было понятно, что сейчас не до изысков: всем нужна была домашняя вкусная еда по очень адекватной цене — завтраки, обеды, ужины. Нам пришлось по максимуму сокращать себестоимость многих позиций, заменять, придумывать что-то новое. Когда режим начали ослаблять, все немного пришли в себя, потребителю захотелось чего-то вкусного и необычного. От еды хотелось получать кайф, как раньше. И мы были готовы это предложить. С приходом тепла возрос запрос на стритфуд. И тут выстрелило наше предложение с сочными питами. Таким образом, благодаря постоянной подстройке под клиента нам удалось удержать большинство и даже привлечь новых клиентов.

Третий фактор — клиенты. У нас за время пандемии сложился целый пул

постоянных клиентов, которые заказывали почти ежедневно. Многих мы уже знали лично, понимали, чем их порадовать, угощали плюшками и делали бонусы. Взамен они от души пиарили нас в инстаграме, выкладывая сочные фотографии в сторис, напоминали о нас друзьям. Это было лучшей поддержкой, ради этого хотелось стараться и идти дальше.

— **Насколько сложно было в той ситуации понять, куда двигаться и чего в данный момент хочет потребитель?**

— На самом деле, очень легко. Нужно было просто зайти в инстаграм, посмотреть сторис своего круга общения, их друзей, увидеть, что и где они кушают, что готовят дома, чему радуются, а чему нет. Мне еще очень помогало общение с другими рестораторами. В период пандемии мы очень сплотились. Был создан чат, где мы иногда обсуждали насущные проблемы: от того, где достать санитайзеры и перчатки в период дефицита, до разговоров о том, где, например, взять новых сотрудников — после пандемии на рынке наблюдается очень сильный кадровый голод. Сейчас, конечно, чаты немного сдулись, у всех началась активная



Если откинуть эмоции и просто начать считать деньги, выходит, что главной моей ошибкой было то, что я не закрыла «Разговоры» сразу, как началась пандемия.

нас есть понимание того, что будет дальше, пусть оно и довольно призрачное, но все же. Вторая волна возможна. И от этого никуда не уйдешь. Чтобы встроить мой бизнес в новую реальность, пришлось бы его очень сильно трансформировать, делать совсем другим. А заниматься «другим» бизнесом я не хочу. Когда я это поняла, все остальное стало легко.

— Потеряв из-за пандемии и ограничительных мер бизнес, как ты оцениваешь действия властей, решения, принятые ими? Насколько они были своевременны и оправданы?

— Непонятно, что было бы, если бы принимались другие меры. Я не знаю, как бы поступила, оказавшись на месте людей из администрации в тот момент. Они, как и весь мир, столкнулись с такой ситуацией впервые. В начале эпидемии никто не понимал, чем дело кончится и как правильно поступать. Мы понимаем, что закрыть нас можно было более планомерно и спокойно, чтобы мы успели подготовиться. А открыть, вероятно, могли бы раньше, с меньшими последствиями для нас. Но сейчас уже ничего не сделать. Наверное, все было так, как должно было быть. Да и неизвестно, какое количество заражений мы получили бы без принятых мер. Эффект бабочки, помните?

— Что сейчас будет с другим твоим проектом — «Хорошей кухней»?

— А вот тут самое интересное. Получается так, что пандемия «съела» «Хорошую кухню» даже раньше, чем «Разговоры». Поясню. По классификации

ОКВЭД она относится к организации зрелищных мероприятий. Если «Разговоры» хоть немного работали во время пандемии, то «Хорошая кухня» совсем замерла еще в начале 2020-го и остается в этом состоянии до сих пор. В связи с тем, что территориально она находилась на одной площади с кафе, нам пришлось полностью перевезти весь инвентарь «Кухни» в гараж, чтобы освободить помещение после закрытия. Что будет с ней дальше, я не знаю. Люди пишут, задают вопросы, а я не знаю, что отвечать. Многие из тех, кто покупал или получал в подарок сертификат на мастер-класс несколько лет назад, сегодня требуют вернуть за него деньги. А деньги сейчас не генерируются, выручки нет. И понимания, что делать дальше, тоже.

— Что будет дальше?

— Я никому не отвечаю на этот вопрос. Потому что не знаю. И это незнание прекрасно. Я чувствую себя свободной. Вернусь ли я в бизнес, не знаю. Пока много занимаюсь общественной деятельностью: пытаемся начать работать с властью над тем, чтобы наладить прочный диалог между представителями сферы гостеприимства и администрацией города и региона. Пока это все.

— В нынешних условиях ты бы рискнула открыть какое-то новое заведение?

— Если бы были силы и деньги, вполне. Нужно просто посмотреть, что необходимо людям сегодня. Пандемия очень хорошо показала, на что можно и нужно делать ставку. Потребности вне времени: хлеб, сладкое, алкоголь и продукты питания. Можно составить на этом крутую концепцию. И главное — не арендовать больших площадей, лучше иметь огромную кухню, но маленький зал, это позволит выжить при любом объеме заказов. И помните: если у вас хороший продукт стабильного качества, попавший в точку концепцией, все получится во все времена.

операционка, все заново учатся работать с гостем, с сотрудниками, с меню. Всем некогда.

— Ты анализировала свои управленческие действия в период пандемии на предмет ошибок? Что ты сделала бы иначе?

— Если откинуть эмоции и просто начать считать деньги, выходит, что главной моей ошибкой было то, что я не закрыла «Разговоры» сразу, как началась пандемия. Ресторан, работая только на доставку, все время требовал дополнительных инвестиций, которые мы активно делали.

— Помнишь момент, когда ты приняла решение закрыться? Как это произошло?

— Сначала пришло внутреннее ощущение, что пора что-то менять. Очень долго я пыталась понять его, разгадать. В какое-то утро я проснулась, и ответ пришел сам собой — пора закрываться. На самом деле мои внутренние переживания просто подтолкнули меня посмотреть на собственный бизнес с другой стороны. Сейчас у каждого из нас появился опыт проживания пандемии, на основе которого мы можем строить какие-то прогнозы и продумать возможный план действий. У всех

текст:

Елена
РЕУТОВА

Отдых на замке?

Лечу куда хочу?

Первые летние месяцы для многих прошли в ожидании: будет ли шанс отдохнуть на зарубежных курортах? Надежда таяла, но все же для россиян открылись несколько стран.

— Из зарубежных направлений сегодня открыты Египет, Черногория, ОАЭ, Турция, Сербия, Мальдивы, Великобритания, Танзания и Хорватия. Но в большинство из них можно вылететь только из Москвы. Это очень неудобно для сибиряков. Из Новосибирска можно было вылететь только в Турцию, — отмечает Александра Самохвал, директор туристической экскурсионной компании «Полярис».

Официально об открытии границ с Турцией объявили 15 июля. С 1 августа можно было вылететь в Стамбул и Анкару, а с 10 августа — в Анталию и на курорты Эгейского моря (Бодрум и Даламан).

— У нас есть туристы, которые ждали открытия Турции с нетерпением и поехали отдыхать, как только это стало возможным, — рассказывает Ольга Севостьянова, руководитель некоммерческого партнерства «Ассоциация турагентств Томска». — Причем ничего сложного в плане выезда нет. Анализы не нужны. Только по возвращении нужно сдать тест на коронавирус — вот, собственно говоря, и все.

По словам представителей турагентств, обстановка на курортах спокойная. Везде приняты меры предосторожности. В отелях все обрабатывается, повсюду расставлены средства защиты. Персонал постоянно носит маски, посетители рынков и торговых центров проходят термометрию и соблюдают масочный режим.

— Однако в целом спрос на турпакеты уменьшился по сравнению с про-

Где отдыхали томичи летом и как чувствует себя сфера туризма в Томской области

ЛЕТО 2020 ГОДА БЫЛО УНИКАЛЬНЫМ. НЕ В ЛУЧШЕМ СМЫСЛЕ ЭТОГО СЛОВА. БОЛЬШИНСТВО ПРИВЫЧНЫХ КУРОРТОВ, ВОПРЕКИ НАДЕЖДАМ РОССИЯН, ОСТАЮТСЯ ЗАКРЫТЫМИ ДЛЯ ТУРИСТОВ. НО ДАЖЕ ТЕ, ЧТО ОТКРЫЛИ СВОИ ОТЕЛИ И ПЛЯЖИ, СДЕЛАЛИ ЭТО ЛИШЬ В СЕРЕДИНЕ ЛЕТНЕГО СЕЗОНА, ТАК ЧТО ПОСЕТИТЬ ИХ СМОГЛИ ДАЛЕКО НЕ ВСЕ ЖЕЛАЮЩИЕ. **Как чувствует себя в этих условиях сфера туризма** И КАКИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОТКРЫВАЮТ ДЛЯ СЕБЯ ТОМИЧИ?



ПОДРОБНО

Как получить кешбэк

На первом этапе для участия в программе нужно было соблюсти несколько условий. Оплачивать можно не только целиком все путешествие, но и отдельно гостиницы на сайтах туроператоров и отелей. Наличная оплата или оплата через банковский терминал в офисах туркомпаний или гостиниц были невозможны. В программе участвовали туры во все регионы России, кроме Алтайского края и Республики Алтай, Калининградской области, Крыма, Севастополя, Краснодарского и Ставропольского краев.

Второй этап продаж туров с кешбэком, который стартует в октябре, продлится полтора месяца. Ко второму этапу правила программы планируется изменить: минимальный порог для возврата денег будет снят, а максимальная сумма кешбэка составит 50 тысяч рублей (на первом этапе было 15). Минимальное количество дней отдыха для участия в программе будет сокращено с четырех до двух, чтобы в ней могли участвовать те, кто планирует короткую поездку на выходные.

С 1 октября программа будет распространяться также на курорты черноморского побережья, туры в Республику Алтай, Москву и Санкт-Петербург.

Получить кешбэк за отдых в России можно будет на банковскую карту «МИР».

шлым сезоном отпусков. Люди стали с опаской вкладывать средства в путешествия, боясь отмены туров, карантина и других нюансов, способных испортить отдых. Сравнимая с 2019 годом, можно сказать, что летнего сезона не было. Подъем продаж начался только в июле-августе, но из-за закрытия границ спрос упал: попросту некуда лететь. Также сократилась глубина продаж. Если ранее люди бронировали задолго до поездки, то сейчас стараются брать ближе к отпуску, чтобы поездка точно состоялась, — рассказали в туристической компании «Азбука путешествий».

Сказалась и стоимость туров. Ростуризм, туроператоры и правительство стараются сдерживать цены, чтобы после затяжного карантина все могли позволить себе отдохнуть. Но с зарубежным направлением не все так безоблачно: курс доллара и евро значительно вырос, что не могло не сказаться на стоимости отдыха за рубежом.

— Мы делали перенос тура в связи с отменой для семьи с детьми. Путевка с теми же параметрами оказалась на 50 тысяч рублей дороже, — приводит пример Александра Самохвал.

Открытие страны

Практически полное отсутствие альтернативы в виде зарубежных курортов привлекло небы-

валое число отдыхающих на российское черноморское побережье.

— Томичи, желавшие побывать этим летом на море, отправились в Сочи, Анапу и Крым. Поток туристов туда, безусловно, вырос, — отмечает Ольга Севостьянова. — Однако если сравнить Турцию и наше побережье с точки зрения мер предосторожности, у нас они не столь строги. Возможно, благодаря нашему менталитету.

Еще одно отличие, которое характеризует отдых на российских курортах не с лучшей стороны, — это стоимость. И даже не столько отелей, сколько питания и досуга.

Наплыв туристов после открытия возможности путешествий внутри страны пережили и другие регионы.

— Люди начали с удовольствием открывать для себя новые уголки России. Очень помогли крупные туроператоры, открывшие для Центральной России Сибирь. Туристы уезжают в восторге от Алтая, Байкала и Хакасии, — рассказывает Александра Самохвал. — Было немало запросов на Камчатку. Что касается европейской части страны, традиционным интересом пользуются Москва, Санкт-Петербург, Карелия и Золотое кольцо.

Особенность внутреннего туризма этого года — большое количество интересных и доступных по цене пакетных предложений.



— Было очень много субсидированных билетов в Крым. Кроме того, туроператоры предлагают готовые продукты для отдыха внутри страны, которые включают дорогу, проживание и экскурсионную программу. По стоимости получается дешевле, чем отдыхать дикарем, — отметили в «Азбуке путешествий».

Сыграла свою роль и программа «Кешбэк за отдых по России». Несмотря на то, что для возврата части средств нужно выполнить немало условий, многие томичи смогли воспользоваться этой программой, уменьшив стоимость отдыха в родной стране.

— Мы участвовали в этой программе с межрегиональным маршрутом «Золотое кольцо Сибири». Выступали в роли туроператора. Сложный и интересный маршрут. Были звонки, но не смогли по датам скомпоновать цельную группу. Ждем открытия второго окна продаж в октябре. Скорректировали маршруты, даты. Надеюсь, второй заход будет более успешным, — высказался директор туристической экскурсионной компании «Полярис».

■ Выжившие есть?

Безусловно, туристическая отрасль — одна из самых пострадавших в результате пандемии. Сколько компаний закрылось, еще предстоит подсчитать. Восстановление отрасли затянется, уверена руководитель некоммерческого партнерства «Ассоциация турагентств Томска». Что помогло выжить тем, кто остался на плаву?

— Сплоченность и понимание ситуации, — уверена Александра Самохвал. — Не обошлось и без помощи государственных субсидий на возмещение зарплат. Но полное восстановление, я думаю, возможно только к следующему летнему сезону. До этого будем планомерно «ползти» по мере снятия ограничений.



Ольга Севостьянова

руководитель некоммерческого партнерства «Ассоциация турагентств Томска»

— КОММЕНТИРОВАТЬ СИТУАЦИЮ В ОТРАСЛИ ОЧЕНЬ СЛОЖНО, МЫ ЕЩЕ НЕ ПРОВЕРЯЛИ, СКОЛЬКО ФИРМ ОСТАЛОСЬ НА РЫНКЕ.

Планируем заняться этим в ближайшее время. Что касается улучшения ситуации, не настолько она и улучшилась. У нас еще нет возможности путешествовать, поскольку границы закрыты практически во всех популярных для отдыха странах. Из зарубежных направлений доступны только Турция и Танзания. Но вы понимаете, что из Томска в Танзанию готовы лететь единицы.

Если говорить о внутреннем туризме, очень много сделано для того, чтобы продемонстрировать те маршруты, которые мы развиваем внутри региона. Однако мы не можем их опробовать в полной мере: экскурсии в том объеме, в котором бы хотелось, еще запрещены. Прежде всего запреты касаются событийных мероприятий, на которые традиционно организуются групповые экскурсии. В этом году не было ни Праздника жимолости в Бакcharском районе, ни Праздника хлеба в Кожевниковском районе, ни любимого далеко за пределами Томской области Праздника топора.

Событийный туризм не может развиваться, пока эпидемиологическая обстановка не стабилизируется. Радует тот факт, что начались экскурсии по городу, открыты музеи. На сегодняшний день комитет по туризму проводит много различных конкурсов, чтобы подготовить платформу для развития внутреннего въездного туризма, когда запреты будут сняты.

Мобильные приложения для инвестирования

Как вкладывать деньги при помощи смартфона

В НОВОМ ОБЗОРЕ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ МЫ СОБРАЛИ ПРОГРАММЫ, ПОМОГАЮЩИЕ ЛЮДЯМ ИНВЕСТИРОВАТЬ ДЕНЬГИ БУКВАЛЬНО НА ХОДУ. ОПЫТНЫМ ИНВЕСТОРАМ ОНИ ПОМОГУТ УЛУЧШИТЬ СВОИ ПОРТФЕЛИ, А НОВИЧКАМ — **познакомиться с миром инвестиций в легком формате**. ВСЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ДОСТУПНЫ ДЛЯ УСТРОЙСТВ НА IOS И ANDROID.



1 А как инвестировать: учебник для новичков на бирже

Знакомство с инвестициями логично начать с учебника. Именно такой, быстрый, простой и понятный, разработали в «Тинькофф». Конечно, в определенном смысле это пиар-продукт, но все же из него можно почерпнуть немало полезной на старте инвестирования информации. Например, вы узнаете, зачем вообще инвестировать, как выбрать брокера, как не скатиться в азарт и спекуляции. Полезно? Нам кажется, очень. А главное — абсолютно бесплатно!

2 МТС Инвестиции

Приложение с одним из самых низких порогов входа — от 100 рублей. В этой программе вам не дадут сделать ничего сложнее покупки фондов, зато на нем можно неплохо набить руку. Также в приложении доступен робоэдвайзинг, который помогает составить ваш первый инвестиционный портфель. Но имейте в виду: для этого приложения

брокерские услуги в отличие от банков оказывает отдельная инвестиционная компания.

3 Банковские приложения

Такие крупные банки, как ВТБ, «Открытие», Альфа-Банк, «Тинькофф», «ПремьерБКС» и Сбербанк предлагают своим клиентам все возможности для инвестирования в любом формате. В добавок к приложениям можно воспользоваться пакетом образовательных услуг от банков — это обучающие работы на бирже статьи и практические кейсы. Альфа-Директ даже проводит бесплатное обучение трейдингу с нуля ради привлечения новых инвесторов в свое приложение.

Но если у вас нет времени погружаться в аналитику достаточно глубоко, попробуйте новинку от «Тинькофф» — «Инвесткопилка». Через мобильное приложение вы можете настроить перечисление кешбэка или процента на остаток по карте на специальный счет, которым управляет банк. Ежемесячно

система будет автоматически списывать с вас деньги и присылать отчет по управлению счетом.

4 FinamTrade

Приложение бесплатной многофункциональной торговой платформы для работы на Московской Бирже. Продвинутый уровень для тех, кто уже разобрался в основах и не нуждается в подсказках. Как и во многих других, в этом приложении можно настроить оповещения и уведомления обо всех ключевых операциях и изменениях цен, а также проводить технический анализ при помощи широкого спектра инструментов. В копилку приложений для профи можно добавить и известный «Форекс», и не менее распространенный «Инвестинг».

В целом стартовать в инвестициях не так сложно, как кажется на первый взгляд. Рынок мобильных приложений предлагает множество продуктов на любой вкус, и мы осветили лишь малую часть этих сервисов.



ВМЕСТО ДЕНЕГ ЗА АВИАБИЛЕТ ПОЛУЧИЛА ВАУЧЕР. МОЖНО ЛИ ЕГО ПЕРЕДАТЬ ТРЕТЬИМ ЛИЦАМ?

На весенние каникулы от предприятия планировали групповую поездку детей сотрудников в Санкт-Петербург. Купили билеты на рейс «Аэрофлота» еще в начале года. К весне эпидемиологическая обстановка стала накаляться, хотя официально ничего еще не закрыли. Родители решили не рисковать и отказались от поездки. Авиакомпания удержала с нас штраф за добровольный отказ. Но вместо денег выдали сертификаты со сроком действия до марта 2023 года. Оказалось, что мы можем использовать сертификаты только для себя и ближайших родственников, а третьим лицам их передавать нельзя. И только после истечения срока годности сертификата можно получить деньги. Законно ли это?

— Наталья

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

— Минтранс России в своем письме разъяснил условия возврата провозной платы за авиабилеты (письмо от 14.07.2020 N Д1/16347-ИС).

С 8 июня 2020 года вступил в силу закон, который установил особый порядок возврата пассажиру провозной платы при угрозе возникновения и (или) возникновении отдельных ЧС, введении режима повышенной готовности или ЧС на всей территории РФ либо на ее части (статья 107.2 Воздушного кодекса). При наступлении таких ситуаций авиакомпания обязана вернуть пассажиру провозную плату по договорам воздушной перевозки. Возврат осуществляется

как в случае отказа пассажира от перевозки, так и в случае отмены рейса перевозчиком.

Указанные правила применяются к билетам, купленным до 1 мая 2020 года, на перелеты с 1 февраля по международным авиаперевозкам в Китай, с 18 марта — по всем внутренним и иным международным воздушным перевозкам. Правило распространяется также на невозвратные билеты. Порядок и сроки возврата средств установлены положением, утвержденным постановлением правительства от 06.07.2020 № 991. При этом указанный порядок не применяется в отношении чартерных рейсов.

Правила предусматривают два варианта развития событий:

- 1 Перевозчик вправе изменить условия договора (в части даты, времени, маршрута, типа воздушного судна).
- 2 Перевозчик может отказаться от исполнения договора (отменить рейс) и вернуть уплаченную провозную плату в порядке и сроки, установленные правительством в положении № 991.

Если вы хотите зачестить ранее оплаченную сумму и лететь в другие даты по тому же или иному маршруту, нужно направить перевозчику уведомление не позднее трех лет с даты отправления рейса, указанного в билете. Уведомление можно отправить через сайт авиакомпании, по почте или лично обратиться в пункты, предусмотренные правилами перевозчика. Перевозчик обязан принять уведомление и отправить пассажиру в течение 20 календарных дней подтверждение способом, который пассажир указал в своем уведомлении.

Сумма, ранее уплаченная пассажиром, должна быть принята в счет оплаты услуг авиаперевозки. Следовательно, если ваш рейс должен был состояться после 18 марта 2020 года, взыскание штрафа является необоснованным.

Если пассажир не воспользуется услугами авиакомпании с возможностью зачестить ранее оплаченную сумму в счет

их оплаты, перевозчик обязан вернуть деньги по истечении трех лет с даты отправления рейса, указанного в билете. Возвратить провозную плату ранее трех лет с даты отправления рейса, указанного в билете, могут отдельные категории граждан:

- инвалиды I или II группы;
- лица, сопровождающие инвалида I группы или ребенка-инвалида II группы;
- ветераны ВОВ;
- члены многодетной семьи.

Эти категории имеют право на возврат провозной платы, в том числе по договорам, заключенным по невозвратным тарифам, в течение десяти дней со дня получения перевозчиком заявления о возврате. Иные категории пассажиров вправе подать заявление о возврате провозной платы по истечении трех лет с даты отправления рейса, указанного в билете.

Таким образом, независимо от того, уведомил ли пассажир перевозчика об отказе от перевозки или нет (даже если перевозчик не принял или не ответил на обращение пассажира), пассажир имеет право на зачет ранее оплаченной суммы в счет оплаты будущих авиаперевозок или на возврат провозной платы по договорам, заключенным по невозвратным и возвратным тарифам в сроки, установленные положением № 991, если эти договоры заключены и подлежат исполнению в диапазоне дат, указанных в пункте 1 этого положения.

При этом на сумму оплаченной провозной платы начисляются проценты за пользование денежными средствами в размере ключевой ставки ЦБ, действовавшей в соответствующие периоды. Проценты начисляются по день возврата денег пассажиру, но не позднее окончания четырехлетнего срока с даты отправления рейса, указанного в билете.

Если вы считаете, что перевозчик нарушает ваши права, вы вправе обратиться за их защитой в прокуратуру и в суд.

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



20 июня 1936 года во Франции приняли закон об оплачиваемых отпусках для всех. С этого момента каждый, кто проработал на предприятии год, получал 15 дней оплачиваемого отпуска. Сотрудники, которые работали меньше 6 месяцев, имели право на недельный отдых.

ИСТОРИЯ

Три отпуска за 29 лет

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО НЕОБХОДИМОСТЬ ОТДЫХА ЧЕЛОВЕК ОСОЗНАЛ ЕЩЕ В АНТИЧНОСТИ, ОФИЦИАЛЬНОЕ ПОНЯТИЕ «ОТПУСК» РОДИЛОСЬ В ЕВРОПЕ ЛИШЬ В КОНЦЕ XIX ВЕКА, А В РОССИЮ ПРИШЛО В НАЧАЛЕ XX. КТО ИМЕЛ ПРАВО НА ОТДЫХ? ПОЧЕМУ ЛЮДИ НЕ ОТДЫХАЛИ НА МОРЕ? КАК ПОЯВИЛИСЬ ДАЧИ И ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА МОГЛИ ТАК НАЗЫВАТЬСЯ?

Традиция отпусков и каникул берет начало в Древнем Риме. Там период летней жары (с 22 июля по 23 августа) совпадал с появлением на небе звезды Сириус. Ее название происходит от греческого слова, означающего «жаркий день». У Сириуса есть и латинское наименование — Каникула — «маленькая собака». Разгар жаркого сезона называли собачьими днями, откуда и пошло название летнего отдыха — каникулы.

Летом римляне страдали не только от жары, но и от болезней. Когда по городам ходили эпидемии, состоятельные жители прятались от них в загородных

домах. В Древнем Риме появились и первые курорты — это были места для лечения. Конечно, это удовольствие тоже могли себе позволить только состоятельные граждане. У рабов отдых был раз в год — в декабре, когда сельскохозяйственные работы подходили к концу и устраивалось всеобщее недельное празднество в честь Сатурна — сатурналии.

В Средние века положение рабочих было тяжелее, чем у рабов прежде: сотрудникам фабрик не давали даже одной недели отдыха, могло не быть и выходных дней. Чтобы выжить, людям приходилось трудиться постоянно. Ситуация стала меняться только в начале XIX века: у госслужащих и учителей по-



↑ Картина Бориса Акбулатова «Царь Пётр в Марциальных водах»

явились перерывы в работе. Говорить об отпускных не приходилось, люди довольствовались небольшой премией или вовсе ничего не получали.

Впервые регулярные оплачиваемые отпуска ввели во Франции. Наполеон III в 1853 году подписал указ о двухнедельном оплачиваемом отпуске для чиновников. Через половину столетия такую привилегию получили и некоторые другие граждане Франции: работники метро, газовщики, электрики, служащие банков. Но тем не менее в начале XX века правом на оплачиваемый отпуск обладал только 1 работник из 100.

В царской России в это время, как и во всем цивилизованном мире, не существовало ежегодного оплачиваемого отпуска и массового отпускного туризма. Выездной отдых был доступен только небольшим слоям населения. Госслужащие «испрашивали» отдых за свой счет, чтобы «подправить» здоровье или «по семейным обстоятельствам», если могли это себе позволить. Проще было довольствоваться церковными праздниками и воскресными днями. Длительные отпуска считались особой милостью, их редко кому выдавали.

Священник на море

До XVIII века мало кому могла прийти в голову идея провести отдых на морском пляже. Курорты были лечебными, поэтому в основном располагались у озер и источников целебных вод. В 1736 году британский священник Уильям Кларк решил провести лето на берегу пролива Ла-Манш. Друзья сочли его чудачком. Позже он писал в открытке одному из друзей: «Мы с женой сейчас загораем на пляже в Брайтхелмстоне. Место замечательное; я не видел ничего лучше. С утра купаюсь в море, затем на рынке покупаю рыбу, вечером прогуливаемся верхом, дышим свежим воздухом, созерцаем остатки старых саксонских замков».

В 1750 году английский врач Ричард Рассел опубликовал научную работу «Относительно использования морской воды при болезнях лимфатических узлов». Именно Рассел впервые рассказал о пользе морской воды при различных заболеваниях. В 1753 году он построил на берегу моря в Брайтхелмстоне дом, поселился там с семьей и в этом же доме принимал пациентов. Принц-регент, будущий король Георг IV, приехал в Брайтхелмстон, чтобы вылечить зуб. Принц провел на

побережье немало времени и даже распорядился построить в этом месте приморскую резиденцию. Под его влиянием на побережье начали расти курорты, появились места для досуга, расплзалась сеть железных дорог, потянулись волны отдыхающих. Покровительство принца превратило рыбацкую деревню Брайтхелмстон в популярное и развитое место для отдыха — Брайтон. К 1901 году население города выросло с 7 000 до 120 000 человек.

Мода на пляжный отдых стремительно распространилась по Европе. На протяжении XIX века вдоль Атлантического побережья возникло множество курортов. В основном развивались места, которые приходились по душе аристократии и монархам: богатые отдыхающие вкладывались в открытие отелей, купален, театров, ресторанов. К концу века не только для европейской знати, но и для обеспеченных городских жителей стало нормой проводить лето на побережье. Историк Андрей Мальгин писал об этом явлении: «Курорт возник как своего рода параллельный мир, куда на некоторое время отправлялся человек для того, чтобы затем снова вернуться к привычным делам». Мальгин полагал, что нужда отделить отдых от привычной жизни четко оформилась в людях в XIX веке, потому что европейское общество почувствовало необходимость бежать из тесноты развивающихся промышленных городов «назад к природе», где можно восстановить силы.

Сосланы на курорт

В России первый курорт появился благодаря императору Петру I. Зимой 1714 года в Карелии крестьянин Иван Рябоев с Кончезерского железоделательного завода, «скорбевший сердечною болезнью», сопровождал возчиков железной руды. Он обнаружил незамерзающий родник, из которого пил несколько дней и чудесным для себя образом излечился. Вернувшись на завод, Рябоев рассказал об этом управляющему. Постепенно весть об открытии целебного источника дошла до императора. Пётр отправил туда экспедицию врачей. Уже в 1719 году на этом месте по указу Петра I основали первый русский курорт — Марциальные воды. Источник назвали марциальными из-за обилия железа в воде, в честь древнеримского бога Марса. 20 марта 1719 года были опубликованы «Правила Дохтурские, как при оных водах поступать», где подробно описывалось, как и при каких болезнях марциальные воды пить. Лечиться на источник приезжал и сам Пётр I. «Походные журналы» сообщают, что всего император провел на курорте более 90 дней. Связь со столицей поддерживали курьеры, нужно человеку для переговоров могли вызвать прямо на воды.

ПОДРОБНО

РАБОТА И ЕЩЕ РАЗ РАБОТА

Оскар Оскарович Визель родился в 1864 году, жил в Санкт-Петербурге и служил в Министерстве иностранных дел. Он представлял интересы Российской империи в качестве консула и статского советника.

В личном деле Визеля есть раздел «Был ли в отпусках, когда и насколько именно времени; являлся ли на срок и если просрочил, то когда именно явился и была ли причина просрочки признана уважительной». Согласно этому документу за время службы с 1888 по 1917 год Оскар Визель был в отпуске три раза: «Был в 1889 г. 20 сентября за границей на два месяца, возвратился в срок. В 1897 г. на 1 мес. В 1913 г. на 3 недели».

Пётр посылал на курорт и своих приближенных. Приказом отправил туда Александра Меншикова, у которого были большие легкие. Князь писал в воспоминаниях: «По обычной церемонии, рассуждая о болезни, изволил объявить о неслыханном действии марциальных вод». Меншиков ожидал, что приедет в глушь. По прибытии он обнаружил на водах царицу Прасковью Фёдоровну, князя Ивана Трубецкого, генерал-адмирала Апраксина, которых Пётр тоже отправил на лечение своим приказом. На отдыхе царя и его свиту обслуживали местные крестьяне. Они топили печи, стирали, готовили, лили воду из источника. В 1724 году этой работой ежедневно занимались 57 человек, за что потом им выплатили по рублю.

К началу XIX века в Российской империи обнаружили и первые источники минеральной воды. 4 января 1803 года губернатор астраханский князь Павел Цицианов направил Александру I прошение, чтобы построить укрепление на Кислых Водах. В апреле император утвердил положение «О признании государственного значения Кавказских Минеральных Вод и необходимости их устройства». Но сам Александр I редко бывал на новом курорте. В первые годы здесь не было ни медицинских учреждений, ни гостиниц. Люди, которые приезжали за исцелением, понимали, что жить они будут в походных кибитках и лечиться по собственному разумению. Только к началу XX века на Кавминводах появились персональные медицинские кабинеты, меблированные комнаты для отдыхающих, рестораны и театры. Но самое главное — построили дорожную сеть, которая сделала эти места доступными для людей с разным доходом.

Семейный курорт Романовых

В 1820-х годах началось освоение берегов Крыма. Мода на отдых у моря докати-

ПОДРОБНО

Путеводитель 1911 года

Доехать до станции «Пятигорск» в Кавминводах можно было из Баку. Билет первого класса стоил 19 рублей, третьего класса — 7 рублей 60 копеек.

36 рублей 50 копеек стоил путь первого класса в Пятигорск из Варшавы через Брест, Гомель, Ворожбу, Харьков. Билет третьего класса можно было купить за 14 рублей 60 копеек.

Дороже всего стоило добраться на Минеральные воды из Петербурга через Москву, Козлов и Воронеж. Билет первого класса стоил 38 рублей, третьего класса — 15 рублей 20 копеек.

Дворец императрицы в Ливадии, бывший дом Потоцкого. С октября 1862 года начались перестройка дома в Большой дворец, реконструкция оранжереи, строительство домов для свиты.



Императрица Александра Фёдоровна, жена Николая II, и ее фрейлина Анна Вырубова в Ливадии в 1913 году.



лась и до Российской империи. В 1821 году генерал-губернатор Новороссии Михаил Воронцов начал скупать земли на южном берегу Крыма и устраивать там имения. Главной заботой Воронцова было строительство дорог, которые охватили все побережье. В конце 30-х годов под его руководством проложили путь от Ялты до Севастополя, появились пассажирские пароходы на Чёрном море. С появлением дорог на южном берегу Крыма начался строительный бум. Помещики возводили усадьбы, разбивали сады и виноградники. Особенно привлекательной эта местность стала, когда императорская семья обратила на нее внимание. Обосноваться на южном берегу императорское семейство заставил целебный климат, который врачи рекомендовали императрице Марии Александровне.

В 1861 году Александр II выкупил у графа Потоцкого приморское имение Ливадия для слабой здоровьем императрицы. Для Марии Александровны оборудовали специальную купальню — это была просторная палатка для переодевания, от которой к морю вел веревочный мат. К мату прикрепили канат, который уходил в море на несколько метров, чтобы во время сильных волн императрица могла держаться за канат и не попасть в водоворот.

Ливадия стала летней царской резиденцией, образовался целый семейный курорт Романовых. Жизнь царской семьи на юге была размеренной и спокой-

ной. Утром гуляли по парку, пешком спускались к морю. После обеда закладывали экипаж и отправлялись кататься. Вечерами принимали гостей, музицировали, читали вслух.

Среди высших слоев русского общества сезонные выезды на юг стали считаться обязательным атрибутом аристократизма. Однако происходило смешение старой и новой аристократии. Появлялись курорты для людей со скромным достатком. В 1913 году на крымских курортах за сезон отдыхали и поправляли свое здоровье около 100 000 человек.

Дача за 1 000 рублей

Несмотря на развитие курортов, отдых на них не был массовым явлением. Массы — это рабочий люд и городская беднота, которые порой не могли позволить себе даже выезд за город. С приходом тепла в плотно заселенных местах расцветали болезни, и все, кому позволяли время и средства, старались покинуть город. Прислугу в небогатых домах отпускали на лето на вольные хлеба. Кто-то мог уехать в свою деревню. Другим было некуда податься, и они селились в шалашах на городских свалках, куда периодически навещалась с бабами полиция.

Многие дворяне, богатые купцы, интеллигенция проводили весну и лето в своих имениях или в съёмных домах. Сейчас мы называли бы это дачным отдыхом, однако раньше слово «дача» имело

совсем другое значение. Дачей была земля, подаренная государем за боевые и гражданские заслуги. Эта практика первоначально не имела отношения к загородному отдыху.

Пётр I при строительстве Петербурга раздавал земли на условиях строительства. Так возникла Петергофская дорога, где строили дворцы петровской знати с парками и садами на европейский лад. Дачи на Петергофской дороге называли приморскими, чтобы отличать от других дач вблизи города. Сокращение «приморские» не прижилось. В обиходе осталось слово «дача», и скоро оно стало означать роскошный загородный дворец для летней жизни. До середины XIX века именно это значение было основным.

Во второй половине XIX столетия самые предприимчивые уже зарабатывали на загородном отдыхе. Дачи из особой милости императора превратились в объекты купли-продажи. Арендодатели и землевладельцы были людьми богатыми, как и сами дачники — приближенные к императорскому двору. Купец Иван Дернов распродал под дачное строительство в Гатчинском районе 370 участков по 30-40 соток, а князь Витгенштейн — 550 таких участков. Один участок стоил несколько тысяч рублей. Министр Императорского Двора Владимир Фредерикс строил дачи в поселке Сиверский в Гатчинском районе. Арендовать у него дачу стоило 1 000 рублей за май-сентябрь. Для сравнения: зарплата рабочего на Пути-



ловском заводе в Санкт-Петербурге составляла тогда 100 рублей в год.

Со временем цены немного снизились, но приезжали по-прежнему дворяне и купцы. Дачная жизнь пришлась по нраву многим творческим людям: писателям, поэтам, художникам, музыкантам. Они занимались спортивными играми, охотой, рыбалкой, собирали ягоды и грибы, катались на лошадях.

В 1870-х сословная структура общества деформировалась: дворяне беднели, купцы богатели. Обеспеченные горожане тоже стали обзаводиться дачами. Сначала их «дачки» и «дачонки» высмеивали, но к концу XIX века слово прижилось в новом значении. Дачей стали считать любой дом для загородного отдыха. Горожане, которые не могли купить дом, но все равно хотели отдохнуть за городом, нанимали на лето дачи в крестьянских деревнях. Это были обычные избы, где хозяева жили зимой. Заселялись дачники с наступлением тепла. Весь сезон до холодов на даче жили дамы и дети, отцы семейства в это время работали и навещали семью только по выходным.

Отпуска по одобрению КГБ

Понятие «отпуск» в современном смысле появилось в России в 1918 году. 14 июня председатель Совета народных комиссаров РСФСР Владимир Ленин подписал постановление «Об отпусках». С этого момента право на двухнедельный отпуск получали все наем-

ные рабочие, проработавшие в любой сфере не меньше полугода. Перед отпуском выдавалось материальное содержание. Это был первый подобный закон в мире. Затем всеобщие оплачиваемые отпуска появились во Франции в 1936 году.

Вскоре после закона «Об отпусках» Ленин подписал декрет об открытии сети государственных курортно-лечебных учреждений. Путевки не были общедоступными, их выдавало руководство предприятий по своему разумению. Курорты были в большей степени медицинскими учреждениями, руководили ими врачи. Массовый туризм появился в стране только 1960-е годы, когда курорты стали частными, а у туристов появилась возможность снимать квартиры и дома у местных жителей.

Выезжать на отдых за границу советские граждане смогли только в 1960-70-е годы. Можно было купить путевки в Чехословакию, Болгарию, Венгрию, а позже в Индию, Италию и Грецию. Однако такие поездки едва ли мог позволить себе обычный специалист и тем более рабочий. Стоимость одной путевки в несколько раз превышала среднюю зарплату по стране. Помимо этого перед выездом на зарубежный курорт требовалось получить положительные характеристики в партийных органах и в Комитете госбезопасности. Поэтому люди предпочитали отдыхать на советских курортах.

ДЕТАЛИ

Бархатный сезон

В конце XIX-начале XX века бархатным сезоном считали несколько недель в апреле и мае. В это время царская семья и двор переезжали из Петербурга в Крым и сменяли меховые одежды на весенние бархатные наряды.

Александр Куприн писал в рассказе «Винная бочка»: «В Ялте существует не один сезон, а целых три: ситцевый, шелковый и бархатный. Ситцевый — самый продолжительный, самый неинтересный и самый тихий. Делают его обыкновенные приезжие студенты, курсистки, средней руки чиновники и, главным образом, больные... <...> Шелковый сезон — более нарядный и богатый. Публику этого сезона составляют: купечество выше чем среднего разбора, провинциальное дворянство, чиновники покрупнее <...> Но бархатный сезон! Это золотые дни для Ялты, да, пожалуй, и для всего крымского побережья. Он продолжается не более месяца <...> в это время собирается в Ялте все знатное и богатое, что можно блеснуть туалетами и красотой, завязать выгодные знакомства».

В истории закрепилось только одно название — «бархатный сезон», но сейчас этот период означает конец августа-середину октября.



Хумус и фалафель: проверенные рецепты

ПРОДОЛЖИМ ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ПУТЕШЕСТВИЯ НА ВАШЕЙ КУХНЕ. ПРЯМО СЕЙЧАС ПРЕДЛАГАЮ РАЗГАДАТЬ СЕКРЕТ ВКУСНОГО ХУМУСА И ФАЛАФЕЛЯ. **Это традиционные закуски стран Ближнего Востока**, но в основном их ассоциируют с Израилем. Оба блюда прочно вошли в меню вегетарианских и других кафе по всему миру и уже стали привычными для россиян. А готовый хумус можно найти на полках супермаркетов и магазинов для вегетарианцев.



наш повар:
Анна БЕЛОЗЁРОВА

фуд-блогер,
копирайтер

Впрочем, хумус и фалафель способны удивить даже мясоедов. Это очень питательные закуски, богатые протеином. Все благодаря основе хумуса и фалафеля — нуту, который на Востоке прозвали золотым зерном. Нут богат белком, клетчаткой, железом, ненасыщенными жирами, множеством витаминов.

Хумус представляет собой пасту-намазку, которая хорошо сочетается с лепешками, хлебом или чипсами. Вкусно будет подать его с соломкой из свежих овощей: перца, огурца, моркови. Я поделюсь с вами своим проверенным базовым рецептом, который можно разнообразить дополнительными ингредиентами, о которых тоже упомяну.

Фалафель — это маленькие шарики или котлетки, обжаренные во фритюре. Пусть вас не пугает такой способ приготовления, полученную хрустящую корочку невозможно променять ни на что другое!



Фалафель

1 Нут замочить на ночь в 1 литре воды. С утра слить воду, которая останется. Лук, чеснок и петрушку (или кинзу) мелко порубить.

2 Смешать нут и порезанные ингредиенты в чашке, измельчить блендером. Масса получится густая, может тяжело взбиваться. При необходимости добавьте 2 ст. л воды, но не больше. Получится что-то вроде зеленого теста.

СОВЕТ

При приготовлении фалафеля можно использовать мясорубку вместо блендера. Допустимо, если останутся кусочки нута.

3 Добавить зиру, муку с содой и солью. Хорошо размешать лопаткой и в последнюю очередь добавить кунжут. Накрыть емкость с тестом пищевой пленкой и дать постоять в холодильнике около 20 минут.

4 Растительное масло (у меня подсолнечное, около двух стаканов) хорошо разогреть в сотейнике. Из нутовой массы сформировать шарики размером с грецкий орех. Обжарить их во фритюре до золотисто-коричневой корочки. После промокнуть фалафель бумажным полотенцем, чтобы удалить лишнее масло.

Хумус

1 В небольшой кастрюле замочить нут в 1 литре воды. Нут увеличится в размере, впитав часть воды в себя. Затем в оставшейся воде отварить нут в течение 1,5-2 часов на среднем, а затем низком огне. Остудить до комнатной температуры. Слить из кастрюли жидкость от нута в стакан.

2 Кунжутную пасту (тахини) добавить к нуту. Если не найдете тахини, то можно сделать самостоятельно: обжарить на сухой сковороде кунжут до золотистого цвета, размолоть в кофемолке и добавить ложку растительного масла.

3 Блендером смешать нут, тахини, зиру, паприку и сок лимона, добавляя нутовый отвар до получения однородной, гладкой пасты. В конце добавить масло, соль и еще раз взбить.

КСТАТИ

В хумус можно добавлять также по вкусу обжаренные ядра кедровых орехов или семечки тыквы, свежую зелень, запеченные чеснок или свеклу, перец чили, пряности.

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить (6 порций):

Нут	250 г	50,00 ₽
Репчатый лук	1 шт.	4,00 ₽
Чеснок	2-3 зубчика	4,00 ₽
Кунжут	3 ст. л.	8,00 ₽
Зира	2 ч. л.	4,00 ₽
Петрушка (кинза)	20 г	15,00 ₽
Мука	2 ч. л.	2,00 ₽
Соль	1 ч. л.	
Сода	0,5 ч. л.	

Итого: 87,00 ₽

1 порция — около 15 рублей.
В кафе — от 180 до 270 рублей за порцию.

ИДЕЯ

Сделайте порционный салат с хумусом и фалафелем. На дне тарелки размажьте хумус, покрошите листья салата, огурец, помидоры черри, выложите фалафель, украсьте зеленью и подавайте с соусом из йогурта и майонеза с чесноком.

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить (8 порций):

Нут	200 г	40,00 ₽
Тахини (кунжутная паста)	2 ст. л.	15,00 ₽
Сок половины лимона		10,00 ₽
Зира	2 ч. л.	4,00 ₽
Копченая паприка	2 ч. л.	5,00 ₽
Оливковое масло	50 мл	6,00 ₽
Соль по вкусу		
Вода		

Итого: 80,00 ₽

за примерно 1,1 -1,2 л хумуса.
1 порция — 10 рублей. Тако же объема порция в магазине — 150 рублей.



Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

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

(3822) **716 787**
сайт: VLFin.ru



Департамент
Финансов
Томской области



ваши личные

финансы