



ваши личные

№4 (117)  
АПРЕЛЬ 2020

# финансы

семейный  
журнал

ТЕМА НОМЕРА

## Хватит ли «иммунитета» ТОМСКОМУ бизнесу?

Как эпидемия коронавируса сказалась на предпринимателях и есть ли шансы на «выздоровление»?

С. 22



### ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

**Виталий Гасаев:**  
«Жить с заначкой не получается» // С. 10

### РЕАЛИТИ-ШОУ

**Проиграли кризису:**  
подводим итоги «Битвы инвесторов» // С. 18

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

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

**Руководитель проекта** главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК  
**Выпускающий редактор** Олеся БУТОЛИНА  
**Литературный редактор** Юлия АЛЕЙНИКОВА  
**Дизайн-макет** Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА  
**Верстка** Максим ВАГАНОВ  
**Редакция** Екатерина КОНДРАШОВА, Елена РЕУТОВА, Юлия СЕМЁНОВА, Юрий ТАТАРЕНКО, Анна БЕЛОЗЁРОВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Екатерина ПОГУДИНА

Издаётся 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: 24.04.2020. Время подписания в печать: по графику — 20.00, 23.04.2020, фактически — 20.00, 23.04.2020.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.

12+



## ИСТОРИЯ

**Куда делось золото Колчака и почему экспонаты Эрмитажа лежат на дне морском — тайны найденных и исчезнувших кладов**  
**С. 29**

## БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Правильный гардероб на все случаи жизни — сколько стоит в Томске одеться со стилистом? **С. 3**

## СВОЙ БИЗНЕС:

Кондитерская «Пеки, Лола, пеки»: история неудачи и успешного возрождения **С. 6**

## ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

**Виталий Гасаев** о том, почему с деньгами нужно расставаться легко, и о важности финансового воспитания в семье **С. 10**

## НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:

Вычет на детей: кто может получать и как оформить **С. 16**

## РЕАЛИТИ-ШОУ:

Вышли в ноль по прибыли, но в плюс по опыту — как завершилась «Битва инвесторов» **С. 18**

## ТЕМА НОМЕРА:

**Прежнего бизнеса больше нет: как томские предприниматели выживают в кризис**  
**С. 22**

## ПОЛЕЗНО:

Изучаем финансовую грамотность дистанционно — дайджест бесплатных онлайн-ресурсов **С. 28**

## КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Обед у донна Корлеоне: готовим аппетитную итальянскую пасту **С. 34**



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОИНИ

## БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

# Экономика стилиста

## Сколько зарабатывает мама-стилист в Томске

**интервью:**  
Екатерина КОНДРАШОВА

ШОПИНГ СО СТИЛИСТОМ ПЕРЕСТАЛ БЫТЬ ЛАКШЕРИ-УСЛУГОЙ ДАЖЕ В ПРОВИНЦИИ. К СТИЛИСТАМ ОБРАЩАЮТСЯ ЛЮДИ С НЕВЫСОКИМ ДОСТАТКОМ, СТРЕМЯСЬ **не только хорошо выглядеть, но и экономить на одежде.** СКОЛЬКО СТОИТ СПЕЦИАЛИСТ ПО СТИЛЮ В ТОМСКЕ И ЧЕМ ВЫГОДЕН «КАПСУЛЬНЫЙ» ГАРДЕРОБ, ЧИТАЙТЕ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

### Одно упоминание блогера-миллионника

Два года назад во втором декрете Лидия поняла, что устала сидеть дома. По образованию менеджер, но еще мама двух дочек и ответственная за домашний быт, она начала искать дело, которое вписалось бы в ее жизнь. Няни и помощников по хозяйству не было, а энтузиазм и энергия, чтобы пробовать новое, были.

— Моя давняя страсть — одежда. Всегда любила классно одеваться. У меня был шоурум в 2013-м. Нравилось выбирать и закупать для него вещи, составлять образы для витрин, но вот предпринимателем быть не получилось. Тут и управленческое образование не помогло — мозг отказывался полноценно работать в этом направлении. Еще попали в кризис, и я с этим завязала. Решила сосредоточиться только на стилистике и шопинге. Пошла учиться — сперва два месяца «для себя» в Школе шопинга Татьяны Тимофеевой (стилист, блогер-миллионник в инстаграме — прим. ред.), потом еще полгода там же — уже на курсе для стилистов. Обучение год назад стоило 150 тысяч рублей (сейчас 500 тысяч). Это было единственное вложение в новую профессию, кроме времени.

В промежутке между двумя курсами я собрала образы для конкурса Школы шопинга. Сделала фотографии в зеркале и со страхом «что обо мне подумают люди» выложила это у себя в инстаграме. Блог школы, где миллион подписчиков, сделал репост всех образов у себя в сторис со ссылкой на мой инстаграм и какими-то громкими подписями вроде «Лидия — мастер многослойности». С одного репоста подписались человек 800, инстаграм просто взрывался. До этого дня у меня было максимум 50 лайков, а тут резко стало 1 500. Это меня мощно толкнуло вперед, я стала развивать инстаграм, заявила о себе как о стилисте. Посыпались заказы, предложения.

Первый клиент появился, когда я только начала учиться на стилиста. Приглашали крутые фотографы — бесплатно, за творчество и пиар. Потом подтянулись шоурумы — уже за деньги.



## Сделала фотографии в зеркале и со страхом «что обо мне подумают люди» выложила это у себя в инстаграме.

Для них делаю обзоры, они меня у себя отмечают. Люди переходят, подписываются. Так нарастала узнаваемость, денег в рекламу не вкладывала вообще. Почти полгода ловила очень сильный хайп.

### Сколько стоит шопинг со стилистом?

— Нас, стилистов, мало в Томске. Новых совсем немного, тех, кто на слуху, еще меньше — 4-5 человек. Поэтому спрос есть и хороший. Мы востребованы, в том числе и у молодых девчонок. Среди них довольно много таких, кто хочет хорошо одеваться, но у самих не получается: не умеют сочетать цвета, путают стили, не видят, что и с чем носить. Это как раз моя аудитория. Широкая, но нерешительная — не понимают, что на 15-20 тысяч рублей можно пойти по магазинам и купить «капсулу». Думают: раз стилист, обязательно накупит вещей минимум на 100 тысяч рублей, и они не справятся.

Большинство стилистов в Томске действительно работают со средним ценовым сегментом — это ЦУМ. А молодые девушки часто не могут себе позволить ЦУМ. Да и не надо! Лично я спокойно

отношусь к масс-маркету, люблю его и всем говорю, что на 20 тысяч со стилистом можно хорошо одеться. Это с обувью и легкой верхней одеждой (жакет, джинсовая куртка или косуха — не из натуральной кожи, конечно). Джинсы, кофта, кеды, кроссовки. Всего 9-10 позиций одежды. Конечно, тут все от амбиций и кошелька клиента зависит. У меня пока максимальная сумма шопинга составила 80 тысяч рублей.

Работаю стилистом только год. Опыт небольшой, но народ тянется. Думаю, не всегда дело в опыте, скорее — во вкусе и видении. За год было несколько клиентов, с которыми ходила на шопинг дважды. В основном чистим гардероб и после этого обновляемся. Но бывает, что нужно собрать «капсулу» для поездки: еду туда-то, погода такая-то, цели такие-то. Часто клиентки хотят полностью обновить гардероб к новому сезону. Либо сами все повыкидывают и нужно закупиться, либо после разбора мы принимаем такое решение.

### Зарабатываю в режиме мамы

— Сейчас я работаю не в полную силу, так как просто не могу — на мне дети и дом. Работаю в основном несколько дней в неделю по несколько часов. Если дочка ходит в школу и сад, у меня есть 5 часов времени — с 12 до 17. Сюда встраиваю шопинг, разбор гардероба, обзоры, съемки. Если нет этого времени, работаю из дома, веду свой блог в инстаграме. Здесь и сейчас он денег не приносит, но все мои клиенты оттуда, они со мной знакомятся как раз потому, что я его веду.

В январе-феврале зарабатывала тысяч по 20 — только потому, что сижу дома. Сперва дети болели, потом объявили карантин. Было по два шопинга, один разбор гардероба и парочка обзоров для шоурумов. То есть это раз в неделю что-то поделаться. А можно от 80 до 100 тысяч рублей зарабатывать в месяц, 80 — минимум. Это если работать полный день 5 дней в неделю. Я писала себе рабочий план на полный день (когда-то в будущем же он будет). В среднем в неделю получилось 28-29 рабочих часов — не так уж много. И есть полусвободный день среди недели для личных дел. Суббота и воскресенье — выходные.

Обзор — это блогерская цифра, она у всех разная, не хочу ее озвучивать. Разбор гардероба у меня стоит 4 тысячи рублей за 4 часа. Шопинг — 5 тысяч за 4 часа. Не беру почасовую оплату, мне удобнее иметь фиксированный прайс. Обычно укладываемся, потому что заранее хожу по магазинам и подбираю варианты одежды для клиента, это называется предшопинг. Если тратим больше времени, оплата все равно составляет 5 тысяч.

Конечно, можно посчитать еще время на работу с контентом в инстаграме, но это я не включала в график. После обзоров нужно разобрать фотографии, разбить контент, продумать, как ты покажешь. Чаще всего у меня заказывают и фото, и видео. В одном редакторе одно, во втором другое, тут же на шее дети. Инстаграм тя-

нет за собой жизнь — невозможно его вести 1 час в день. Посты надо писать еще и личные, в течение дня какие-то сторис, фотки, видео. Если все посты будут рекламные, то народ от них быстро устанет.

Больше зарабатываю на обзорах и разборах гардероба. Я не работаю стилистом для фотосессий. Попробовала и решила, что это очень стрессовое дело. Одежду для образов я где возьму? В магазине за свои деньги под свой страх и риск. Схема обычно такая: вещи покупает стилист, а после фотосессии делает возврат или берет напрокат в шоурумах, с которыми у него договор. Во-первых, фотографам образ нужен обычно уже завтра — мало времени подумать и собрать. Во-вторых, нужно следить, чтобы не испортили вещь, чтобы на нее не попала косметика, пот, чтобы не порвалась. Стоимость такой услуги при этом очень низкая — 2 тысячи. Больше человек не готов платить, иначе для него фотосессия будет золотая.

### За большими деньгами — в столицу

— Больше зарабатывать можно. Тогда надо ехать жить в столицу — там сумма в 3-4 раза вырастет. Только разбор гардероба 30 тысяч рублей стоит. В Томске тоже можно больше. Я же писала план исходя из своих временных возможностей. Если стилист свободный (максимум есть муж) и может тратить больше времени на работу, то в день можно и два шопинга, и два разбора гардероба делать. Если целыми днями пропадать в магазинах, даже предшопинг делать не нужно — и так отлично знаешь ассортимент. А я делаю шопинг раз в неделю-две, в магазинах что-то меняется, перевешивается, и мне каждый раз надо делать предшопинг.

Маленький город вроде нашего очень ограничивает возможности покупок. Масштабы магазинов невеликие, и одинаково всех одевать совсем не хочется. Если это молодые девчонки до 30 лет, стройные, то выбор намного больше, для них есть куча шоурумов. А если нужен размер 50, то масс-маркет на грани, а шоурумы практически сразу отпадают — очень точно. ЦУМ не все могут себе позволить.

Часто пользуемся сервисом «Ламода», особенно если нужна обувь, потому что тут есть возможность сразу примерить до покупки. Не все, что есть в их коллекциях Zara или H&M, в наличии у нас в городе. Нужно сперва заказывать и оплачивать. Я вижу особенности фигуры, но понятия не имею, какая придет в итоге вещь. На картинке выглядит отлично и сидит идеально, а в реальности может быть абсолютно другой. И шьют по-разному, и размер может маломерить или большемерить, и сама ткань другой оказаться. От промахов



даже стилисты не защищены. А человек уже заплатил за заказ 15 тысяч рублей, ему же нужно эти вещи обратно отправить и дожидаться, когда вернут деньги. Если клиент бюджетный, для него эти 15 тысяч на вес золота, а хочется-то прямо сейчас пойти купить. Поэтому меня спасает «Ламода» — там есть и Bershka, и Stradivarius, и все, что хочешь.

### Бензин, карантин и прочие неудобства

— Основная статья расходов, связанная с работой, — это бензин. Живу в поселке, в 13 км от Томска. С другой стороны, мы все равно ездим в город каждый день. В какой-то период жизни были расходы на няню. Дочка не ходила в сад, и мне надо было ее оставить с кем-то, чтобы пойти поработать. Оплата няни выходила приличная, иногда в размере моего заработка, иногда даже чуть больше. Тогда мне нужен был опыт, и я к этому спокойно относилась, муж тоже — что зарабатываешь, то и плати за няню. Вообще в семье главный кормилец — муж. Я работаю стилистом для себя, для удовольствия. Хотелось бы, чтобы мое притяжение к шопоголизму переросло во что-то доброкачественное, а не в пустые траты.

Кризис на мне, конечно, отразился, но не настолько, чтобы я совсем потеряла доход. Торговые центры закрыты, поэтому не могу работать офлайн. Но по факту работа есть, народ пишет и спрашивает. Я всю неделю работаю онлайн, у меня есть заказы вперед и на шопинг, и на разбор. Поначалу, когда все самоизолировались, я ожидала некоего спада активности. Магазины еще работали, но у меня дети уже были на домашнем режиме, а я с ними. Трудностей было больше с моей стороны, а клиенты продолжали интересоваться моими услугами. Очень быстро в итоге все адаптировалось, я просто стала работать онлайн. Опыт такой у меня есть — работала с девочками из других городов.

## СОВЕТЫ

### КАК ЭКОНОМИТЬ НА ОДЕЖДЕ

— Сначала надо убедиться в том, что есть полноценный базовый гардероб — от футболки до базового платья. Тогда формируется понимание того, что тебе нужно, а что нет. Начать экономить на гардеробе — это значит его правильно разобрать. Тогда уже не пойдешь покупать шмоточку, которую не с чем носить. Не будет единичных покупок вроде кофточки, которая только к джинсам подойдет, потому что это самый удобный и понятный вариант. Эта вещь лишняя, потому что себя не окупает. Полноценную базу можно крутить и вертеть между собой, она со всем сочетается. Ты джемпер или юбку наденешь 50 раз в разных вариантах вместо 5. Если вещь стоит 10 тысяч рублей и наденешь ее один раз, покупка невыгодная, а если хотя бы 20 раз за сезон, то уже окупается.

Сейчас у меня тоже небольшой гардероб — я умею грамотно составлять «капсулу», есть свой стиль. А когда-то было много вещей, настолько, что одевала всех подружек для походов в клуб. Я фанат обуви, на нее готова тратить. Но опять же все исходит из возможностей.

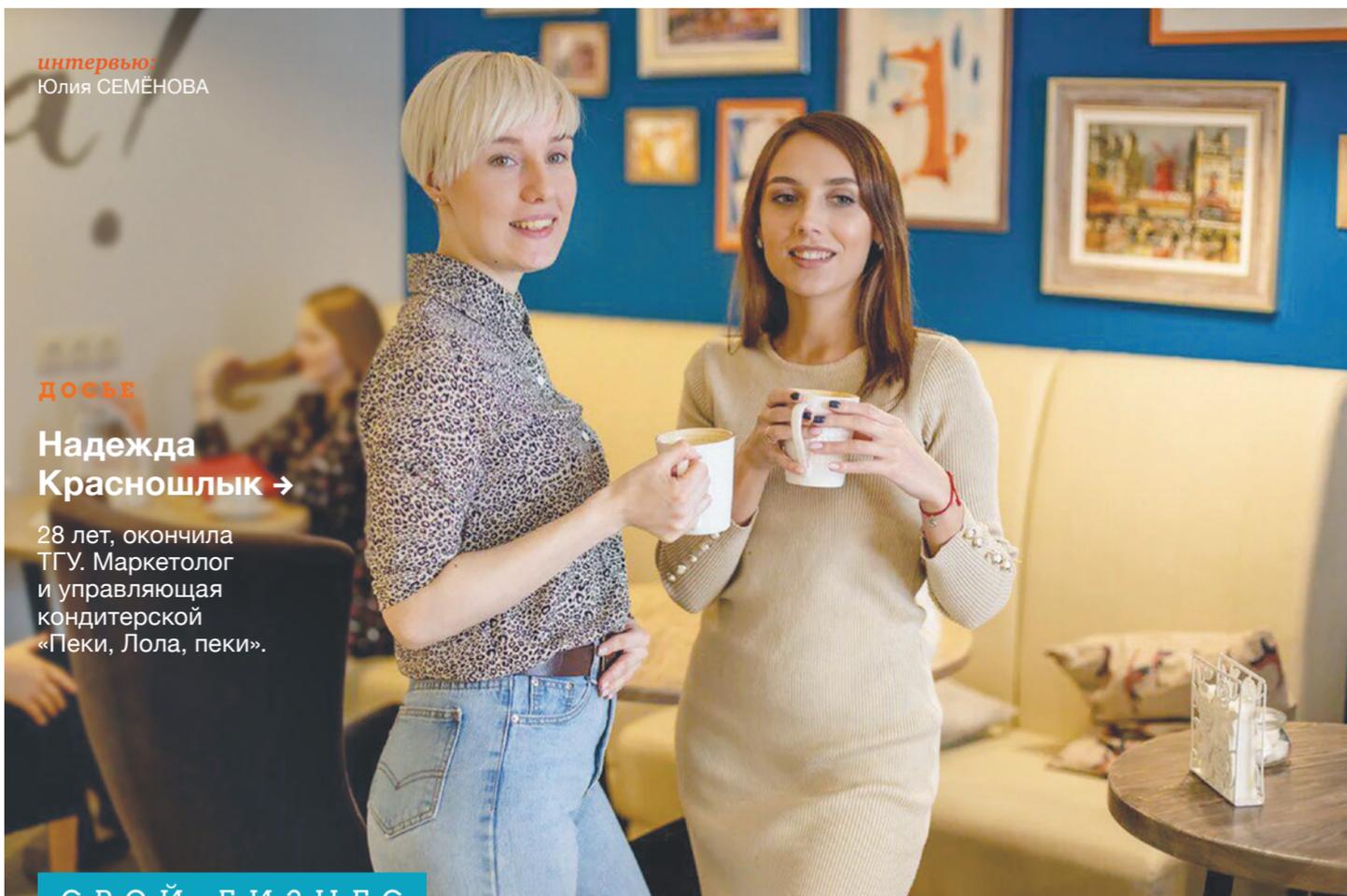
интервью:  
Юлия СЕМЕНОВА

ДОСЬЕ

## Надежда Красношлык →

28 лет, окончила  
ТГУ. Маркетолог  
и управляющая  
кондитерской  
«Пеки, Лола, пеки».

СВОЙ БИЗНЕС



# Факап — это не страшно

«Пеки, Лола, пеки»:  
как удержаться на плаву  
после пожара и не сойти с ума

«ПЕКИ, ЛОЛА, ПЕКИ» — КОФЕЙНЯ-  
КОНДИТЕРСКАЯ НА КУЗНЕЦОВА В ТОМСКЕ.  
**Больше двух лет она радуется томичей  
авторскими тортами и десертами.**  
ОСНОВНОЙ АССОРТИМЕНТ ЗАВЕДЕНИЯ —  
КОФЕ И ТРЕНДОВЫЕ ВЫСОКИЕ АВТОРСКИЕ  
ТОРТЫ С НЕОБЫЧНЫМ ДИЗАЙНОМ И  
ВКУСАМИ. ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД «ПЕКИ,  
ЛОЛА» ВВЕЛА В ПРОДАЖУ ЛИНЕЙКУ  
ГОТОВЫХ ЗАВТРАКОВ И ОБЕДОВ.

ФОТО ИЗ  
ЛИЧНОГО  
АРХИВА  
ГЕРОИНЬ



были заемными, основная масса — собственные сбережения. Со временем эта цифра выросла. Почти сразу после открытия мы купили в рассрочку профессиональное оборудование для кухни стоимостью более 1 миллиона. Нам тогда хотелось сразу укомплектоваться по полной, чтобы голова не болела в будущем. Мы думали, что хорошее оборудование — залог будущего успеха. Оказалось, это не совсем так.

### Факанулись по полной

Буквально через месяц после внесения последнего платежа за новое немецкое оборудование для цеха и за два дня до того, как его застраховали, на производстве произошел пожар.

— Дело было глубоким вечером. Помню, мы с мужем были в кино. Настя несколько раз мне звонила, я сбрасывала. Когда я перезвонила, услышала: «Еду в Зональный (на место цеха), кажется, у нас пожар». Через пару часов Настя была у меня. Первая фраза, которую я от нее услышала, — «Я, конечно, ошеломлена!» Она так спокойно это говорила, что я даже не поняла сначала, что именно произошло, — рассказывает Настя.

А произошло вот что: поздно вечером из-за короткого замыкания загорелась крыша здания, в котором находился цех. Сотрудники не сразу заметили возгорание, вызвали пожарных, когда почувствовали запах гари. Но здание уже нельзя было спасти.

— Все сотрудники остались целы. Они успели выбежать и даже схватили огнетушители, но подобраться к горячей крыше было невозможно. Когда огонь перешел на стены, огнетушители уже не помогли бы. Сгорело все. Аб-

солютно. Единственное, что сохранилось, — заготовки для тортов в обуглившемся холодильнике. Когда мы его открыли, они стояли в рядок, как будто ничего и не было. Выдавал их только жуткий запах гари, — вспоминает собеседница.

Таким образом, «Пеки, Лола» потеряла все: оборудование, вспомогательные инструменты, огромный склад с дорогим сырьем. Ущерб был оценен почти в 3 миллиона рублей.

### Что делать?

— Когда Настя приехала ко мне после пожара, она была крайне спокойна, вела себя так, будто ничего не произошло. В ту ночь она осталась у меня, потому что была не в силах куда-то еще ехать. Утром за кружкой кофе мы начали думать, что делать дальше, — говорит Настя. План был такой: не закрывать кофейню и продолжать работать. Как можно скорее и как можно дешевле восстановить цех. Ввести в курс дела сотрудников и решить вопрос с выплатой зарплаты.

На решение проблемы — где взять продукцию для продажи, пока цех будет восстанавливаться — у Насти и Нади были ровно сутки.

— В первый день после пожара мы продавали остатки со склада, который располагался в кофейне. За этот день мы нашли женщину, у которой было официальное производство, она согласилась изготовить для нас определенный объем сладостей. Конечно, это были не те торты, за которые нас так любят. Они были обычными и простыми — пирожные «картошка» и «муравейник», фруктовые корзиночки, тирамису и пара медовиков. Для нас главным было заполнить витрину и работать, чтобы удержать коллектив и не растерять на-

### ДЕТАЛИ

## Почему «Пеки, Лола, пеки»?

Такое оригинальное название для кофейни придумал наставник Анастасии, один из известных в ресторанных кругах человек. «Он часто бывал в нашем цехе в Зональном и все время заставлял Настю за пекарским столом, — поясняет Надежда. — Как-то раз он сказал: «Ты всегда у плиты? Ну пеки, Настя, пеки и все сбудется, добьешься своего». Когда рождалось название, эта ассоциация с фильмом «Беги, Лола, беги» показалась всем очень удачной».

## КОНЦЕПЦИЯ

### Французский шарм

Дизайн логотипа и интерьера кофейни разрабатывала девушка-дизайнер из Чехии. Согласно концепции Лола — яркая рыжая француженка, ее десерты утонченные и необычные, как и она сама.



ших постоянных клиентов, которые ежедневно заходили к нам за кофе. Только так мы могли выжить. Мы точно знали, что эти пирожные высокого качества и они точно будут вкусными. Обо всем остальном в тот момент думать было некогда. Помню, в те дни у нас была самая низкая выручка за всю историю: в один из дней мы заработали всего 7 тысяч рублей, — рассказывает Надежда.

Скрывать произошедшее не было смысла, и девушки в тот же день ввели в курс дела всех сотрудников.

— Сложнее всего было говорить о зарплатах. Вернее о том, что нам просто нечем пока платить персоналу. Мы честно сказали, что денег не будет до сентября (а

дело было в июне). 70 % сотрудников нас поддержали и остались. В целом все отнеслось с пониманием, почти все.

Девушки захотели быть честными и с клиентами — не стали скрывать свои проблемы от гостей.

— Сделали пост в инстаграме, объясняли ситуацию лично тем, кто задавал вопросы, увидев изменившийся ассортимент. Реакция была разная: одни просто уходили, другие предлагали помочь связями, деньгами, третьи горевали вместе с нами и ежедневно приходили за кофе из солидарности.

#### Восстановление

Ситуация была такая: чтобы предприятие осталось на плаву, девушкам нужно было уложиться с покупкой новой техники и сырья примерно в 300-400 тысяч максимум.

— Ситуация, мягко говоря, на грани фола, — признается Надежда. — Кто немного разбирается в этой сфере, тот поймет, что сделать это было почти нереально. Во-первых, мы даже не рассматривали вариант покупки новой техники, хотя это было, наверное, самое простое. Можно было взять кредит и заказать. Но мы понимали: во-первых, ждать новую технику пришлось бы долго, во-вторых, кредиты сейчас были бы нам не

по карману. Итог: мы собрали минимальный комплект оборудования буквально за гроши. Ездили по старым цехам, покупали запчасти на Avito, на разборках, чинили, отмывали и приводили в порядок то, что удалось найти. Кстати, в итоге получилось неплохо. Вся эта техника до сих пор служит нам верой и правдой.

В это время друзья и коллеги Насти из сферы общепита помогли с закупкой по хорошим ценам вспомогательных предметов, необходимых для производства — форм, специальной посуды и сырья.

— Параллельно с этим мы искали новое место для цеха. Если честно, я не помню, как мы вообще работали первый месяц, он у меня, можно сказать, стерся из памяти. Я только можно свое ощущение полного коллапса и желание поскорее все уладить. Тогда мы думали: если успеем за лето полностью восстановить силы, то получим неплохую прибыль осенью. Это время у нас обычно очень прибыльное: студенты возвращаются на учебу, у деток начинается школа и после нее они заходят к нам, — вспоминает Надежда.

— В итоге примерно через месяц мы открыли цех в подвале жилого дома. Это было специализированное помещение, где когда-то располагалось пищевое производство. Но здание было старым, хотя это нас в тот момент не смущало. Мы проработали там всего пару недель, как нас затопило. Произошел порыв трубы со стороны улицы, и горячая вода буквально растопила стену между двумя помещениями. Слава богу, практически ничего не пострадало, кроме части готовой продукции, которая стояла на открытых стеллажах. Но к этому моменту мы, конечно, уже начали делать выводы о своих действиях.

Девушкам снова пришлось искать помещение, вкладываться в переезд и снова где-то искать на все это деньги. Ситуация осложнилась еще и тем, что долгожданная осень, на которую так рассчитывала «Пеки, Лола», не принесла ожидаемой прибыли.

— Той осенью у всех в общепите был провал. Причем без особых причин, просто люди не шли в кафе, несмотря на то, что с экономикой все было нормально и не бушевали никакие эпидемии, как сейчас, — добавляет собеседница.

#### Чему научили факапы

— Во-первых, мы стали внимательнее и ответственнее подходить к выбору места для цеха. Сейчас наше производство находится в специализированном под пе-

карню помещении. Это наше третье место за два года. На этапе поисков мы очень тщательно подходили к его выбору. Проверяли все, планировали каждую мелочь, все застраховали. Всем, кто только начинает свое дело, мы советуем большое внимание уделять этому вопросу.

Во-вторых, оптимизация. Мы выяснили, что раньше тратили кучу денег впустую:

держали раздутый штат, не замечали воровства на рабочем месте, из-за чего полностью пересмотрели отношения с персоналом. Поясню: в какой-то момент нам пришлось уволить почти всех. Большинство составляли те, кто поддержал нас после пожара. Мы так ослепли от благодарности к ним, что совершенно перестали их контролировать и считать расходы. Когда опомнились, выяснилось, что нас ежедневно обворовывали на 2-3 тысячи рублей, что в тяжелые времена для нас было огромными потерями. Сейчас мы контролируем все и всегда: закуп, расходы, производительность.

В-третьих, сейчас мы по-новому начали смотреть на своих сотрудников. Текучка кадров еще год назад была нашим большим местом. Иногда это приводило к коллапсу, потому как в Томске найти хороших повара и кондитеров практически невозможно. Их толком никто не учит. Сейчас мы практически полностью ушли от этой проблемы. Выстроили систему стажировок и обучения, поменяли наше отношение к сотрудникам. Команда обрела особую ценность. Теперь очень много внимания уделяем работникам, их мотивации, психологическому, финансовому состоянию. Только так можно по-настоящему стать единым целым.

Ну и о маркетинге. Эта история научила нас тому, что на одних десертах и хлебе далеко не уедешь. Хотя торты на заказ и сладости на вынос до сих пор являются самыми прибыльными, мы увеличили количество точек касания с клиентом. Теперь мы готовим еще завтраки и обеды, запустили доставку. Наше производство сейчас состоит из трех линий. Продажи выросли на 20-30 % по сравнению с результатами до пожара при том же штате (около 20 человек).



## ОБЯЗАННОСТИ

Последние полтора года Надежда вместе с основательницей кофейни Анастасией Кустовой (на фото) стоит у руля бизнеса. Девушки делят обязанности: Анастасия полностью взяла на себя производство, Надежда — сбыт, маркетинг, соцсети и общую организацию работы. На момент интервью Анастасия находилась на больничном.

**После пожара многие коллеги, когда слышали о нашей истории, говорили: «Очень жаль, что так произошло, здорово, что вы были». Мы отвечали: «Мы не были, мы есть и будем!» Никто не верил в то, что нам удастся выкарабкаться. А нам удалось.**

# На песни денег не жалко!

Виталий  
Гасаев

Певец, участник легендарной команды КВН «Дети лейтенанта Шмидта» (Томск-Барнаул) рассказывает о том, что такое с детства жить без отца, как сэкономить на записи альбома, кто помог ему избавиться от чувства зависти и что приносит главную радость в жизни.





**«ОТЛОВИТЬ» БАРНАУЛЬЦА  
УДАЛОСЬ В НОВОСИБИРСКЕ  
ПЕРЕД НАЧАЛОМ ЕГО СОЛЬНОЙ  
ПРОГРАММЫ. МЫ ЗНАКОМЫ  
С АРТИСТОМ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ,  
ПОЭТОМУ БЕСЕДУЕМ НА «ТЫ».**

— Была ли у тебя по советским меркам обеспеченная семья?

— По советским меркам у нас была именно обеспеченная семья. Отец умер, когда мне было три года. Мама одна воспитывала двух сыновей. Крутилась-вертелась, делая все возможное, чтобы ни я, ни мой старший брат не ощущали нехватки родительской заботы. Все было хорошо в плане продуктов, одежды. Жили не хуже других, это точно. У меня были и джинсы, и японская дутая куртка, и чехословацкие кроссовки. Мама очень хотела, чтобы ее дети выглядели достойно.

— Копилку в детстве заводил?

— Большой необходимости в ней не было. Мама сама у нас с братом спрашивала: «На кино надо?» Помню, в кино мы ходили очень часто, порой 2-3 раза в неделю. На театр всегда можно было попросить у бабушки с дедушкой...

— А о чем мечтал подростком? О спортивном велосипеде, японском двухкассетнике?

— У меня был самый богемный велик — «Салют-С». Это как раз бабушка с дедушкой помогли купить. Все мои детские мечты сбывались. Хотел я суперский магнитофон «Вега-328-с» — мама купила. Не было такого, чтобы я всю жизнь мечтал о косухе, кожаных штанах. Они у меня довольно быстро по-

## ДОСЬЕ

### Виталий Гасаев

Родился в 1970 году. Закончил АГТУ по специальности «Технология неорганических веществ». С 1989 года участник шоу-театра «Калейдоскоп» (г. Барнаул). В составе команды КВН «Дети лейтенанта Шмидта» стал чемпионом Высшей лиги, выиграл Летний Кубок, Кубок дружбы, Кубок президента Украины и другие награды.

За певческую карьеру выпустил больше десятка сольных альбомов. В Алтайском театре музыкальной комедии исполнил роль Иуды в рок-опере «Иисус Христос — суперзвезда». Финалист всероссийского телеконкурса «Секрет успеха». Дипломант международного фестиваля искусств «Ялта-Москва-Транзит», лауреат международной премии «Авторская песня — имя собственное».

явились. Косуху я купил в 1998 году после первого фестиваля КВН в Сочи, а первые кожаные штаны — через год в Лондоне, когда Масляков пригласил две команды — «Детей лейтенанта Шмидта» и сборную ХАИ — на показательную игру для русскоговорящей диаспоры.

Хотел ходить с длинными волосами — это да, но тогда такое не поощрялось. Тем более что в школе я был то председателем совета отряда, то комсоргом — с меня же все пример должны были брать! Но после вузовской военной кафедры в 1993 году волосы отрастил!

Кстати, раньше покупка какой-то новой шмотки всегда приносила огромную радость. Обновка была большим праздником, ведь доставалась она непросто. Помню, кассету BASF надо было полдня искать на барахолке. За 15 рублей продавали кассеты с записью, а чистые были жутким дефицитом. Мы стирали запись и тут же записывали Кузьмина, Барыкина, группу «Крузиз». А сегодня ощущения притупились. Ну зашел в магазин, купил что требуется. Сейчас продавцы за тобой бегают, уговаривают что-то приобрести, а в советское время покупатели за ними бегали. Помню, если не было обуви моего размера, брал на размер меньше и разносил — убирал стельки, заливал одеколоном, надевал и ходил по дому.

### Чужим деньгам не завидую

— А как маленького Виталика приучали не транжирить деньги, беречь копеечку — выдавали строго одну и ту же небольшую сумму на карманные расходы?

— Сколько себя помню, всегда относился к деньгам бережно. Когда стал ездить с командой КВН на гастроли, Григорий Малыгин однажды сказал



мне: «А зачем ты экономишь? Деньги в гроб не положишь». А я действительно экономил и серьезно: в гостиничном номере был телефон, но звонить было дорого — я ходил на главпочтамт пешком две остановки. Это сейчас кажется смешным, когда у всех сотовые и смартфоны! Спасибо Малыгину — он поставил передо мной вопрос: «Для чего живем?» И я стал позволять себе периодически шикануть...

— А кто в команде шиковал круче других?

— Томичи в этом плане заметно отличались от барнаульцев. Начнем с того, что их было меньше. Мы привыкли делить гонорар на десятерых, а томичи — на троих. Ну и приспособились к рыночным условиям они быстрее нас.

Вообще, мама мне всегда говорила: «Не жили богато — нечего и начинать». Запомнил я и другую поговорку: «Всех денег не заработаешь». Поэтому у меня не было чувства зависти к чужому достатку. В 1991 году Андрей Волченков, подаривший мне свои песни, с которых и началось мое сольное творчество, предостерег меня: «Виталия, никогда никому не завидуй — это приносит только огорчения. Радуйся — своим успехам и достижениям других». Стараюсь следовать этому совету.

— Получается?

— Мне достаточно иметь скромную машину. У меня праворульный «японец» 1993 года — сам

**Очень искренне радуюсь новым песням! Вот на это мне не жалко деньги тратить. Нет, когда ремонт в доме нужен, тут без вопросов.**

выбирал в Находке. Автомобиль надежный, бегаёт исправно много лет, иногда лишь что-то подшаманишь и всё.

Очень искренне радуюсь новым песням! Вот на это мне не жалко деньги тратить. Нет, когда ремонт в доме нужен, тут без вопросов. Гараж вот купил. От отца остался старый сарай, и я прошлым летом сделал из него гараж. Придет время — сыну достанется. Друзья подкалывают: «Прикольно, когда из окна гараж видно?» А я смотрю на него и думаю: «Эх, на эти деньги мог бы два альбома записать!»

— А сколько сегодня стоит запись нового вокального альбома?

— Все, что связано с музыкой, — дорогое удовольствие. Другое дело, что с годами, с опытом удаётся находить варианты, что называется, «дешево и сердито». Платишь не 1-2 тысячи долларов за песню, как раньше, а совсем смешные деньги по меркам нынешнего шоу-бизнеса.



## Спасибо Малыгину — он поставил передо мной вопрос: «Для чего живем?» И я стал позволять себе периодически шикануть...

— Как быстро отбиваются расходы на альбом?

— Стараюсь выступать с концертами еженедельно. Поэтому можно сказать, что затраты компенсируются сразу же. Да ты просто не поверишь, во сколько мне обходится запись новой песни! С учетом оплаты живой гармошки тысяч в 7-10 максимум...

— Ну это места надо знать!

— Конечно! А еще надо уметь договариваться. Если пишешь песни оптом, можно сэкономить.

### Первый гонорар проел в столовой

— Вернемся в XX век. Когда случился твой первый заработок?

— Отлично помню: первые деньги получил за летнюю школьную практику после 9-го класса в гараже станкостроительного завода. Принес домой 50 рублей, отдал маме. Она купила на них два пледа — нам с братом. Еще можно было заработать на «Молдаванке» — на разгрузке бутылок, мойке бочек. Но когда из интереса решил туда сходить, мама меня отговорила: «Тебе что денег не хватает? Я для чего работаю на трех работах? Для тебя самое главное сейчас — спокойно учиться и поступить в вуз». Когда я стал студентом, 40-рублевой стипендии мне на все хватало.

Начались времена видеосалонов, и проблема ежедневных двух рублей (девушку сводить на фильм) стала актуальной. Помню, как несколько раз в ресторанчике сидел с подругой и потел от мысли: а хватит ли денег расплатиться? А потом я пришел в шоу-театр «Калейдоскоп», где понял: работа может приносить не только деньги, но и удовольствие. Первый гонорар получил в 1989 году — после концерта в поселке Залесово. На десятерых нам заплатили 10 рублей. Мы пошли в столовую и тут же все проели (улыбается).

Первая рок-зарплата была в 1991-м, я получил ее как солист группы «Веселый Роджер»: на студенческом фестивале «Рок-Сессия» мы заняли 3-е место, и мне заплатили 75 рублей за участие в гала-концерте в актовом зале Алтайского госуниверситета. Эти деньги я отправил Александру Чернецкому — по примеру Кинчева, Шевчука, Гребенщикова, когда лидеру группы «Разные люди» потребовались средства на операцию.

— Есть люди, тщательно фиксирующие, на что потратили каждый рубль. Ты не из их числа?

— У меня так не получается. Однажды в Новосибирске я выступал в известном клубе «888». После концерта местный журналист рассказал мне притчу о деньгах. Пришел к философу ученик и видит, что тот гладит сто долларовую купюру и приговаривает: «Здравствуй, дорогой странник, как я рад, что ты до меня добрался, смотри, какой прекрасный стол я для тебя накрыл». Ученик опешил: «Учитель, вы в порядке? Почему вы беседуете с бумажкой?» И услышал в ответ: «Это не бумажка, это действительно странник. Его трогали миллионы рук, прежде чем он попал ко мне. Если

я его сверну в трубочку и положу в кубышку, он потом всем расскажет, как я обращаюсь с денежными купюрами. Скажет: «К этому человеку не приходите — он злой, жадный, будет держать вас взаперти в укромном месте...» Теперь же, после торжественного приема в честь одной-единственной сотни долларов, все купюры побегут проверять, правду ли им сказали про меня». С деньгами нужно расставаться легко, это верно.

— Если честно, тебя трудно представить в ресторане, во хмелю загула...

— А такого и не было. Когда стал зарабатывать с командой и начались гастроли, то поход в вагон-ресторан был далеко не каждый раз. Это потом Славка Гуливицкий стал шутить: «Надо сказать организаторам поездки — пусть берут нам билеты не в купе, а сразу в вагон-ресторан!» А сейчас такие цены в поездах... Нет, я могу себе позволить там и обед, и ужин — просто жалко денег. Вот кто в нашей команде так и не привык тратить лишнего, так это Саша Фёдоров! Он всегда знает, где и на сколько дешевле можно что-то купить...

Был период, когда мы с сыном заходили в магазин и я брал что хотел, не глядя на ценник. Сын даже сказал мне: «Ты хоть проверь, не просроченные ли продукты набираешь!» (улыбается)

### Финансовой грамотности надо учить в семье

— Ребенок вырос, если пришла пора рассказать, откуда берутся деньги, — согласен?

— Владислав у меня молодец. Иногда спрашиваю его: «Деньги нужны?» Он почти всегда отвечает: «Спасибо, пап, у меня есть». 23 года ему, живет экономно. Приношу пакет с продуктами, он улыбается: «Ну зачем потратился? Я знаю, где магазин и где у меня лежат деньги, — все необходимое могу купить сам!»

Да, деньги зарабатывать непросто. Чтобы собрать зал, нужно приложить много сил. После концерта весь следующий день отхожу. Когда вы-

ступаю в другом городе, стал замечать, насколько сильно дорога изматывает.

— Сейчас вошел в моду безналичный расчет — ты в курсе?

— Да. Получаю зарплату на карточку. Тут же отправляю копеечку одному родственнику, другому...

— Как можно решить проблему повышения финансовой грамотности в стране?

— Да ты понимаешь, микрозаймы эти — просто беда! Люди понаберут кредитов под бешеные проценты — и начинаются проблемы... Все из-за того, что хочется пожить хорошо — с новой машиной, в большой квартире! Но нередко человек берет кредит, влезает в ипотеку, а на работе вдруг дела пошли не очень хорошо... У меня много друзей, но в нашем кругу я, пожалуй, единственный, у кого нет кредитов.

— А где сейчас должны просвещать в денежных вопросах — в семье, школе, где-то еще?

— Наверное, надо бы повсеместно финансово просвещать людей. И в первую очередь — в семье. Ребенок растет и видит, что и как. И зачастую копирует модель родительского поведения. Было время, когда взрослые откупались от детей игрушками, тряпками. А сейчас я слышу: «Ах, как же так? Выросло “поколение пустых глаз”!» А кто же воспитал этих ребят? Нельзя забывать: в погоне за деньгами очень легко потерять своих детей.

— Актуален ли для тебя вопрос накоплений к пенсии?

— В нашей стране, как говорится, до пенсии не доживешь. А при моем образе жизни о какой старости можно говорить? Работа на сцене всегда на износ. Если хочешь обеспечить себя в пожилом возрасте, надо вкладывать в детей, воспитывать их так, чтобы они о тебе позаботились в трудную минуту. Ты же их содержал, когда они были несовершеннолетними, — хорошо, если это все потом вернется, когда будешь на склоне лет.

Откладывать какие-то деньги я периодически пытаюсь, но жить с заначкой не получается. Раз — и жене норковую шубу куплю... А все потому, что мужик должен следить за тем, что обещает! Я пообещал жене: если сын поступит на дневное и бюджетное, будешь в новой шубе ходить. Мужик сказал — мужик сделал. Не нужно жалеть потраченных денег. А если совсем прижмет, все равно не пропаду! В переходе петть буду... (улыбается)

— В конце года тебе стукнет полвека. Большие расходы запланированы на празднование юбилея?

— Свое 50-летие хочу отметить скромно, без пафоса. На февраль 2021 года запланированы юбилейные большие сольные концерты как минимум в пяти городах Сибири: Барнауле, Томске, Омске, Новосибирске, Новокузнецке. Добро пожаловать!

# Секреты семейной экономии

## Как получить налоговый вычет на ребенка

ЕСЛИ ВЫ РОДИТЕЛЬ, ОФИЦИАЛЬНО РАБОТАЕТЕ, А ЗНАЧИТ, ПЛАТИТЕ НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, МОЖЕТЕ СМЕЛО ОБРАЩАТЬСЯ ЗА ВЫЧЕТОМ. КАК ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭТИМ ПРАВОМ И **сколько при этом сэкономит бюджет вашей семьи**, РАЗБИРАЕМСЯ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ, ПОДГОТОВЛЕННОМ СОВМЕСТНО С УФНС ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ.

**Н**алоговый вычет на детей — один из видов стандартного вычета, предусмотренного Налоговым кодексом Российской Федерации (ст. 218). Претендовать на него могут граждане, уплачивающие налог на доходы физических лиц (НДФЛ) в размере 13 %.

Дети, на которых предоставляется вычет, должны быть младше 18 лет или являться учащимися учебного заведения по очной форме. В этом случае вычет можно получать вплоть до достижения ребенком 24 лет. Факт обучения необходимо подтвердить справкой из учебного заведения.

Вычет на ребенка/детей предоставляется до месяца, в котором доход родителя, облагаемый по ставке 13 % и исчисленный нарастающим итогом с начала года, превысит 350 000 рублей. То есть с месяца, в котором доход перешагнул эту сумму, вычет получать уже нельзя.

### Сколько можно получить?

Размер вычета на первого и второго ребенка составляет 1 400 рублей, на третьего и каждого последующего — 3 000 рублей. Если помимо общего ребенка у супругов есть по ребенку от предыдущих браков, общий ребенок считается третьим.

На каждого ребенка-инвалида до 18 лет, а также ребенка-инвалида I или II группы в возрасте до 24 лет, являющегося учащимся или студентом очной формы обучения, аспирантом, ординатором, интерном, предоставляется вычет в размере 12 000 рублей родителям и усыновителям и 6 000 рублей — опекунам и попечителям. Вычеты по нескольким детям суммируются.

Стоит обратить внимание, что вычет на ребенка-инвалида также определяется путем сложения двух сумм — как на ребенка-инвалида и обычного детского вычета по очередности рождения. Например, если такой ребенок первый, общая сумма вычета для родителей составит 13 400 рублей.

### Как оформить

Налоговый вычет на детей можно получить двумя способами: у работодателя или в налоговой инспекции.

#### У работодателя

1. Подготовить копии документов, подтверждающих право на получение вычета:

- свидетельство о рождении или усыновлении (удочерении) ребенка;
- справка об инвалидности (если ребенок — инвалид);
- справка из образовательного учреждения о том, что ребенок обучается на дневном отделении (если он является студентом);
- документ о регистрации брака между родителями (паспорт или свидетельство о регистрации брака).

2. Если налогоплательщик является единственным родителем (единственным приемным родителем), необходимо подтвердить это одним из следующих документов:

- свидетельство о смерти второго родителя;
- выписка из решения суда о признании второго родителя безвестно отсутствующим;
- справка о рождении ребенка, составленная со слов матери по ее заявлению;
- документ, удостоверяющий, что родитель не вступил в брак (паспорт).

3. Если сотрудник является опекуном или попечителем, необходимо приложить копию документа об опеке или попечительстве над ребенком:

- постановление органа опеки и попечительства или выписка из решения (постановления) указанного органа об установлении над ребенком опеки (попечительства);
- договор об осуществлении опеки или попечительства;
- договор об осуществлении попечительства над несовершеннолетним гражданином;
- договор о приемной семье.

4. Обратиться к работодателю с заявлением о предоставлении стандартного налогово-

го вычета на ребенка (детей) и копиями документов, подтверждающих право на такой вычет.

Чтобы правильно определить размер вычета, необходимо выстроить очередность детей согласно датам их рождения. Первым по рождению ребенком является старший по возрасту независимо от того, предоставляется на него вычет или нет.

Если родитель работает одновременно у нескольких работодателей, вычет может быть предоставлен только у одного из них — на выбор. Ежегодно обновлять заявление не нужно. Новое заявление следует написать, только если появится право на другой вычет, например родится еще один ребенок.

Вычет может быть оформлен обоими родителями. Однако один из родителей имеет право отказаться от вычета в пользу другого родителя для получения удвоенной выплаты. Для этого требуется подать соответствующее заявление. Для единственного родителя размер вычета может быть удвоен. При этом нахождение родителей в разводе и неуплата алиментов не расцениваются как отсутствие у ребенка второго родителя и не являются основанием для получения удвоенного налогового вычета.

#### В налоговой инспекции

Если в течение года стандартные вычеты не предоставлялись работодателем или были предоставлены в меньшем размере, налогоплательщик вправе их получить, подав налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ в инспекцию по месту своего жительства. Налоговая декларация заполняется по окончании года. Подать ее можно в течение года, следующего за отчетным. Удобнее всего сделать это в Личном кабинете налогоплательщика на сайте ФНС России nalog.ru. При этом все необходимые документы достаточно отсканировать или сфотографировать. К ним нужно добавить справку из бухгалтерии по месту работы о суммах начисленных и удержанных налогов за соответствующий год по форме 2-НДФЛ.

Для подачи декларации в Личном кабинете нужно зайти в раздел «Жизненные ситуации» и выбрать «Подать декларацию 3-НДФЛ». Здесь поэтапно с помощью интерактивных подсказок следует заполнить нужные позиции (часть данных подтянется автоматически), выбрать нужные вычеты, прикрепить подтверждающие документы и отправить в налоговую инспекцию. Одновременно можно подать заявление на возврат налога.

В течение трех месяцев со дня подачи декларации и пакета документов инспекция проведет камеральную проверку и отправит сообщение о принятом решении, увидеть которое можно будет в разделе «Сообщения» Личного кабинета.

### КАЛЬКУЛЯТОР

## Примеры расчетов вычета на детей

**1** У женщины четверо детей в возрасте 16, 15, 8 и 5 лет. Ее ежемесячный доход (зарботная плата) — 40 000 рублей. Она подала письменное заявление на имя работодателя на получение стандартного налогового вычета на всех детей: на первого и второго ребенка — по 1 400 рублей, на третьего и четвертого — по 3 000 рублей в месяц. Таким образом, общая сумма налогового вычета составила 8 800 рублей в месяц. Эта сумма будет вычитаться из дохода женщины при расчете суммы НДФЛ. Уменьшать налоговую базу сотрудника работодатель будет до августа включительно, поскольку именно в этом месяце налогооблагаемый доход с начала года достигнет порога 350 000 рублей. То есть последний вычет применен в июле.

#### Расчет

**НДФЛ до предоставления вычета:**  
40 000 руб. x 13 % = 5 200 руб.  
Зарплата на руки:  
40 000 руб. - 5 200 руб. = 34 800 руб.

**НДФЛ с учетом вычета:**  
40 000 руб. - 8 800 руб. = 31 200 руб. x 13 % = 4 056 руб.  
Зарплата на руки:  
40 000 руб. - 4 056 руб. = 35 944 руб.

**2** Женщина состоит во втором браке, в котором у нее родился один ребенок. Для нее он третий, так как есть двое детей от предыдущего брака, а для ее мужа это первый ребенок. Муж отказался от своего вычета на ребенка в пользу жены. Зарботная плата супруги — 38 000 рублей. За налоговым вычетом она обратилась к работодателю в феврале.

Общая сумма налогового вычета составит: 1 400 руб. + 1 400 руб. + 3 000 руб. x 2 = 8 800 руб. в месяц. Эта сумма будет вычитаться из дохода женщины до ноября — в этом месяце ее доход достигнет 350 000 рублей.

#### Расчет

**НДФЛ до предоставления вычета:**  
38 000 руб. x 13 % = 4 940 руб.  
Зарплата на руки:  
38 000 руб. - 4 940 руб. = 33 060 руб.

**НДФЛ с учетом вычета:**  
38 000 руб. - 8 800 руб. = 29 200 руб. x 13 % = 3 796 руб.  
Зарплата на руки:  
38 000 руб. - 3 796 руб. = 34 204 руб.

### ЗАКОН

#### Кто вправе получать вычет на ребенка

- родители, приемные родители

- супруг/супруга родного или приемного родителя

- усыновители

- опекуны, попечители

Не имеют права на вычет супруги попечителей, опекунов и усыновителей.

# «Битва инвесторов»

## ИТОГИ

### Смогли ли участники реалити-шоу пережить кризис

ГОД ТРЕВОГ И ПЕРЕЖИВАНИЙ, ВЗЛЕТОВ И ПАДЕНИЙ, ПРИБЫЛИ И ПОТЕРЬ — ПРОЕКТ «БИТВА ИНВЕСТОРОВ» СТАЛ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ НАСТОЯЩИМ ИСПЫТАНИЕМ, ОСОБЕННО ПОД КОНЕЦ. ВЕДЬ НА ПОСЛЕДНИЕ ПАРУ МЕСЯЦЕВ ПРИШЛИСЬ И СРЫВ СДЕЛКИ ОПЕК+, И ПАДЕНИЕ РУБЛЯ, И МИРОВАЯ ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА. К СОЖАЛЕНИЮ, НЕ ВСЕ ГЕРОИ СМОГЛИ СОХРАНИТЬ ВЫДАННЫЕ ИМ НА СТАРТЕ 12 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ — НЕКОТОРЫМ УДАЛОСЬ СБЕРЕЧЬ ТОЛЬКО ПОЛОВИНУ. НО ОБ УЧАСТИИ В ПРОЕКТЕ НИКТО НИ РАЗУ НЕ ПОЖАЛЕЛ. ПОСМОТРИМ, КАК ИЗМЕНИЛИСЬ ПОРТФЕЛИ РЕБЯТ ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ «БИТВЫ».



**Марина Голикова**

Ранее купила акции Мосбиржи, ВТБ, «Алросы», «Русала», ЛСР,

«Башнефти», «Ленты», ETF FXCN, ETF FXRB, ОФЗ 26205 и тысячу акций ОГК-2.

— 15 апреля на счет пришли купоны по ОФЗ 26205 — 37,9 рубля. С 6 марта новых сделок по проектному счету я не совершала. Напомню, что тогда я продала ETF на акции Китая за 2 838 рублей и купила один лот «Газпрома» по 188 рублей и один лот Мосбиржи по 89,97 рубля. Прошло почти полтора месяца, сейчас китайский ETF стоит чуть дороже, акции «Газпрома» — чуть дешевле, а вот акции Мосбиржи подросли существенно: до 102,68 рубля. Так что в целом сделка вышла скорее удачной. Вообще, Мосбиржа у меня сейчас — практически единственный актив, который показывает хороший плюс. «Хороший» — громко сказано: зимой у моих бумаг бывало и +20 %, и +40 %, а сейчас — всего лишь +17 %, но, учитывая общую ситуацию на рынке, это — отличный показатель.

Самый большой минус показывает «Алроса»: она уже потеряла больше 30 % по сравнению с ценой, по которой я ее покупала. Также в марте просела «Башнефть» (разумеется, срыв сделки ОПЕК+ сразу же отразился на нефтяном секторе) и строительная компания ЛСР, которая пять лет подряд стабильно выплачивала дивиденды — по 78 рублей на акцию, а за 2019 год решила выплатить всего 30 рублей, что незамедлительно отразилось на цене. По этим двум бумагам сейчас в портфеле отображается снижение примерно на 20 %.

Жаль, что не продала акции «Русала» с прибылью больше 40 % — цена вернулась на тот же уровень, при котором покупала. Очевидно, что в январе-феврале было отличное время, чтобы все продать, придержать деньги и закупиться сейчас, но никто из нас, к сожалению, не умеет предсказывать будущее.

Проект завершается, и в текущей экономической ситуации мой портфель не в плюсе. Если вспоминать минимальные и максимальные значения за год, то он едва переваливал за 14 тысяч (+17 %) и снижался где-то до 11 тысяч (-8 %). Это, кстати, очень даже устойчивые показатели, если учесть, что мой портфель нельзя назвать консервативным: соотношение акций («рискован-

**Я стала увереннее чувствовать себя на фондовом рынке, узнала много нового и буду продолжать этим заниматься.**

ных» активов) и облигаций («безопасных» активов) в нем составляет 80:20. Думаю, для этой устойчивости решающую роль сыграло решение, которое я приняла в самом начале: не покупать одну и ту же бумагу (точнее, один и тот же сектор экономики) на сумму больше 1-2 тысяч рублей. Не храните все яйца в одной корзине, помните же? Портфель получился довольно разнообразным и диверсифицированным по отраслям, и когда одна отрасль падает, другие могут расти. Такая позиция не дает получить какую-то сказочную прибыль, но позволяет в целом держаться на плаву почти в любой ситуации, даже в такой неприятной, как сейчас.

Безусловно, по итогам проекта я стала увереннее чувствовать себя на фондовом рынке, узнала много нового и буду продолжать этим заниматься. Скорее всего, мы на пороге серьезного экономического кризиса, а в такие моменты безопасность — превыше всего (напомню, у меня есть обязательства в виде ипотеки).

Поэтому на «маленьком» проектном счете я сохраню высокую долю акций для экспериментов, а на основных инвестируемых у меня и супруга, где лежат более существенные суммы, основная часть денег останется в надежных и безопасных гособлигациях с невысокой, но стабильной доходностью. Но по мере возможности мы будем пополнять эти счета на небольшие суммы и покупать акции (конечно, только надежных компаний, которые с большой вероятностью переживут любой кризис) — сейчас отличные цены.



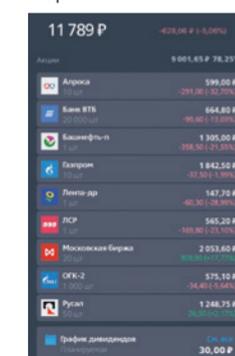
**Вадим Почтенных**

У него были акции Сбербанка, Cisco Systems, AT&T и Macy's Inc.

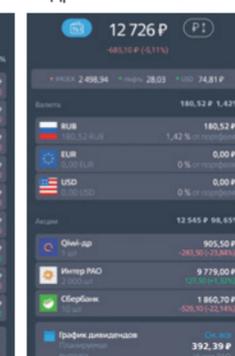
— Вот и последняя запись в моем дневнике «Битвы инвесторов». Не таким я себе представлял окончание проекта в плане своего портфеля.

## Портфели участников на апрель 2020 г.

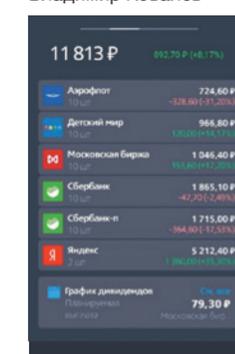
Марина Голикова



Андрей Капчегашев



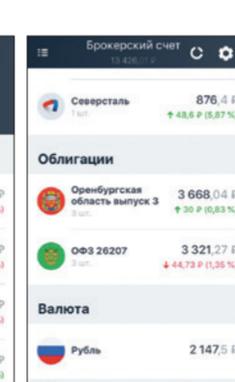
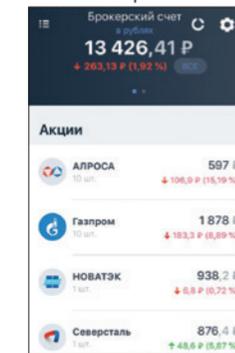
Владимир Ковалёв



Вадим Почтенных



Наталья Сиротина



За последний месяц очень много всего произошло. В начале марта страны ОПЕК и не-ОПЕК не смогли договориться о продлении сделки — 1 апреля она прекратила действовать. В результате цена нефти в конце марта опускалась ниже 22 долларов за баррель, хотя в начале года баррель стоил около 66 долларов. В связи с этим курс доллара стал повышаться, а стоимость моего портфеля — уменьшаться: за первую половину марта он ушел в минус на 1,7 тысячи рублей. Я думал, ниже уже некуда, но нет. Стоимость доллара продолжала расти и достигла пика — 80,88 рубля за бакс. Соответственно стоимость моего портфеля все падала до своего пика — минус 4,6 тысячи рублей.

Параллельно этому развивалась ситуация с коронавирусом, и у многих компаний элементарно упала прибыль. На текущий момент в моем портфеле минус 4 197 рублей. Самое большое падение показали акции Masу's: их текущая стоимость составляет 1 271 рубль, в минусе я на 2 318 рублей (-64,57%). Связано это с тем, что прибыль компании упала на 48%. Далее по наибольшему проценту убытка идут акции Cisco Systems — здесь у меня минус 1 213 рублей (-28,03%). Причина — ожидание спада продаж и прекращения экспорта услуг в другие страны. Акции Сбербанка тоже снизились — на 351 рубль (-16,94%). Здесь опять-таки все понятно, но упали они не так сильно по сравнению с другими банками. Акции AT&T упали впервые за все время — на 314 рублей (-12,16%).

Моей основной ошибкой было ожидание нормализации ситуации, но после такого кризиса многие восстанавливаться будут очень долго. Нужно было в начале марта продать акции Masу's (можно было догадаться, что на них кризис сильно повлияет) и акции Cisco Systems (они в принципе показывали отрицательную динамику).

Сейчас нужно что-то продать. Сделать это необходимо по причине принудительного закрытия портфеля, так как НПР1 (норматив покрытия рисков) меньше нуля. А произошло это потому, что я воспользовался услугой маржинального кредитования. Маржинальное кредитование — это заем у своего брокера в форме денег или ценных бумаг, по которым нужно платить процент. Он выдается под залог активов, которые находятся на счете.

Согласно регламенту оказания услуг на финансовых рынках банка «ВТБ» по брокерскому соглашению возможно при-

нудительное закрытие позиций на основном рынке Мосбиржи в связи со снижением НПР1 ниже нуля. Это значит, что норматив покрытия риска при исполнении поручений клиента таков: НПР1 = стоимость портфеля - начальная маржа. После продажи уровень достаточности средств станет больше нуля, как и НПР1, и можно будет о чем-то подумать. Но времени этому нужно уделять гораздо больше, чем я предполагал. Буду ли продолжать заниматься инвестированием, зависит от текущего портфеля: если получится выправить ситуацию, пойду дальше.



**Наталья Сиротина**

У нее уже есть ETF FXCN, две единицы БПИФ SBMX, облигация «Группы

Компаний ПИК», десять привилегированных акций Сбербанка и облигации Мордовии.

— Что сейчас в центре внимания всего рынка? Скорость распространения вируса, нефть и ответ властей на актуальные вызовы. Заходя в приложение, я каждый день смотрю на эти пункты. И это дает понять, что мне делать со своим портфелем. В последнее время я ничего не покупала, только наблюдала за падением. Когда не знаешь, что делать, лучше ничего не предпринимать. Ведь даже эксперты по финансам сейчас не знают, как быть. Говорят, надо сфокусироваться на общей картине.

Пока я разбираю отчетность или читаю мнения аналитиков о недооцененных «Газпроме» или Сбербанке, за окном разворачивается масштабный кризис. Предпосылки моей модели оценки устаревают с каждой секундой, а значит, и справедливая стоимость будет уже не та, что пару часов назад. Поэтому моя стратегия сейчас — наблюдать и ждать, я ищу информацию, читаю и ничего пока не делаю. Из прочитанных советов понравились следующие.

**1. Проводите количественный (статистический) анализ.** Удосужьтесь хотя бы на глаз посмотреть на поведение цен в истории: как вели себя индек-

сы в предыдущие падения, на сколько процентов они падали. Многое здесь зависит от правильной постановки вопросов. К примеру:

- если рынок падал от своего максимума на 20% примерно за такое же время, на сколько он потом падал в среднем еще?
- что происходило в последующие дни после столь же сильных однодневных падений индекса (на -10%) в прошлом?
- сколько занимали по длительности падения?
- какое влияние на рынок в атмосфере всеобщей паники оказывали заявления центральных банков, президентов, правительств о мерах поддержки? Разворачивали ли они рынок или успокаивали участников лишь временно? Как быстро после начала обвала следовали заявления о мерах поддержки?
- как те или иные активы вели себя на фоне других активов?
- какие акции в настоящий момент падают не так быстро, но стоят на месте, словом, акции сейчас сильнее рынка?

Порой простой статистический анализ на истории может показать, что в падении актива (скажем, на 20%), по которому вы держите длинную позицию, нет ничего удивительного. Конечно, каждая рыночная ситуация уникальна, и на этот раз все может быть по-другому. Но поведение цен в прошлом — это база, от которой можно отталкиваться. Анализ истории расширит ваше пространство допустимых вариантов. Вы скажете себе: «Ага, оказывается, может быть и так».

**2. Фокусируйтесь на общей картине.** С уровня отдельных акций поднимитесь на уровень классов активов, с уровня финансовой отчетности — на уровень глобальных тем.

Здесь мы видим, что рынки получили двойной удар: вирус + нефть. Это при том, что признаки замедления экономики и проблемы имелись и до появления вируса, а мировые центральные банки расстреляли почти все патроны. То, что мы наблюдаем сейчас, может быть только началом.

Что же до моего портфеля, за минус демонстрировали акции «Алросы» (-6,8%), «Газпрома» (-8,12%), а также ОФЗ (-0,86%). Остальное в плюсе. За время

проекта я поняла: когда знаешь, что каждый месяц надо сдать отчет, то больше следишь за новостями, заходишь в приложение, ищешь советы экспертов. Согласно моей стратегии на проекте я пассивный инвестор, но даже в этом статусе необходимо постоянно быть в курсе. За время «Битвы» я выработала привычку узнавать что-то новое постоянно, а еще получила дополнительные знания по финансам, познакомилась с профессионалами и приобрела еще один год опыта в инвестировании.

Еще я научилась не бояться что-то начинать. Поверьте, это лучше, чем ничего не делать. Такую уверенность мне дала поддержка специалистов проекта, к которым я обращалась. Я и дальше буду заниматься инвестированием. За один год с такой маленькой суммой сложно увидеть прибыль, но точно знаю: если составить финансовый план и поставить цели, то прибыль будет обязательно.

И еще: ищите информацию, ее очень много. Например, журнал «Ваши личные финансы» — если станете его читать, будете в курсе всех финансовых событий. И это абсолютно бесплатно.



**Андрей Капчегашев**

В его портфеле были акции Сбербанка и «ИнтерРАО».

— В связи с трудной ситуацией никаких операций на рынке за прошедший месяц я не совершал. Хотя считается, что это максимально выгодное время для покупки акций. Но личные средства выделять на это сейчас нет возможности, а стартовые средства проекта уже вложены. В настоящее время инвестиционный портфель практически откатился к начальному значению, но тут ничего не поделаешь — это общая тенденция. Остается надеяться, что в долгосрочной перспективе все будет хорошо.

Естественно, политическая и мировая ситуация серьезно повлияли на мой инвестпортфель, что сильно огорчает. Сложно сказать, что конкретно просело, а что выросло. Глобально просело все, а не выросло ничего. Но если смотреть в деталях, то курс бумаг постоянно меняется. Например, сейчас положительная динамика у бумаг iQIWI и «ИнтерРАО» в моем портфеле, отрицательная — у Сбербанка.

Какие выводы я могу сделать после годового участия в проекте? Во-первых, инвестирование — это не так сложно, как

может показаться поначалу. Во-вторых, популярные приложения для инвестирования во многом схожи, поэтому можно смело выбирать более удобные в плане интерфейса и знакомые благодаря банку-посреднику. В-третьих, инвестирование — это рулетка. На текущем уровне у меня нет доступа к достоверным экспертным сведениям, поэтому я решил, что спекулятивные инвестиции не для меня, а вот в качестве долгосрочного инструмента они подходят. В будущем я, пожалуй, продолжу инвестировать.



**Владимир Ковалёв**

В его портфеле были акции Сбербанка, «Русала», «Яндекса», «Аэрофлота», «Детского мира», Мосбиржи, «Северстали» и ETF ВТБ.

— К концу проекта я сократил количество акций в своем портфеле. Продавал самые дешевые лоты (ETF, «Русал», «Северсталь»), чтобы купить что-то подороже. Выбрал в итоге проверенные акции Сбербанка. Префы у меня уже были (привилегированные акции, размер дивидендов которых закреплен в уставе), теперь есть и один лот обычных акций, дивиденды по которым будут определяться по ходу развития событий. Но у Сбербанка этот ход должен быть положительным, так что за судьбу его акций я не переживаю.

Мой портфель теперь состоит из шести позиций. Акции «Аэрофлота» пока держу: как только вернется возможность путешествовать, а когда-нибудь она вернется, люди полетят всеми доступными средствами, «Аэрофлотом» и «Победой» в том числе. Плюс на днях была новость о том, что авиакомпания получат более 23 миллиардов рублей в качестве экстренной поддержки, что должно помочь и моему портфелю.

Разумеется, обвал всего рынка обвалил и мой портфель. Проблемы нефтяников, возможно, меня коснулись в меньшей степени и лишь опосредованно — через влияние на курс рубля, поскольку акций нефтяных компаний в моем портфеле не было. Хотел недавно взять одну акцию «Лукойла», но даже после продажи остатков «Русала» на нее не хватило денег, таков уж капитал в рамках проекта.

В количественном отношении за месяц сильнее всего упали акции «Яндекса», поскольку их стоимость выше остальных в моем портфеле. При этом покупка этих акций, безусловно, остается са-

мым успешным моим действием в рамках «Битвы инвесторов»: именно благодаря им я вышел в ноль по итогам проекта. Если говорить об ошибках, то глупо было в начале проекта безыдейно что-то приобретать и потом продавать на ровном месте, просто чтобы создать видимость каких-то спекуляций (по стратегии, которую мне определили до начала проекта, я должен был спекулировать на рынке). Но теперь даже рад этому опыту — я сразу, так скажем, заглянул за черту и понял, что ни к чему хорошему попытки спекулировать меня не приведут, поэтому решил сфокусировать внимание на долгосрочных инвестициях. А начни я с облигаций, возможно, мне через год-два и захотелось бы легких и быстрых денег.

Простор для попыток получить эти легкие деньги был и есть, кризис, который подтолкнула пандемия, увеличил волатильность нашего и без того спокойного рынка. Всем приятно думать: вот я бы продал Сбербанк по 200, а потом купил бы его снова — по 150 через два дня. Но предугадывать поведение целой системы государств и отраслей в ситуации распространения вируса — это что-то из ряда фантастики. Если и были те, кто что-то знал наверняка, бесплатных советов они не давали.

Оборачиваясь назад, могу уверенно сказать: я доволен тем, что решил принять участие в проекте. Да, информации на старте нам практически не дали — нас, грубо говоря, выбросили за борт, чтобы мы сами учились плавать. Да, бюджета не хватало на какие-то активные действия или даже просто какие-то конкретные акции (привет, Tesla и «Норникель»). Да, порой не хотелось ничего писать в дневнике. Но мое решение идти до конца помогло определиться с выбором.

Я прошел один обучающий курс и планирую записаться на второй, как только прочитаю книги, которые мне посоветовали. Год в проекте я закрыл в ноль — такому окончанию я рад. Осталось только перевести акции из ВТБ на личный брокерский счет в Сбербанке, чтобы не бегать между двумя счетами и двигаться к намеченным целям.

Надеюсь, наши приключения станут отправной точкой для новичков. Всем участникам проекта, которых несмотря на слово «Битва» в названии я считаю товарищами по цеху, а не соперниками, а также читателям, решившим войти в мир инвестиций, я хочу пожелать успехов, терпения и решительности. Читайте, слушайте, думайте, действуйте и богатейте.

**За один год с такой маленькой суммой сложно увидеть прибыль, но точно знаю: если составить финансовый план и поставить цели, то прибыль будет обязательно.**

# Коронавирус ПРОТИВ БИЗНЕСА

ВЕСНА — ВРЕМЯ НАДЕЖД И ОБНОВЛЕНИЯ. НО В ЭТОМ ГОДУ ВСЕ ПОШЛО НЕ ТАК. В РАЗГАР ВЕСНЫ КОРОНАВИРУС, КОТОРЫЙ ДО ЭТОГО БУШЕВАЛ В АЗИИ И ЕВРОПЕ, ДОБРАЛСЯ ДО НАШЕЙ СТРАНЫ И ВНЕС СВОИ КОРРЕКТИВЫ ВО МНОГИЕ СФЕРЫ ЖИЗНИ. УДАРИЛ ОН И ПО БИЗНЕСУ. МЫ ВЫЯСНИЛИ, **насколько серьезным оказался урон** и СМОГУТ ЛИ ОТ НЕГО ОПРАВИТЬСЯ ТОМСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ.

**П**о словам бизнес-омбудсмена в Томской области Валерия Падерина, сейчас многие предприниматели, которых затронула ситуация с коронавирусом, стоят перед выбором: закрыть бизнес и через некоторое время начать все с начала или сделать все возможное и сохранить то, что есть.

Но у некоторых выбора уже не осталось. Туристический рынок се-

годня практически перестал существовать — закрыты не только зарубежные направления. Популярные места отдыха в нашей стране к началу сезона могут не открыться. Гостиничный бизнес лишился гостей, развлекательные центры, спортивные клубы, заведения общественного питания также попали под удар, будучи вынужденны-

ми закрыть свои двери для посетителей.

Конечно, представители власти не остались в стороне. Было анонсировано немало мер поддержки — от арендных и налоговых каникул до льготных кредитов. Насколько они эффективны и что делают сами предприниматели, чтобы спасти свое дело, мы узнали из первых уст.



## Евгений Давыдов

основатель Make Love Pizza

Ситуация очень сильно зависит от конкретного бизнеса, в целом про весь общепит сказать невозможно. Есть несколько факторов, которые влияют на то, как чувствует себя то или иное заведение: каков продукт (реально ли его доставлять, есть ли рынок доставки этого продукта, сохранит ли он свои качества в доставке, есть ли подходящая упаковка), был ли опыт доставки до наступления кризисной ситуации (это отдельное и сложное направление, требующее своих компетенций и готовой клиентской базы), наличие своей службы доставки и своих курьеров (если работать с агрегаторами, то они съедят на комиссии абсолютно всю маржинальность) и т. д.

### ■ Запас прочности

— Тут есть разные нюансы. Кто-то сможет договориться с арендодателем о снижении аренды до нуля на период «каникул» и, если у него мало сотрудников, просто консервироваться и переждать, а потом открыться снова. В противном случае будет сложнее. У нас общий оборот снизился на 40 %. Объем

доставки составлял 60-70 % оборота, сейчас он сохраняется на прежнем уровне. Примерно 90 % наших сотрудников задействованы в доставке, но работают с разреженным графиком. Остальных мы отправили на каникулы с частичным содержанием. Если спрос сильно не изменится, мы сможем пережить любой карантин. Ключевой вопрос: насколько изменится спрос и покупательская способность?

### ■ О мерах поддержки

Единственная реальная и хорошая идея поддержки — это снижение с 30 до 15 % страховых взносов на зарплаты сотрудников. Но на мой взгляд, это вообще не антикризисная мера, это подошло бы в «мирное» время для стимулирования экономики. Сейчас, когда выручка у многих компаний просто отсутствует, такая мера не поможет.

Мы особо ничего не ждем от государства: пусть хотя бы не мешают. Например, только в первый день «каникул» к нам в кафе зашли двое проверяющих от разных структур: пугали штрафами за всякую ерунду (например, за отсутствие бейджа у бариста).



## Алексей Степанов

владелец кафе «Дыхание вока»

Я оцениваю уровень падения рынка общественного питания в диапазоне от 50 до 90 %. В Томске компаний, которые «упали» меньше, чем в половине, я с ходу не назову. И это однозначно те, кто изначально был заточен под доставку. В заведениях (особенно со средним чеком 500+) идут не только за вкусной едой, но и за атмосферой, вежливым обслуживанием. А это все красиво упаковать и доставить невозможно. Там продажа особенно сильная.

### ■ Запас прочности

— Если в Москве самая крупная статья расходов — это аренда, то в Томске — фонд оплаты труда. В среднем аренда в нашем городе составляет около 20-30 % расходов, еще 30-40 % уходит на заработные платы, 15 % — на оплату ЖКХ. Если выручка упала на 50 %, денег в лучшем случае хватит на аренду и зарплату сотрудникам. Но оплату продуктов поставщикам тоже никто не отменял. Когда среднерыночная доходность у бизнеса не превышала 15 %, запасов на 2-3 месяца вперед почти никто не делал. В более-менее хорошем положении оказались те, у кого хотя бы помещения свои. Это огромный плюс к выживаемости в любой кризис.

Люди неминуемо будут высвобождаться. Даже если у кого-то «оптимистичное» падение на 50 %, а коллектив был рассчитан на 100 %, то для половины сотрудников работы нет. Задача сейчас — сохранить ключевых сотрудников и самому встать к станку, чтобы заменить выбывших и на «минималках» пережить плохие времена.

### ■ О мерах поддержки

— Меры, которые принимаются для поддержки бизнеса, в большинстве своем не работают. В более-менее человеческом виде принят закон об арендных каникулах, но мы пока не по-

Если мы не откроем двери к майским праздникам, потери составят до половины рынка общепита.

лучили официальных ответов, как это будет работать. При этом у многих договоры аренды краткосрочные — до 11 месяцев, вряд ли арендодатели в массовом порядке пойдут на отсрочки при таких условиях.

Программа льготного кредитования для выплаты заработной платы пока работает только для тех, у кого есть зарплатные проекты в Сбербанке и ВТБ. При этом на одного работника выделяется сумма в размере МРОТ. Откуда во время простоя мы должны взять оставшуюся часть денег?

Кредитные каникулы — почитайте и посмейтесь. Для ИП лимит составляет 300 тысяч рублей. Если мы говорим о том, что хоть сколько-нибудь успешный общепит имел хотя бы миллионный оборот, что такое для него 300 тысяч? Это мелкая текучка. Одним словом, легче верблюду пройти через игольное ушко, чем российскому предпринимателю получить господдержку.

### ■ Прогноз

— Рынок уже изменился. Кто-то закрылся и уже не откроется. Кто-то только открылся перед самым карантином — им сложнее всего, они вложили большие деньги, и ни о какой финансовой подушке речь у них не идет. На мой взгляд, если мы не откроем двери к майским праздникам, потери составят до половины рынка общепита: накопленный объем долгов потребует возврата, а спрос не восстановится за один день. Нужно заранее смириться, что прежняя жизнь закончена, прежнего бизнеса больше нет. Даже у нашего маленького предприятия капитализация месяц назад составляла 70-80 тысяч долларов. Сейчас она ниже нуля. Мы приняли непростое решение закрыть пельменную «Дружба». «Дыхание вока» работает. Планов больше нет. План — только выжить.



## Евгений Тисленко

руководитель проекта Quizvtomske

Текущую ситуацию в моем бизнесе недавно очень хорошо описал мой знакомый, сказав: «Хорошо, что ты не открыл салон красоты, потому что у них уйти в онлайн возможности нет». Я могу хотя бы в какой-то мере дистанционно заниматься своим делом, не нарушая постановлений. Люди, которые раньше собирались вместе в кафе, теперь сидят по домам, организуют между собой трансляции, общаются. Я все так же отправляю вопросы, собираю ответы. Принципиально ничего не поменялось. Но нет главного — эмоций, которые можно получить только в офлайн. Онлайн их передать крайне сложно.

Количество людей, которые принимают участие в мероприятиях онлайн, стало значительно меньше. Причины несколько. Не все способны справиться с технической стороной настройки онлайн-площадок. У многих дома школьники, которые перешли на дистанционное обучение, что значительно сократило количество свободного времени у ответственных родителей. Кто-то верит, что все это ненадолго, и ждет возвращения офлайн-мероприятий. Но даже если пред-

ставить, что вскоре режим самоизоляции снимут, откроют общепит и разрешат проведение массовых мероприятий, пройдет какое-то время, прежде чем люди перестанут бояться и начнут их посещать. И еще, что важно, у людей должны остаться на это деньги. Развлечения — это первое, на чем экономят в условиях дефицита финансов.

### ■ О мерах поддержки

— Мне кажется, что в нашей стране скорее потратишь больше времени и сил для получения поддержки, чем получишь реальную помощь. Надеюсь больше на себя.

### ■ Запас прочности

— Сейчас я работаю в онлайн-формате. Естественно, стоит это дешевле, чем участие в офлайн-мероприятии. Если повезет, удастся свести концы с концами. Но не будь каких-то запасов, пояс давно пришлось бы подтянуть. Если ситуация не стабилизируется, люди будут вынуждены урезать свои развлечения в любом виде. Если речь будет идти о 2-3 месяцах, то можно говорить о том, что бизнес удастся сохранить. Если ситуация растянется на полгода, я не уверен, что это удастся сделать хотя бы в каком-то виде.



## Анастасия Хаминова

основатель и директор творческой лаборатории «Хитрая штука»

Наш центр неформального образования для детей и взрослых «Хитрая штука» — это прежде всего индивидуальная очная работа. Рисование, дизайн, развивающие программы — для всего этого очень важны атмосфера, непосредственное общение с педагогом. Мы до последнего вели занятия, оставаясь офлайн. У нас были мини-группы, мы соблюдали все меры безопасности, и многие родители были настроены на продолжение занятий, хотя уже в марте некоторые ушли на самоизоляцию. С начала апреля мы вынужденно ушли на каникулы. Продолжать занятия офлайн возможности уже не было, а из-за специфики деятельности перевести их в онлайн за один день невозможно — это требует большой подготовительной работы.

У меня был опыт дистанционного образования, поэтому мы миновали стадию переобучения. Но нужно было создать контент. И мы взяли паузу. Последние две недели разрабатываем и записываем материалы. Офлайн ты можешь прокомментировать какие-то вещи в процессе общения с учеником, в случае с онлайн-занятиями педагогу заранее надо проработать все спорные моменты, оформить и выложить. Кроме того, есть моменты, которые перевести в онлайн просто невозможно.

### ■ Одна из возможностей стала единственной

— Мы разделяем контент на поддерживающий — для обучения ребят, которые

остаются с нами, и на совершенно новый продукт, созданный на основе того опыта, который у нас есть. Сейчас не все готовы заниматься онлайн. В «мирное» время онлайн-формат — это одна из возможностей заниматься из любой точки мира. Но надо понимать, что такой формат требует высокой мотивации. Сейчас онлайн-занятия — возможность единственная. Однако в отсутствие педагога замотивировать на занятия сложно, и многие родители с этим не справляются. Порой у людей отторжение от Сети. Простой пример: многие музеи распахнули свои виртуальные двери для посетителей, но многие ли воспользовались этой возможностью?

Наши ребята в основном остались с нами, скучают, ждут. Родители рассказывали, что дети пробовали самостоятельно заниматься, но дома им не хватает мотивации. Ждут, когда возобновятся офлайн-занятия.

### ■ Про финансы

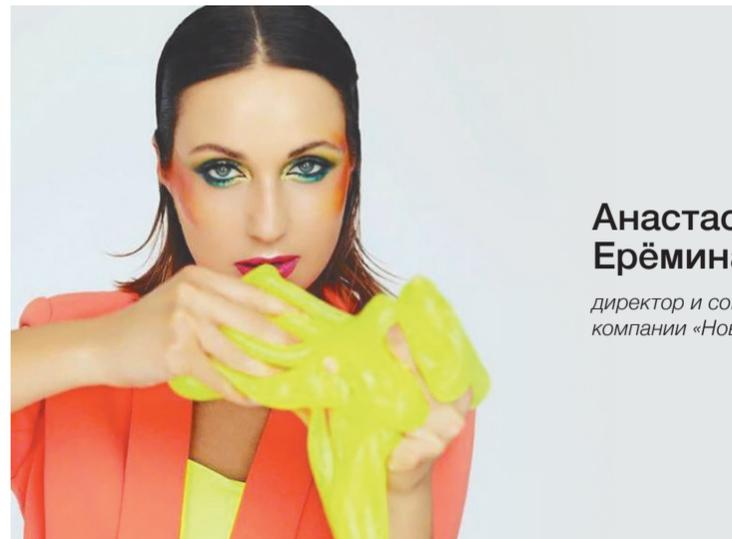
— Запас прочности (подушка безопасности) у нас был ровно на две недели. Мы потратили его на создание контента. У нас небольшой коллектив, и сейчас это нас спасает: мы никого не отправляем в отпуск. За прошлый месяц мы зарплату выплатили, чем платить за текущий — вопрос, который предстоит решить.

Бизнес — это история не про богатство: все деньги в проекте, а доходная часть, как правило, небольшая. Нет свободных средств, подушки безопасности, особенно если это компания, которая развивается и в которой инвестиции еще только окупаются.

### ■ О мерах поддержки

— Те меры, о которых сейчас говорят, — это не поддержка. По налоговым каникулам внятной информации пока нет. Что касается аренды — далеко не все арендодатели идут навстречу бизнесу. Нам повезло: владелец помещения, где мы арендуем площади для студии, пошел нам навстречу. Но пока решение принималось, мы находились в подвешенном состоянии и потеряли время из-за неопределенности. Пытаемся реструктурировать кредит, но нам говорят: «Это повлияет на вашу кредитную историю и выдачу кредитов в дальнейшем». Одним словом — реальной поддержки нет.

Сегодня собирают предложения по помощи, но их только собирают, когда она будет, непонятно, а платежи — сегодня. На государство мы не рассчитываем. Надеемся, что не будет хотя бы проверок и штрафных санкций за возможные просрочки.



## Анастасия Ерёмкина

директор и совладелец компании «Новая химия»

В течение пяти лет мы разрабатывали и производили детские тактильные материалы: кинетические пески, слаймы. За прошлый год наша компания в три раза выросла по выручке и объему производства, мы начали экспортную деятельность — пробные поставки в Китай, Европу и Канаду. Естественно, с началом кризиса, вызванного коронавирусом, экспорт сразу закончился, спрос на игрушки упал в разы. Мы были вынуждены сократить производство с 30 тонн до 5 и не знаем, что будет дальше. Чтобы выжить, нам нужно было срочно что-то придумать.

### ■ Антикризисные меры

— Недели две назад мы приступили к разработке антисептического средства. В экстренном режиме искали всевозможную информацию по этой теме. Компания существует в режиме стартапа и выводит новинки на рынок примерно каждые три месяца. Мы привычны к переменам, но даже несмотря на это потребовались усилия для мотивации людей.

## На государство мы не рассчитываем. Надеемся, что не будет хотя бы проверок и штрафных санкций за возможные просрочки.

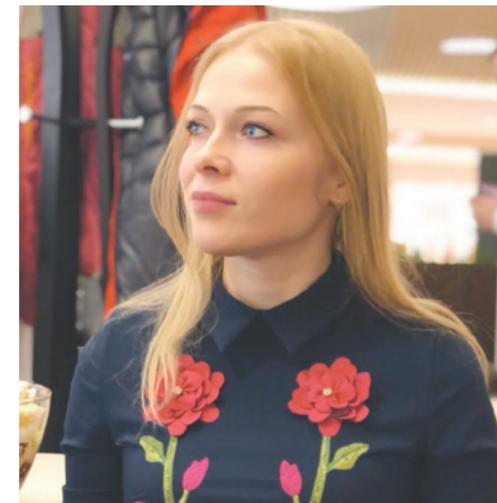
Так как у нас собственная химическая лаборатория, нам не составило труда в короткие сроки разработать качественный состав. Есть свой работающий парк оборудования, профессиональные сотрудники — вкладывать надо было только в компоненты. И это оказалось самой большой проблемой, с которой мы столкнулись. Мало того что они резко подорожали в три раза, их почти нереально найти из-за возросшего спроса. Немало среди продавцов мошенников — мы сами чуть не попались на их уловки. Появилось много фирм-однодневок.

Мы справились, у нас есть оплаченные предзаказы, уже начинаем отгружать первые партии. В основном — нашим кли-

ентам, с которыми мы уже работали.

### ■ О мерах поддержки

— У нас есть костяк — команда, с которой работаем уже не один год и за которую будем бороться и сохранять до последнего. Что касается мер поддержки, то мне даже некогда в них вникать, мы активно работаем, чтобы спасти свое дело самостоятельно. Из рабочих инструментов могу отметить арендные каникулы — нам пошли навстречу, что очень радует. Также мы планируем воспользоваться снижением страховых взносов. Я категорический противник займов, тем более в ситуации такой неразберихи и неопределенности. Пока мы ни на кого не рассчитываем.



## Мария Андреева

шоурум LAZUR

После начала развития ситуации с распространением коронавируса посещаемость у нас упала процентов на семьдесят. Мы находимся в центре, здесь много патрулей. Люди часто опасаются заходить, хотя и имеют на это право — одежда относится к товарам первой необходимости. Удивительно, но среди наших клиентов много медиков. Заходят после сложного дня порадовать себя и подготовиться к сезону.

Большинство шоурумов сегодня предлагают скидки, доставку, чтобы хоть как-то привлечь клиентов. Я сама езжу к клиентам, соблюдая все меры предосторожности и надевая маску. Но это не может не влиять на чистую прибыль, особенно при низком потоке клиентов. Выручка упала минимум в 10 раз. Продавца пришлось отправить в отпуск без сохранения заработной платы, потому что мне просто нечем ей платить. Есть обязательные платежи, которые никто не отменял, — аренда, налоги, охрана. Вместе с зарплатой это было бы очень плачевно для нас.

### ■ Запас прочности

— В марте мы расширились, переехали на новое, более перспективное место, закупили довольно много актуальных хороших моделей. Но продано из них не так много, чтобы закупать нормальное лето. Летнюю коллекцию нужно будет завозить уже в мае, но нам может просто не хватить на нее финансов. Это тоже повлияет на наш бизнес. Если ситуация будет развиваться в том же ключе, нас хватит месяца на два, а потом нечем будет оплачивать аренду, налоги и прочие текущие расходы.

### ■ Про меры поддержки

— Одна из недодуманных мер — налоговые каникулы, которые потом нужно оплатить без каких-либо скидок. С учетом сложной финансовой ситуации это будет непорочно. Даже многие арендодатели идут на уступки и снижают стоимость аренды, хотя это их заработок. Они понимают, что ситуация критическая. Но это поддержка не от государства, а от такого же бизнеса.

## Алина

мастер-колорист, владелица  
салона красоты

— **З**аккрытие салонов красоты в разгар весны — очень серьезный удар по нашему бизнесу. Когда люди перебираются из зимней одежды в весенние наряды и снимают головные уборы, наступает высокий сезон для всех парикмахеров. У людей просыпается тяга к обновлению, они меняют стрижки, цвет волос, имидж в целом. И именно в это время нам запретили работать. Несмотря на то, что в салонах красоты никогда не было массового скопления народа, а дезинфекцию после ухода клиента довольно легко провести. Никто не закрывает торговые центры, например. Хорошо, что нам разрешили теперь открыться.

### ■ Запас прочности

— Запас прочности отсутствует. С началом распространения коронавирусной инфекции количество клиентов снизилось и так — многие ушли на самоизоляцию. В последнее время мы работали только на оплату аренды и закупку материалов (цены на них выросли). Персонал работает по сдельной заработной плате: нет клиентов — нет зарплаты. Брать дополнительный кредит на их поддержку сейчас экономически невыгодно.

### ■ Про меры поддержки

— Я слышала про кредиты под 7%. Но это несерьезно. Брать заемные средства в сложившихся условиях недальновидно, тем более на оплату аренды во время простоя. Мы арендуем помещение у частного, на уступки он не идет. Это такой же предприниматель со своими кредитами и другими проблемами, он не может отказаться от прибыли. Скидка на аренду в 5%, которую нам предложил арендодатель, роли не сыграет. Если бы мы не открылись, платить аренду не имело бы смысла — проще вывезти оборудование и закрыться. Немного легче тем, у кого помещение в собственности, они еще могут подождать. Но таких очень мало. В отсрочку по налогам никто не верит, тем более что многие работают по ЕНВД.

## ПОЛЕЗНО

# Пять бесплатных онлайн-ресурсов по финансовой грамотности для педагогов, родителей и школьников

В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ И РЕЖИМА САМОИЗОЛЯЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВО ВСЕМ МИРЕ ПЕРЕХОДЯТ НА ДИСТАНЦИОННЫЙ ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ. В РАМКАХ ПРОЕКТА МИНФИНА РОССИИ «СОДЕЙСТВИЕ ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И РАЗВИТИЮ ФИНАНСОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ, РОДИТЕЛЕЙ И ШКОЛЬНИКОВ **разработаны бесплатные онлайн-ресурсы**, которые помогут интересно и с пользой провести время дома.

### 1 ФИНЗНАЙКА

Онлайн-игра для школьников 5-11 классов (скачать можно в AppStore и Google Play). Включает викторины по финансовой грамотности, режим соревнований друг с другом, прохождение заданий от преподавателя, внутриигровые призы.

### 2 ФИНЗНАЙКА 6+

Онлайн-игра для школьников 2-4 классов (скачать можно в AppStore и Google Play). Чтобы дети могли стать успешными и благополучными во взрослой жизни, важно привить им интерес к финансовой грамотности. Игра включает викторины по финграмотности, режим соревнований друг с другом, прохождение заданий от преподавателя, внутриигровые призы.

Подробнее о приложениях и их возможности читайте на официальном сайте [финзнайка.рф](http://финзнайка.рф)

### 3 МОНЕТКИНЫ

Это сервис, обучающий основам ведения бюджета. Включает приложение, которое рассчитано на школьников 2-8 классов, а также сайт для учеников и преподавателей [монеткины.рф](http://монеткины.рф), где можно узнать все подробности о приложении и его возможностях.

### 4 БОГАТЫЙ БОБРЕНОК

Интерактивный мультсериал для детей от 6 лет. Каждая из 12 серий посвящена одному из ключевых вопросов финансовой грамотности, которые освещаются в понятной и доступной для детей форме. Вы можете выбрать для просмотра ту серию, которая соответствует теме вашего урока. Посмотреть мультсериал можно на официальном сайте [bobrenok.oc3.ru](http://bobrenok.oc3.ru).

### 5 ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НА УРОКАХ ИСТОРИИ

Онлайн-ресурс с текстовыми материалами, презентациями и творческими заданиями, которые могут быть использованы на уроках и дополнительных занятиях по истории как источник знаний по финансовой грамотности.

На сайте [fingram-history.oc3.ru](http://fingram-history.oc3.ru) у педагога есть возможность дистанционно раздать задания своим ученикам, а также проверить выполненные работы, оценить их и оставить комментарии.

текст:  
Екатерина  
ПОГУДИНА



Понтийская монета царя Митридата VI. На территории России скрыты деньги самых разных веков. Среди них есть и монеты эллинистических государств, например Понтийского царства, основанного греческими поселенцами на берегах моря (сейчас это Черное море). Особенностью их монет были реалистичные изображения высокого качества. Резчиками штемпелей для понтийских денег были греческие мастера.

## ИСТОРИЯ

# 623 копейки и медный крестик

НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ ЗАРЫТО ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО КЛАДОВ. ЭТОМУ СПОСОБСТВОВАЛИ МНОЖЕСТВО ВОЙН И СМЕН ВЛАСТИ, КОГДА ЛЮДИ ЗАКАПЫВАЛИ СВОИ НАКОПЛЕНИЯ, НЕ ЗНАЯ ДРУГОГО СПОСОБА ИХ СОХРАНИТЬ. К ТОМУ ЖЕ БАНКОВСКОЕ ДЕЛО В РОССИИ ЗАРОДИЛОСЬ ГОРАЗДО ПОЗЖЕ, ЧЕМ В ЕВРОПЕ, И ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ БЫЛО ПРИВЫЧНО ДЕРЖАТЬ ДЕНЬГИ ПОД ЗЕМЛЕЙ, ПРЯТАТЬ В ПОДПОЛЬЯХ И ЗАМУРОВЫВАТЬ В СТЕНЫ.

### ■ Земляные сейфы

В раскопках редко встречаются сундуки, набитые драгоценностями, хотя и такое случается. Археологи считают кладом любой набор предметов, спрятанный владельцем, как правило, в экстраординарной ситуации. Это может быть домашний клад — все, что готовили на случай опасности или бегства, или профессиональный клад, например предметы для переплавки у литейщика. Купцы прятали коммерческие клады — предметы, приготовленные на продажу.



Кубышка для денег

Но самый большой интерес вызывают денежные клады.

Монетные накопления крестьян встречаются в земле чаще любых других. На них можно наткнуться в любой части страны, где когда-то были поселения. По факту это земляные сейфы, в которых жители деревень хранили свои сбережения. До начала XVI века крестьянских кладов не существовало, так как у людей не было накоплений. К середине XVI века часть оброка с крестьян стали брать деньгами. Крестьяне продавали урожай и товары

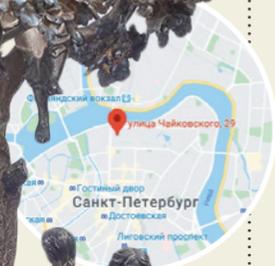
## КАНДЕЛЯБРЫ ЗА ДВА МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ

В 2012 году в Петербурге реставрировали особняк князей Нарышкиных. Рабочие вскрыли полы между вторым и третьим этажами флигеля и увидели, что на втором этаже скрыто помещение площадью не больше четырех квадратных метров. Этот каменный «мешок» был забит свертками и ящиками с драгоценностями. Одни предметы хранились в деревянных футлярах для столового серебра, другие были завернуты в кухонные фартуки, пропитанные уксусом, третьи в упаковочную бумагу. Там, где бумаги не хватило, использовали газеты, датируемые летом и осенью 1917 года. Ученые предположили, что этот клад прятали либо перед Октябрьской революцией, либо сразу после.

Среди ценностей нашли столовое серебро: от ситечка до серебряного самовара весом 5 кг. Здесь же были спрятаны

ювелирные украшения и предметы быта: от расчески и часов до канделябров весом 20 кг. Также в тайнике хранились ордена, медали и монеты. Самой ценной находкой стали парные канделябры, которые оценили в 2 200 000 рублей. Наименьшая стоимость у частично беззубой расчески — всего 500 рублей.

Этот клад уникален и размерами, и стоимостью. Клады дворянских родов обычно не превышают десятка артефактов. В тайнике Нарышкиных насчитали больше 2 000 предметов из серебра, позолоченных и украшенных драгоценными камнями. Общая стоимость клада — 190 000 000 рублей.



собственного производства, и у них появились деньги, которые надо было где-то хранить. Прятать их в домах было опасно: могли напасть грабители, дом мог просто сгореть. Скоро почти в каждом крестьянском хозяйстве появились земляные сейфы.

Гончары стали массово изготавливать кубышки — сосуды для денег. У кубышек было толстое тулово и узкое горло, чтобы деньги случайно не высыпались. Обычно владельцы раскапывали большинство таких кубышек. Но сотни кладов все же сохранились в земле, потому что их хозяева умерли или уехали, не успев рассказать о сокровищах членам семьи. Крестьянские кладовы перестали существовать только в 30-х годах XX века. Последними из них были кулацкие кладовы с серебряными рублями и полтинниками чеканки 1920-х годов.

### Неожиданно богатый крестьянин

Перед строительством скоростной автодороги Москва — Нижний Новгород — Казань археологи проводили историко-культурную экспертизу. Они выяснили, что на одном из участков в Павлово-Посадском районе с домонгольских времен и до XVII века стояло поселение. В этом селе среди прочей посуды откопали глиняный горшок с 623 серебряными копейками. Поверх монет лежал обмотанный ниткой медный крестик — защита от чужих рук. Это самая крупная находка среди раскопанных в России крестьянских кладов. Обычные размеры подобного клада не превышают 300 копеек. В те времена на 623 копейки можно было построить дом или обеспечить хозяйство коровой и рабочей лошадей. Клады такого размера, как правило, принадлежали служилым людям, но при раскопках не нашли ничего, что указывало бы на высокий статус владельца. К тому же поселение, где был спрятан клад, состояло из трех-четырех крестьянских дворов.

Сейчас ученые предполагают, что деньги спрятал предприимчивый крестьянин, которому повезло в торговле: в начале XVII века несколько лет подряд был неурожай, и стоимость зерна выросла почти в 20 раз. Возможно, владелец клада успел заработать во время этого скачка цен. Затем началось Смутное время, и многие семьи были вынуждены покинуть свои дома и уехать в более спокойные места. Тогда же был оставлен и этот клад. Позже владелец клада или просто не смог вернуться в деревню, или вовсе погиб.

Главная загадка клада не в размерах, а в наполнении: почти все монеты — это совершенно новые копейки, отчеканенные в короткий период правления Бориса Годунова. Ар-



Большой кремлевский клад

хеологи даже обнаружили на них заусенцы металла, оставшиеся после чеканки, то есть монеты едва успели побывать в обращении.

### «Большой кремлевский клад»

В 1988 году недалеко от Спасских ворот военной глубине древние городские строения. Здесь были спрятаны киевские, новгородские и черниговские гривны и серебряные украшения. Среди украшений нашли домонгольские произведения русских ювелиров: бусы, браслеты, перстни со вставками из цветного стекла и жемчуга, позолоченные бляшки. Этот клад уникален тем, что в нем хранились не только древнерусские изделия, но также варяжские и персидские украшения. Особенной редкостью считают золотой перстень восточной работы с надписью: «Слава и успех, и власть, и счастье, и украшение владельцу сего». Все эти изделия изготовили в XII - начале XIII века. Ученые предположили, что гривны и драгоценности спрятали в 1238 году, когда Москву осаждали войска хана Батыея. Клад хранился в деревянном сундуке, но за столетия дерево истлело, и от сундука остались только ручки. В сундук поместилось больше 300 драгоценных изделий, это самая крупная находка на территории Московского Кремля.

### 20 кг серебра в «Зарядье»

В 2015 году во время строительства парка «Зарядье» обследовали объекты, которые находились на этих территориях еще в царской России. В фундаменте усадьбы конца

XVI века обнаружили три глиняных сосуда: кувшин, флягу и кубышку. В каждом сосуде хранились мелкие проволочные монеты из серебра, всего их насчитали 43 000 — это 20 кг драгоценного металла.

Большую часть клада составляли монеты правления Ивана IV Грозного и его сына царя Фёдора Иоанновича. Самые поздние и редкие копейки датировались 1615 годом, примерно в это же время и был закопан клад. Общий его номинал составлял 380 рублей — весьма значительную сумму для начала XVII века. Это соответствует жалованию стрелецкого полковника почти за 10-15 лет службы. На такую сумму можно было купить несколько поместных сел.

### Нашли, но не достали

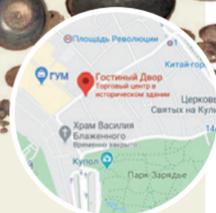
В 1771 году шхуна «Фрау Мария» затонула у берегов Швеции, сегодня это воды Финляндии. На борту перевозили произведения искусства: картины, изделия из золота и серебра, коллекцию саксонского фарфора. Все это заказала в Голландии для Эрмитажа императрица Екатерина II.

Летом 1999 года финские ныряльщики наткнулись на затонувшую шхуну. Ученые выяснили, что груз на корабле не пострадал, потому что все экспонаты для сохранности упаковали в ящики из лосиной кожи, вложили их в свинцовые сосуды и запечатали воском. Примерную стоимость всех сокровищ оценили в 2 000 000 000 долларов.

Когда корабль нашли и обследовали, началась судебная тяжба между Россией и Финляндией. Страны не могли определить, кому

## Серебро из самогонного аппарата

В 1996 году во время работ на территории Старого Гостиного двора раскопали монетный клад. В сороковых годах XVII века здесь скрыли серебряную посуду и два кувшина: медный и глиняный. Эти кувшины доверху заполнили серебряными монетами. Через 24 года ученые выяснили, что медный кувшин в действительности был частью самогонного аппарата, в котором и спрятали деньги. Всего в этой находке насчитали 95 429 русских копеек и 335 талеров Западной Европы, это один из кладов-гигантов Москвы. Археологи предполагают, что найденные ценности принадлежали купцу. Но кто конкретно и по какой причине их спрятал, до сих пор неизвестно.





## Деньги золотоордынцев

В 1965 году начались раскопки в Астраханской области на берегу реки Ахтубы. Предполагается, что на этом месте в XIII - XV веках стояла столица Золотой Орды. В 2013 году археологи обнаружили горн для обжига кирпичей, из которых строили основные здания столицы и дворец хана. В горне были спрятаны 500 серебряных дирхемов чеканки XIV века. В то время на эти деньги житель города мог купить небольшой табун

лошадей или несколько рабов. 500 пластинок общим весом 500 граммов когда-то лежали столбиками в кошельке, но за семь веков кошелек истлел, а многие монеты слиплись. Почти все дирхемы из клада были отпечатаны в столице при хане Джанибеке. Нашлось и несколько монет из Царевского городища — так называют развалины крупного золотоордынского города на территории Волгоградской области.

именно принадлежит шхуна с сокровищами — первооткрывателям или тем, кому предназначался этот заказ. Переговоры длились много лет, и меценаты разных стран объявляли о том, что готовы финансировать подъем затонувшего корабля. В 2009 году суд постановил, что шхуна останется на своем месте, пока не решится вопрос о ее принадлежности. Сейчас «Фрау Мария» все еще на дне.

### Поиски продолжаются

На территории России оставлены сотни ценностей. Особенно богатыми на захоронения кладов были периоды исторических потрясений: от смен власти и Смутного времени с политическим и экономическим кризисами до гражданских и мировых войн.

Самые перспективные для поиска территории — это Москва и Подмосковье, однако в самой столице запрещено проводить поисковые работы. Другими потенциально богатыми на клады считаются Тульская, Рязанская, Новгородская области, а также Астраханская и Волгоградская.

В 1926 году в Керченский историко-археологический музей доставили драгоценные монеты античного государства Боспор и греко-персидского Понтийского царства, гетуэские, византийские и турецкие монеты и разнообразные ювелирные украшения. Всего 719 предметов из золота и серебра весом почти 80 кг.

В 1941 году, когда немецкие войска прорывались в Крым, экспонаты музея решили эвакуировать. Посылка весом 80 кг поместилась в черный фанерный

чемодан. В документах его именовали как «Спецгруз № 15», кладоискатели же сейчас называют груз золотым чемоданом. Чемодан отправили на пароме через Керченский пролив, потом на грузовике в Армавир, где и оставили. Но во время авианалета здание с эвакуированными ценностями разбомбили. Только в 1982 году историки выяснили, что «золотой чемодан» успели вывезти из Армавира и передать партизанскому отряду под станцией Спокойной. Когда немецкие войска добрались до этих территорий, партизаны спрятали чемодан. «Спецгруз № 15» до сих пор не найден.

### Сокровища Смоленского банка

В 1941 году, когда немецкие войска захватывали Смоленск, из местного банка вывезли накопления: бумажные деньги, серебряные монеты и золотые слитки. Как именно эвакуировали ценности, неизвестно. Но в то же время из Смоленска выехала колонна грузовиков с неким грузом. Грузовики направлялись в Вязьму. Водители еще не знали, что Вязьма тоже практически захвачена. Колонну обстреляли на Соловьевской переправе, но пять машин смогли добраться до ближайшего населенного пункта — деревни Относово.

Жители деревни позже вспоминали, что когда в один из накрытых брезентом грузовиков попала бомба, то «тысячи сверкающих монет фонтаном разлетелись по лесу». После войны в Относово находили множество серебряных монет выпуска 1924 года, которые вышли из

обращения задолго до войны. Отсюда и выросла версия, что именно эти грузовики перевозили ценности Смоленского банка. Предполагается, что командование колонны пришло к однозначному выводу: вывезти деньги из «вязьминского котла» не получится, а значит, банкноты надо сжечь, а драгоценные металлы закопать. Где находится этот клад, неизвестно.

### Клад Наполеона

В октябре 1812 года Наполеон отступал из Москвы, российские войска оттеснили французские полки на Старую Смоленскую дорогу. При Наполеоне шли два обоза. Один обоз солдаты называли золотым — в нем везли драгоценности из московского Кремля. Второй обоз звали железным — в нем вывозили коллекцию оружия. Вслед за обозами солдаты везли повозки с награбленным. Но русские войска и подступающие холода вынуждали сбрасывать с себя лишние грузы. Первый брошенный клад нашли у подмосковной реки Нары — это была серебряная посуда. Другие повозки оставляли по дороге в Можайск уже по приказу Наполеона. Последними, как предполагается, бросили «золотой» и «железный» обозы. Хотя есть версия, что часть сокровищ Наполеон смог перевезти через границу.

В 1824 году французский генерал де Сегюр опубликовал мемуары о неудавшемся вторжении Франции в Россию. Он вспоминал: «Пришлось бросить в Семлевское озеро вывезенную из Москвы добычу: пушки, старинное оружие, укра-

варьясь парохода «Варягин» с челябинскими жителями.

Заметка о взрыве парохода «Варягин»; один из элементов затонувшего корабля.



шения Кремля и крест с колокольни Ивана Великого». Сейчас дно этого озера покрыто 16-метровым слоем ила. В 1960 и 1979 годах ученые обследовали Семлевское озеро: изучили берега, провели анализ воды. В северо-западной части водоема зафиксировали повышенное содержание серебра, но больше ничего не обнаружили.

### «Особо ценный груз»

В 1906 году через Уссурийский залив шел пароход «Варягин». Он вез из Владивостока в бухту Суходол 250 пассажиров и, как писали газеты, «осуществлял доставку почты и денежных средств для населения и воинских частей». 7 октября пароход наткнулся на российскую мину, оставшуюся в заливе со времен Русско-японской войны, и затонул. Несколько пассажиров и капитан спаслись.

Владелец судна попросил «в силу исключительных обстоятельств» компенсировать перевозившиеся на корабле 60 000 рублей золотом и некий «особо ценный груз». Запрос купца отклонили. В 1913 году капитан парохода Иван Овчинников организовал экспедицию, чтобы поднять «Варягина» из воды. Судно обнаружили, но поднять своими силами не смогли. Следующую экспедицию перенесли из-за штормов. Потом началась Первая мировая война, затем революция. Данные о точном месте крушения затерялись. Только в 2015 году члены клуба подводного поиска отыскали пароход. Его обследовали, но не поднимали со дна — судно почти скрыто слоем ила. Сейчас стоимость драгоценных металлов, которые мог перевозить «Варягин», оценивают в 3 500 000 000 рублей.



Золотой запас России, временное хранилище в Казани, фотографии из газеты 1918 года

## «ЗЛОУПОТРЕБИЛ ДОВЕРИЕМ И ОБМАНУЛ ОРГАНЫ ВЛАСТИ»

В 1918 году в Омске провозгласили Верховным правителем Российского государства руководителя Белого движения Александра Колчака. Белые войска перевезли большую часть российского золотого запаса в Омский госбанк. Общую стоимость золота тогда оценили в 650 000 000 рублей.

В 1920 году Колчак отступил под натиском Красной и Чехословацкой армий. Золото перешло под чешскую охрану, а затем чехословацкий корпус передал его большевикам в обмен на возможность беспрепятственно покинуть Россию. Однако позже выяснилось, что от золотого запаса осталось уже 400 000 000 рублей.

Есть две главные версии о том, где спрятали 250 000 000 рублей из золотого запаса России. Некоторые исследователи считают,

что часть золотых слитков успели перенести в подвале под зданием госбанка, а еще часть закопали под деревянной Захламино (сейчас это Советский район Омска).

Вторая версия говорит, что золото собирались переправить во Владивосток. В сибирском полку армии Колчака служил эстонец Карл Пуррок, по его словам, золото успели отправить, но до места назначения оно не дошло. Слитки выгрузили на станции Тайга близ города Кемерово и закопали. В 1941 году НКВД потребовал Пуррока из Эстонии, чтобы он помог в раскопках. Золото тогда не нашли, а эстонского солдата арестовали за то, что «злоупотребил доверием и обманул органы власти». Через год Карл Пуррок умер в лагерях. Потерянные слитки из золотого запаса ищут до сих пор.



#### КСТАТИ

В оригинальном рецепте нужно «напихать» в соус всю колбасу. И речь, конечно, про домашние колбаски. Я в рецепте поэкспериментировала с мясом. Советую и вам. Но всегда можно взять просто фарш или только сосиски.

#### КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить (5 порций):

Колбаски из фарша	3 шт.	100,00 ₺
Сосиски копченые	2 шт.	60,00 ₺
Помидоры	3-4 шт.	35,00 ₺
Чеснок	3-4 зубчика	5,00 ₺
Оливковое масло	2-3 ст. л.	5,00 ₺
Томатный соус	200 мл	120,00 ₺
Красное сухое вино	150 мл	60,00 ₺
Зелень, сыр, соль по вкусу		
Паста (феттучини или спагетти)	250 г	

Для домашней пасты:		
Мука пшеничная	200 г	10,00 ₺
Яйца	2 шт.	11,00 ₺
Оливковое масло	10	

Итого за 5 хороших порций **406,00 ₺**

1 порция — 81 рубль.

#### КУХОННАЯ СПЕЦ ПРОЕКТ БУХГАЛТЕРИЯ

# Итальянская паста для дона Корлеоне

ЧЕМУ ПОУЧИТЬСЯ У ИТАЛЬЯНО-АМЕРИКАНСКОЙ МАФИИ? ПОЖАЛУЙ, ТОМУ, ЧТО СЕМЬЯ И ЧЕСТЬ — ЭТО САМОЕ ГЛАВНОЕ В ЖИЗНИ. И ТОМУ, ЧТО НИ ОДНО ВАЖНОЕ ДЕЛО НЕ ОБРЕЧЕНО НА УСПЕХ БЕЗ ВКУСНОГО ОБЕДА. ТАК АТМОСФЕРНЫЙ И ЛЕГЕНДАРНЫЙ ФИЛЬМ «КРЕСТНЫЙ ОТЕЦ» ВДОХНОВИЛ МЕНЯ НА ТО, ЧТО Я ДАЖЕ НЕ МОГЛА СЕБЕ ПРЕДСТАВИТЬ: **сделать пасту самостоятельно.**



наш повар:  
Анна БЕЛОЗЁРОВА

фуд-блогер,  
копирайтер

**Ф**ильм повествует о жизни семьи Корлеоне, о сложностях послевоенного времени, в которых пришлось выживать и строить бизнес. Дон Вито Корлеоне стал культовым персонажем в кинематографе, а итальянский рестораник Mario's в Бронксе, в котором частично снимали сцены для «Крестного отца», — одним из туристических объектов. Любопытно, что этим рестораном владеет одна семья уже в пятом поколении.

В фильме можно встретить несколько упоминаний о разных блюдах. Я решила повторить пасту с томатным соусом и колбасками. Погрузившись в тему ма-

каронных изделий, я с удовольствием открыла для себя некоторые тонкости и факты. Например, что существует около 300 видов пасты и в Италии ей посвящен отдельный музей.

Для стран СНГ паста считается гарниром, в то время как у итальянцев это самостоятельное блюдо, которое подается с соусом. Котлетка или сосиска тут вовсе не обязательный элемент. Пасту итальянцы могут есть на завтрак, обед и ужин (тут я с ними солидарна!) и совсем не боятся растолстеть. Высокое качество муки делает пасту полезной, вкусной и отнюдь не вредной для фигуры.

Я попробовала сделать лапшу по этому рецепту из разной муки. С безглютеновой меня ожидало фиаско, а вот с обычной пшеничной (причем разной ценовой категории) все получилось. Мука точно должна быть высшего сорта, яйца — комнатной температуры, а соус... из всего, что есть дома.

#### СОВЕТЫ

• Если решитесь делать лапшу самостоятельно, берите в магазине самую лучшую муку из возможных. С пометкой «для пасты» подойдет идеально.

• При подаче можно посыпать блюдо тертым сыром. Сыр еще не повредил ни одной пасте!

Сначала мы придадим маслу чесночный аромат, а затем обжарим в нем мясо, чтобы появилась корочка. Блюдо получится очень домашним в хорошем смысле слова, я бы даже сказала аутентичным. Важно подготовиться к главному — долгому процессу раскатки теста. Пропорции хорошей пасты: на 100 г муки одно яйцо и пара капель масла. Далее — сплошная медитация со скалкой. Если вы готовы к этому, наградой станет восхитительное блюдо. Если нет, то просто купите феттучини от проверенного производителя и займитесь соусом.

#### ПАСТА

**1** В чашу миксера с насадкой «крюк» сложить муку, яйца и масло. Вымесить до гладкости теста около 10 минут. Если делаете вручную, то добавьте в муку сначала яйца и аккуратно вымесите тесто около 5 минут, затем добавьте масло и продолжайте месить тесто еще около 15 минут, не спеша и тщательно.

**2** Когда тесто станет упругим, мягким и гладким, сформировать шар и завернуть в пищевую пленку. Оставить «отдыхать» тесто на 40-60 минут. После разбить на две части, взять одну, а вторую завернуть обратно в пленку. Стол присыпать мукой, скалку тоже хорошо обработать мукой и приступить к раскатке.

**3** Как можно тоньше раскатать тесто (должен получиться прямоугольник примерно 70\*20 см), периодически припудривая поверхность скалки и теста мукой. Следите, чтобы тесто было равномерно тонкое. Затем несколько раз свернуть тесто пополам или скрутить в рулет. Нарезать на ленты шириной около 0,7 мм.

**4** Раскрутить ленты из теста и разбить их на группы по 9-10 полосок. Теперь можно аккуратно скрутить лапшу в гнезда и оставить подсыхать на столе еще минут на 20-30. В это время проделать то же самое со второй частью теста.

#### СОУС

**1** Зубчики чеснока слегка придавить ножом. На сковороде разогреть оливковое масло и добавить чеснок. Обжарить в течение 2 минут и вынуть. Колбаски из фарша порезать и обжарить на сильном огне около 2 минут, затем убавить огонь и кинуть в сковороду нарезанные сосиски. Обжарить немного и убрать мясо из сковороды.

**2** В этой же сковороде потушить до мягкости мелко нарезанные помидоры, долив при необходимости масла. Добавить в помидоры томатный соус или томатную пасту. Как только соус начнет кипеть, скинуть колбаски.

**3** В кипящий соус с мясом влить вино и потушить около 4-5 минут. Подсолить, можно добавить чайную ложку сушеного орегано, немного черного перца.

**4** Отварить лапшу обычным способом: закинуть в кипящую подсоленную воду, варить около 3 минут. Подавать сразу, щедро полив соусом и украсив листиком базилика.



Региональный центр  
финансовой грамотности  
Томской области

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

(3822) **716 787**  
сайт: [VLFin.ru](http://VLFin.ru)



Департамент  
Финансов  
Томской области



ваши личные

**финансы**