



ваши личные

№10 (147)
ОКТАБРЬ 2022

финансы

семейный журнал

Блогер
МамаЛиза:

«Я журна- лист с шилом и иронией»

С. 18

ТЕМА НОМЕРА

Пошел на повышение? —
вернется ли кешбэк
к докризисным значениям? // С. 12

АКТУАЛЬНО

Как получить отсрочку
по кредиту, если вас
мобилизовали // С. 4

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

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

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

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

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

Отпечатано в типографии АО «Советская Сибирь», 630048, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 13.10.2022.
Время подписания в печать: по графику — 20.00, 10.10.2022, фактически — 20.00, 10.10.2022.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



ИСТОРИЯ

С вершины роскоши в бездну нищеты: история финансовой пирамиды томского купца Горохова

С. 33

АКТУАЛЬНО:

Кредитные каникулы для мобилизованных: что это такое и как оформить **С. 4**

ЛИКБЕЗ:

Ломбарды: как работают честные и как вычислить нелегала **С. 6**

ДЕТИ И ФИНАНСЫ:

Советы психолога: как учить детей понимать ценность денег **С. 10**

ТЕМА НОМЕРА:

Передумали: почему банки возвращают свернутые программы лояльности **С. 12**

РАЗБОР:

Оплата по QR-коду: способы и нюансы использования **С. 16**

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Больше, чем хобби: как томский блогер МамаЛиза раскрутила свой блог **С. 18**

ПОДБОРКА:

Ура, выходной! — где детям будет интересно провести досуг и сколько это стоит **С. 24**

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Все началось с потерянного руля: как томич открыл обувную мастерскую и какой доход она ему приносит **С. 26**

ПУТЕШЕСТВУЕМ С «ВЛФ»:

Недорого и познавательно — 5 музеев в Томской области, в которых стоит побывать **С. 28**

РАЗГОВОР:

Лошадь, лук и стрелы — дорого ли в России заниматься конным спортом **С. 30**

ПОЛЕЗНО:

Почему у кофемана дома обязательно должна быть кофемолка и где лучше покупать кофе **С. 32**

Что делать, если вас мобилизовали?

ЕСЛИ ВАМ ПРИШЛА ПОВЕСТКА О МОБИЛИЗАЦИИ, ПОДУМАЙТЕ, **какие платежи нужно совершить в ближайшее время и какие действия с деньгами и имуществом провести.** МЫ ПОДГОТОВИЛИ ПАМЯТКУ ОТ ЮРИСТА РЕГИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ТАТЬЯНЫ ИСАКОВОЙ.

1 Оформите доверенности

Оформите генеральную доверенность у нотариуса для возможности управлять имуществом, распоряжаться деньгами на счете, получать информацию в банке, в налоговой и других организациях, подавать заявления и т. п. Доверенность можно оформить через командира воинского подразделения. Для распоряжения деньгами на банковском счете также можно обратиться в банк, в котором открыт счет, и оформить там доверенность.

стvenники, друзья и др. При этом в платежном поручении необходимо указать его ИНН. Оформить такое поручение и произвести оплату онлайн можно в сервисе «Уплата налогов и пошлин» на сайте ФНС России. При этом на третьем шаге необходимо выбрать уплату за третье лицо.

Получить информацию о суммах в налоговом органе можно с использованием генеральной доверенности. Подача налоговой декларации за мобилизованного также требует наличия доверенности.

2 Откройте доступ в онлайн-банк

Можно предоставить доверенному лицу доступ в онлайн-банк, чтобы было удобно управлять средствами и обязательствами по счету.

4 Что делать с коммунальными платежами?

Если в вашей квартире никто, кроме вас, не проживает, предоставьте информацию доверенному лицу для оплаты коммунальных платежей — где получить квитанции. Или дайте доступ к почтовому ящику, на который приходят электронные счета. При получении квитанции любое лицо сможет ее оплатить. Пока мобилизованных россиян и их семьи освободили от уплаты пени за услуги ЖКХ.

3 Что делать с налогами?

Подготовьте пароли, инструкцию для доступа в личный кабинет налогоплательщика, откуда можно будет получить информацию о суммах налогов и оплатить сами налоги. Другой вариант — оплата налога за мобилизованного. Это может сделать любое лицо — род-

Кредитные каникулы для мобилизованных: что важно знать

ГРАЖДАНЕ, ПРИЗВАННЫЕ НА ВОЕННУЮ СЛУЖБУ В РАМКАХ ЧАСТИЧНОЙ МОБИЛИЗАЦИИ, СМОГУТ ОФОРМИТЬ КРЕДИТНЫЕ КАНИКУЛЫ, СООТВЕТСТВУЮЩИЙ ЗАКОН ПРЕЗИДЕНТ РФ ПОДПИСАЛ 7 ОКТЯБРЯ. **На какие займы распространяется льгота** и кто может ею воспользоваться, рассказываем в нашем материале.



Кому и на какие займы предоставят каникулы?

Получить отсрочку платежей можно по потребительскому кредиту или ипотеке. Право на это имеют:

- граждане, призванные на военную службу по мобилизации;
- другие участники специальной военной операции (СВО), в том числе служащие в вооруженных силах по контракту, в Росгвардии и других организациях и органах;
- члены семей вышеназванных категорий граждан по своим ранее взятым кредитам и займам.

Членами семьи считаются супруга (супруг), несовершеннолетние дети, дети-инвалиды старше 18 лет, дети до 23 лет, обучающиеся очно, лица, находящиеся на иждивении военнослужащих.

Важно: потребительский или ипотечный кредит должен быть взят до мобилизации или участия в СВО на цели, не связанные с осуществлением предпринимательской деятельности. При этом сумма кредита не ограничена.

Сколько длятся каникулы и до какого числа можно оформить?

Заемщик вправе определить дату начала кредитных каникул в заявлении, но не ранее 21.09.2022. Если в заявлении дата не указана, льготный период начинается с даты подачи заявления. Кредитные каникулы предоставляются по заявлению на срок мобилизации, службы по контракту или участия в СВО плюс 30 дней. Их можно оформить до 31 декабря 2023 года.

Как оформить кредитные каникулы?

Для этого нужно обратиться в банк, микрофинансовую организацию (МФО) или к другому профессиональному кредитору по телефону либо любым из способов, указанных в кредитном договоре, — например, по обычной или электронной почте. К заявлению на каникулы заемщик вправе приложить документы, подтверждающие его участие в СВО. Если заемщик не смог предоставить документы в момент обращения, кредитор сам запросит их в Министерстве обороны либо другом ведомстве, а также может запросить их у заемщика позднее (в этом случае заемщик обязан предоставить документы после окончания участия в СВО). Если заявление подают члены семьи военнослужащего, то они должны предоставить документ, подтверждающий родство.

Сроки рассмотрения заявления

Кредитор рассмотрит требование о каникулах в течение 10 дней. Отказать может только в одном случае: если не подтвердится, что человек действительно был мобилизован или участвует в СВО. Если заемщик не получил в течение 15 дней подтверждение или отказ, то кредитные каникулы считаются действительными с момента подачи заявления.

Какие условия установлены на время льготного периода?

В период кредитных каникул кредитор не вправе начислять штрафы за просроченную задолженность. Однако проценты по долгу продолжают начисляться:

- по потребительским кредитам и займам, а также по кредитным картам — в размере 2/3 от среднерыночного значения полной стоимости кредита, установленного Банком России на дату обращения за каникулами (но не выше изначальной процентной ставки по договору);
- по ипотечным кредитам — по ставке, определенной договором, но так, как если бы заемщик продолжал вносить платежи в полном объеме (то есть с каждым платежным периодом база для начисления процентов уменьшается).

По ипотеке и потребительским кредитам и займам срок возврата автоматически продлевается как минимум на срок каникул так, чтобы после льготного периода размер ежемесячных платежей остался таким, каким он был до начала каникул.

Могут ли вообще списать долг?

Долг подлежит списанию в случае гибели (смерти) военнослужащего, а также если он получит инвалидность 1-й группы. Кредиты членов его семьи также должны быть списаны в этих случаях. Эта норма распространяется на ситуации, которые возникли после 24 февраля 2022 года.

Как быть, если уже есть решение суда и исполнительное производство по кредитному долгу?

Исполнительное производство по долгам военнослужащего и членов его семьи приостанавливается. Оно может быть возобновлено не ранее 30 дней после окончания срока мобилизации, службы по контракту или участия в СВО.

ВАЖНО

Кредитные каникулы не отменяют начисление процентов по займу. Все то время, что длится льготный период, кредитор продолжает начислять проценты. Когда каникулы закончатся, сумма набравших процентов будет причислена к долгу. Но платеж по кредиту останется таким же, как был до каникул, за счет продления срока кредитования.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Если у вас есть вопросы или проблемы, связанные с оформлением кредитных каникул, вы можете обратиться за помощью в Региональный центр финансовой грамотности, позвонив по телефону **8-800-201-67-70**. Мы поможем вам разобраться с условиями предоставления кредитных каникул, а также вместе с вами рассчитаем, как вы должны будете оплачивать кредит после окончания каникул. На нашем портале финансовой грамотности **VLFin.ru** есть специальная форма, которую вы можете заполнить, если у вас возникли сложности в общении с финансовой организацией и вам необходима консультация.

Что такое ломбард

Классический ломбард — это организация, которая выдает займы под залог практически любого ценного имущества, кроме запрещенных законом к обороту вещей и недвижимости. Все ломбарды обязаны состоять в государственном реестре ломбардов, который ведет Банк России, и подчиняться правилам, прописанным в федеральном законе «О ломбардах». За нарушение этих правил, несоблюдение предписаний Центробанка или испорченную деловую репутацию руководителя ломбард могут исключить из реестра. Поводами могут стать также нулевая активность в течение года и заявление владельцев. Ломбарды — это всегда юридические лица.

— Это не теневой сегмент, куда люди несут краденое, а просто один из способов получить заем на короткий срок, решить свои вопросы. На рынке микрофинансирования это один из вариантов займа до зарплаты. Это быстрее и удобнее, чем в банке, — говорит Константин Лысенко.

Как работает ломбард

Ломбард отличается от других кредитных организаций простыми условиями получения займа. Прийти в ломбард и оставить в залог вещь, чтобы получить деньги, может любой совершеннолетний человек, при этом из документов ему понадобится только паспорт. Ломбард не проверяет финансовое положение клиента и не передает информацию в Бюро кредитных историй, но может ее запрашивать.

Залог ломбард оценивает бесплатно и может отказаться принимать вещь. Если вещь подходит, клиенту назовут сумму займа, который готовы выдать. Если обе стороны согласны с условиями, ломбард составляет специальный документ — залоговый билет. У него есть универсальная форма из двух частей: индивидуальные условия займа и информация о предмете залога. В билете обязательно указывается размер займа, срок возврата, процентная ставка, описание заложенной вещи и сумма, в которую ее оценили. Если вместо залогового билета вам предлагают подписать другой документ, например договоры комиссии или купли-продажи, то вы имеете дело с нелегальным участником рынка.

Заложенную вещь ломбард обязан хранить и за свой счет страховать в пользу клиента от порчи или утраты. Если с вещью что-то случится, ломбард должен выплатить клиенту компенсацию. Обычно займы выдаются на срок от одного дня и не более чем на год, но со временем договор может продлеваться. По истечении срока займа клиент обязан вернуть заемные деньги с оговоренны-



ЛИКБЕЗ

Что нужно знать о ломбардах: развеиваем мифы и учимся отличать нелегалов

В ГОРОДСКУЮ ОБЫДЕННОСТЬ УЖЕ ДАВНО ВОШЛИ ВЫВЕСКИ ЛОМБАРДОВ, ПРЕДЛАГАЮЩИЕ ЗАЙМЫ ПОД ЗАЛОГ ВЕЩЕЙ. ТОЛЬКО В ТОМСКЕ ПОИСКОВИК ВЫДАЕТ БОЛЬШЕ 80 АДРЕСОВ ТАКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ. ЛОМБАРДЫ — ЭТО ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ БЫСТРЫХ СПОСОБОВ ПОЛУЧИТЬ ДЕНЬГИ ВЗАЙМЫ, ОДНАКО ВОКРУГ НИХ ХОДИТ МНОГО МИФОВ. ЧАСТО ОНИ ВОЗНИКАЮТ НЕ НА ПУСТОМ МЕСТЕ — НА РЫНКЕ МНОГО НЕЛЕГАЛОВ. ХОТЯ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ЭТА СФЕРА СТАЛА БОЛЕЕ ПРОЗРАЧНОЙ, ЕЕ КОНТРОЛИРУЕТ БАНК РОССИИ. ЖУРНАЛ «ВЛФ» ВЫЯСНИЛ У СПЕЦИАЛИСТОВ ЦЕНТРОБАНКА, КАКИЕ ВИДЫ ЛОМБАРДОВ СУЩЕСТВУЮТ, КТО ПОЛЬЗУЕТСЯ ИХ УСЛУГАМИ И **КАК ОТЛИЧИТЬ ЛЕГАЛЬНЫЙ ЛОМБАРД ОТ НЕЛЕГАЛА.**

ДЕТАЛИ

По закону ломбарды не могут быть круглосуточными. Они имеют право работать с клиентами с 8 до 23 часов.

текст:
Елена
БРОННИКОВА

эксперты:

Константин Лысенко, начальник управления надзора за рынком микрофинансирования Сибирского ГУ Банка России

Анна Нестерова, заведующая сектором организации надзорной деятельности за рынком микрофинансирования Сибирского ГУ Банка России

Как проверить легальность ломбарда

Чтобы понять, легальный или нелегальный ломбард предлагает свои услуги, нужно зайти на сайт Банка России и проверить организацию одним из двух способов. Внимательно проверяйте не только название ломбарда, но и совпадение всех реквизитов.

1. Выбрать раздел «Финансовые рынки/Микрофинансирование/Реестры». Здесь найти документ «Государственный реестр ломбардов» и поискать в нем нужный вам ломбард. Если название совпало, сверьте другие данные — контактную информацию, юридический адрес, адрес официального сайта.

2. На главной странице выбрать «Проверить финансовую организацию», затем в Справочнике финансовых организаций выбрать «Проверить информацию о микрофинансовой организации, профессиональном участнике рынка ценных бумаг, негосударственном пенсионном фонде...» Далее ввести в окне поиска адрес ломбарда, его ИНН, ОГРН или регистрационный номер.

Поисковые системы «Яндекс» и Mail.ru при запросе «ломбарды» отмечают сайты ломбардов из реестра Центробанка галочкой на синем фоне с надписью «ЦБ РФ проверено». Также проверить легальность ломбарда можно через официальное мобильное приложение ЦБ.

ми процентами и забрать залог. В противном случае вещь остается в ломбарде, и организация получает право распорядиться ею по своему усмотрению. Вещи дороже 300 тысяч рублей продают с публичных торгов. Бывает, в залоговых билетах прописывают льготный месяц после истечения срока возврата долга: в это время ломбард ничего не делает с залогом, а владелец может вернуть долг и забрать вещь. Никаких просрочек по долгу ломбард насчитать не может. Если стоимость заложенной вещи при продаже не покрыла сумму долга, с клиента ничего не требуют. Но в ЦБ отмечают, что большинство сделок по продаже заложенных вещей окупают сумму задолженности, а в 18 % случаев превышают ее.

Под какой процент ломбард выдает займы

Как объясняют в Банке России, ставка в ломбарде не фиксированная и может зависеть от нескольких факторов. Чаще всего от качества предлагаемого залога и места расположения ломбарда. Если он находится в про-

ходимом месте, ставка будет выше. В среднем по рынку сейчас ставки находятся в диапазоне 120—130 % годовых, в день — 0,4—0,5 %. Ставки должны вписываться в предельные значения стоимости займа — они обязательны для всех и публикуются на сайте ЦБ. Сейчас это значение — 158 % годовых. Клиенту нужно обратить внимание на полную стоимость кредита (ПСК), которую указывают в процентах годовых и суммой в правом верхнем углу первой страницы залогового билета.

— Отличаются ставки в зависимости от залога. Если это автомобиль, то средняя ставка по рынку ниже — от 80 до 90 % годовых. На ломбарды, как и на остальных участников рынка потребительских займов, распространяется закон, ограничивающий ставки 1 % в день или 365 % в год. В целом ломбарды традиционно выдают займы по ставке выше, чем кредитные организации, но ниже, чем микрокредитные организации, — объясняет Анна Нестерова.

Что ломбард не может принять в залог

Закон запрещает ломбардам принимать в залог любую недвижимость (квартиры, офисы, гаражи), государственные награды. Залогом не может стать и ПТС на автомобиль. Очень часто на рынке встречаются лжеломбарды, которые под видом автоломбардов предоставляют займы под залог ПТС, при этом машину у владельца не забирают. Также ломбарды по закону не могут принимать в залог оружие, лекарственные и наркотические вещества и другие вещи, оборот которых ограничен законом. Закон не разрешает ломбардам принимать у населения вклады под проценты. Если вам предложили эту схему, то вы имеете дело с мошенниками.

Кто ходит в ломбарды

По информации томского отделения Банка России, жители региона за 2021 год заключили больше 80 тысяч сделок с ломбардами на сумму около 583 млн рублей. При этом количество сделок и их общая сумма в последние годы менялись незначительно: в 2019 году было 97 тысяч сделок на сумму 517 млн рублей, в 2020 году — 81 тысяча сделок на 534 млн рублей.

Центробанк на основании анонимного анкетирования рынка, в котором приняли участие 30 % ломбардов из государственного реестра, составил усредненный портрет сибирского заемщика. Выяснилось, что мужчины и женщины пользуются услугами ломбардов в равной степени, 44 % процента из них старше 45 лет, а 72 % — постоянные клиенты. Чаще всего они ходят в ломбарды рядом с домом. Средняя величина

ЦИФРЫ

19 лом- бардов

зарегистрированы в реестре ЦБ на начало 2022 года в Томской области

По статистике ЦБ, в России работают около 600 лже-ломбардов, 102 из них — в регионах Сибири и 4 — в Томской области.

на одного займа — 8 600 рублей, а срок — 30 дней, это так называемые займы до зарплаты. При этом в 90 % случаев клиенты возвращают долг в ломбард в оговоренный срок и забирают залог.

Чаще всего посетители сибирских ломбардов оставляют в залог ювелирные изделия — в 80 % случаев. Также смартфоны, планшеты и компьютеры, доля этих вещей — 5 %. На авто приходится 5 %, 3 % — на бытовую технику и 2 % — на часы.

— В противоречие сложившимся стереотипам о работе ломбардов доля жалоб, которая поступает на них, традиционно меньше одного процента. За первое полугодие 2022 года в Банк России поступило всего 18 жалоб в СФО, 133 жалобы — от всех жителей страны за этот же период. Как правило, жалуются на высокую стоимость кредита, досрочную реализацию залога, непредоставление страховки на вещи или неверно оформленный залоговый билет, — говорит Константин Лысенко. Жители Томской области на деятельность ломбардов не жаловались.

Какие виды ломбардов есть в России

Выделяют пять действующих моделей ломбардов: классические, автоломбарды, скупщики, премиум-сегмент и так называемые онлайнеры.

Ломбарды классической модели чаще всего принимают в залог ювелирные изделия и часто продлевают договоры залога с клиентами. Они нацелены не на получение предмета залога, а на прибыль с процентов по займу.

Второй тип ломбардов можно условно назвать скупщиками. Они тоже чаще принимают ювелирные изделия, но в отличие от классических ломбардов выдают займы на короткий срок и не продлевают договоры залога по просьбе клиента.

Третий крупный тип — автоломбарды, которые по своей специфике выдают крупные займы, пользуются услугами специализированных оценщиков. У автоломбардов большие затраты на страхование и хранение автомобиля, поэтому часто такие организации работают на базе автосалонов.

Существуют премиум-ломбарды, которые выдают займы только под залог брендовых вещей категории люкс, антиквариата, предметов искусства. Такие игроки работают с крупными займами и длительными сроками их предоставления. Оценщики в этих ломбардах имеют высокую квалифи-

кацию, а предметы залога нуждаются в особых условиях хранения. Как правило, у таких ломбардов узкий круг клиентов и низкий уровень просроченной задолженности. Чаще они находятся в столице, в Томске таких ломбардов нет.

Как новую модель специалисты выделяют онлайн-ломбарды. Чаще всего это крупные организации, у которых есть свои сайты и мобильные приложения. Клиенты таких ломбардов могут сделать предварительную онлайн-оценку залога, получить заем и оплатить долг дистанционно, а залоговый билет и другая информация доступны в личном кабинете заемщика. При этом посетить ломбард офлайн все-таки нужно, чтобы внести и забрать залог. Как говорят в ЦБ, сейчас 11 % всех ломбардов хотят уйти в онлайн — это помогает им снижать расходы и отвечать запросам молодых клиентов.

Бывают вендинговые ломбарды — роботизированные, без сотрудников, где робот может распознать вес, пробу и качество золота, оценить имущество, идентифицировать клиента. Но таких ломбардов единицы в России и ни одного в Сибири.

С чем легко спутать ломбард и почему это опасно

Чаще всего под ломбарды могут маскироваться комиссионные магазины, скупщики ценных вещей, черные кредиторы, предлагающие займы под залог недвижимости. Эти организации, как правило, являются физическими лицами, а ломбард — это всегда юрлицо. Обращаясь к нелегалам, вы рискуете потерять предмет, который передали в залог. Вещь могут не вернуть даже за день просрочки долга, есть риск ее порчи без страхового возмещения. В договоре может быть указан очень высокий процент, который к тому же будет меняться в произвольном порядке. Часто такие организации используют незаконные методы возврата долга.

Что делать, если столкнулись с нелегалами? Первым делом стоит сообщить об этом в правоохранительные органы, написав заявление. Также о нелегальной деятельности организации нужно сообщить в Банк России. Сделать это можно через анонимное информирование на сайте ЦБ. Так меньше людей попадутся на услуги нелегалов. Нелегальные кредиторы могут получить штрафы до 2 млн рублей или понести уголовную ответственность — до трех лет лишения свободы.

ВОПРОС-ОТВЕТ

ЕСЛИ БЛОГЕР ПОЛУЧАЕТ ДОНАТЫ, ДОЛЖЕН ЛИ ОН ПЛАТИТЬ НАЛОГИ?

— Я блогер. Как мне правильно оформить свою деятельность, нужно ли быть самозанятым? Нужно ли оформлять отдельную банковскую карту для получения донатов и как правильно платить налоги?

Отвечает представитель УФНС России по Томской области:

— Доходы блогеров, являющихся российскими налоговыми резидентами, облагаются налогом. Если блогер зарегистрирован как индивидуальный предприниматель, то доход от размещения рекламы облагается налогом в соответствии с применяемой им системой налогообложения. Также у блогеров есть еще один вариант — зарегистрироваться в качестве налогоплательщика налога на профессиональный доход (НПД), то есть стать самозанятым. Применять НПД вправе физические лица, в том чис-

ле индивидуальные предприниматели, осуществляющие свою деятельность на территории Российской Федерации.

Доходы самозанятых облагаются налогом следующим образом: 4 % берется с дохода, полученного от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) физическим лицам; доход, поступивший от юридических лиц, облагается по ставке 6 %. При этом для получения платежей открытие специальных банковских счетов для плательщиков НПД федеральным законом не предусмотрено.

Что касается получения блогером донатов, то согласно ст. 210 Налогового кодекса РФ при определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной форме (ст. 212 НК РФ). На стриминговых платформах основным источником доходов пользователя помимо рекламы являются донаты от подписчиков стримера или блогера, которые перечисляются собственнику блога на его поддержание и развитие. Однако в российском



законодательстве отсутствует термин «донат». По сути донат — это подарок или пожертвование. Такие доходы освобождены от налогообложения. Так, не облагаются НДФЛ доходы в денежной и натуральной форме, получаемые налогоплательщиками в порядке дарения от физических лиц, в ответ на которые не предоставляются товары, работы или услуги (п. 18.1 ст. 217 НК РФ). Но если подарок поступает от юридического лица или предпринимателя, то с суммы свыше 4 000 рублей необходимо заплатить НДФЛ. Это должно сделать само юридическое лицо или индивидуальный предприниматель-даритель (п. 28 ст. 217 НК РФ).

Получать донаты может гражданин (не предприниматель) и некоммерческая организация. Если коммерческая организация или индивидуальный предприниматель под видом донатов будут собирать деньги за оказанные услуги или выполненные работы, это уже повлечет определенные налоговые последствия, в том числе ответственность за уклонение от налогов.

Ключ к финансовой безопасности

Защити свои права с юристами РЦФГ

РЦФГ региональный центр финансовой грамотности

8 800 201 67 70
горячая линия



ДЕТИ И ФИНАНСЫ

Как говорить с детьми о финансах

КАЖДЫЙ РОДИТЕЛЬ ХОЧЕТ ВИДЕТЬ БУДУЩЕЕ РЕБЕНКА БЛАГОПОЛУЧНЫМ И ОБЕСПЕЧЕННЫМ, И ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ ПОНИМАЮТ, ЧТО ОСНОВЫ ПОД ЭТО ЗАКЛАДЫВАЮТСЯ В ДЕТСТВЕ. ОДНАКО НЕ ВСЕ ЗНАЮТ, КАК ГОВОРИТЬ С РЕБЕНКОМ О ДЕНЬГАХ, ЧТОБЫ СОЗДАТЬ КРЕПКИЙ ФУНДАМЕНТ ИЗ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ГРАМОТНО ИМИ РАСПОРЯЖАТЬСЯ. О ТОМ, КАК ДОНЕСТИ ДО ДЕТЕЙ ЦЕННОСТЬ ДЕНЕГ, **привить им здоровое отношение к этой теме**, ГОВОРИМ С ПСИХОЛОГОМ, ГЕШТАЛЬТ-ТЕРАПЕВТОМ СОФЬЕЙ МИЩАНИНОЙ.

беседовала:
Юлия
КРИВОКРАСОВА

— Все мы не раз видели ребенка, который в магазине топает ногами и кричит, требуя купить все и сразу. Как объяснить, что банкомат не печатает деньги, а мама с папой хоть и волшебники, но все же не всесильные?

— Такое поведение особенно характерно для детей примерно трех лет. К сожалению, в этом возрасте что-то объяснять им про деньги еще не имеет смысла, так как у них не сформированы лобные

доли головного мозга, которые отвечают за понимание причинно-следственных связей, регуляцию сильных эмоций и абстрактные понятия, к которым относятся и деньги. Ведь по сути это такое удобное средство обмена, о котором условились люди. Единственное, что могут сделать родители на этом этапе, — не брать ребенка в магазин. И точно не стоит ругать его за желания.

— С какого возраста можно говорить с детьми о деньгах?

— Знакомство с деньгами можно начинать с 5, а лучше с 6 лет с совместного просмотра мультфильмов, чтения книг, их обсуждения и разговоров на тему денег. Дети естественным образом сами играют в магазин, когда обменивают игрушечные деньги, играя в работу, они имитируют какую-то профессию и получают за это «вознаграждение». В этом возрасте дети любят трогать деньги, изучать их, складывать монетки в копилку, с интересом смотреть, что мама и папа принесли из магазина, и с радостью обмениваются с другими детьми тем, что у них есть. Коротких пояснений от родителей на этом этапе вполне достаточно.

— Как привить детям понимание ценности денег?

— Желание донести до детей, что деньги не падают с неба, вполне естественное. Однако не стоит нагружать их рассказами о том, что деньги достаются очень тяжелым трудом. Например, чтобы купить мне куклу, мама будет страдать. Ни один ребенок этого не хочет, поэтому игрушка, скорее всего, не принесет ему радости, или он решит, что лучше вообще ничего не просить, чтобы не достав-

лять неприятностей другим. А это не лучшая основа для достижения успеха в будущем. Конечно, невозможно проконтролировать все, что мы говорим, да и не нужно. Дети все равно скопируют наше поведение, отношение к деньгам и даже убеждения на эту тему.

Помимо семьи на картину мира ребенка окажет влияние и окружающая среда. Так как мы росли во времена дефицита, то привыкли экономить и всегда немного тревожимся, что завтра все может куда-то исчезнуть. Современные дети, напротив, каждый день видят яркие витрины с множеством товаров, интернет с бесконечными видео распаковок, примеры блогеров. Повлияет на отношение к деньгам и характер ребенка. Например, тревожные дети сами по себе склонны их накапливать и удерживать, переосмысливать опыт родителей, а импульсивные будут легко и щедро тратить.

— Чтобы привить детям понимание ценности денег, многие советуют учить делать выбор. Например, учить отдавать приоритет необходимому, а не желаемому, а из большого количества «хотелок» выбирать одну и копить на ее покупку. Как помочь ребенку в реализации его первой финансовой цели?

— Начинать лучше с небольших целей, на которые можно накопить за месяц. Дети ощущают время не так, как мы. Очень важно, чтобы они не потеряли интерес и не разочаровались в цели, а получили свой первый успешный опыт. Обязательно давайте поддержку, считайте, сколько уже удалось собрать и сколько еще остается. Если ребенок хочет купить мороженое, стоит проговаривать, что в этом случае ему придется копить дольше, а его цель будет отложена.

— С какого возраста можно давать деньги на карманные расходы?

— С первого класса, в этом возрасте дети впервые сталкиваются с необходимостью что-то покупать самостоятельно. Карманные деньги могут стать хорошим инструментом для формирования навыков владеть и распоряжаться ими, расставлять приоритеты в покупках, распределять их во времени. В карманные расходы не входят еда и проезд, так как это обязательные траты. Здесь также уместен принцип «от простого к сложному». Сначала даем на один день, дальше — на два, потом — на три и так далее. При этом ребенок должен понимать, что деньги полностью его. Первые покупки можно сделать вместе. Лучше заранее обговорить конкретную сумму, важно придерживаться графика, чтобы ребенок знал, что на этот отрезок времени у него вот такая сумма.

— Можно ли лишать карманных денег за проступки или плохие отметки?

— Лучше этого не делать. Во-первых, так мы ничему их не научим, а только сформируем привычку бояться. Во-вторых, это не поможет исправить ошибку. Кроме того, лишая денег за проступки, мы даем посыл, что тот, у кого деньги, может манипулировать тем, у кого их нет, формируем зависимую, а не ответственную личность. Нагружаем купюры, которые сами по себе нейтральны, несуществующими смыслами — например, что деньги — это власть или безопасность. В дальнейшем это будет создавать ненужное напряжение в отношении финансов. Чем больше успешного опыта ребенок получит, тем проще ему будет в дальнейшем.

— Можно ли платить за домашнюю работу?

— Мы сами убираем в доме не ради денег, а ради комфорта и уюта, ради взаимовыручки. На мой взгляд, платить за это не стоит. Лучше через домашние дела учить заботе друг о друге. Тем более сегодня есть множество других способов подзаработать. Чаще всего, когда возникает такой вопрос, проблема как раз не в деньгах. Наотрез отказываются помогать подростки, и это связано с возрастными особенностями. У них появляется потребность присвоить себе пространство, и делают они это через протест. Моя комната — «что хочу, то и ворочу», даже если это не нравится другим. Не стоит беспокоиться, потребность в чистоте у них появится чуть позже, когда они начнут жить отдельно.

— Один из самых неприятных вопросов, которые слышат родители: «Почему кто-то богаче, чем мы?» Как ответить в этом случае?

— Здесь опять-таки стоит обратиться к возрастным особенностям. Скорее всего, такой вопрос звучит от ребенка старше 10 лет. Если до этого возраста дети формируют свою идентичность по принципу схожести (я такой же, как другие), то с переходом в подростковый период они начинают смотреть на отличия (чем я хуже или лучше других). Но поскольку вопрос нагружен нашими взрослыми переживаниями, мы упускаем самое главное. Ребенку важно показать, что он в чем-то крутой и уникальный, что у него есть свои сильные стороны, которые имеют ценность для других людей, и это не деньги. Чтобы ответить на неудобный вопрос ребенку, сначала надо честно ответить на него себе. Быть может, вы выбрали профессию, которая помимо денег приносит счастье, признание и другие бонусы. Если говорить открыто, ребенок точно все правильно поймет.



эксперт
Софья Мищанина,
психолог,
гештальт-терапевт.

Проверка на лояльность

Почему банки возвращают кешбэк

В СЕНТЯБРЕ БАНКИ НАЧАЛИ ВОЗВРАЩАТЬ ПРОГРАММЫ КЕШБЭКА, КОТОРЫЕ СОКРАТИЛИ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ НА РАЗМЕР ЭКВАЙРИНГОВОЙ КОМИССИИ. ПОСЛЕДУЮТ ЛИ ЭТОМУ ПРИМЕРУ ВСЕ ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, **какие предложения банков ждут владельцев карт** и КАК БЫТЬ В ЭТОЙ СИТУАЦИИ БИЗНЕСУ — РАЗБИРАЕМСЯ ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ.

ЦИФРА

114
млрд
рублей

банки выплатили клиентам по программам лояльности за 2020 год. Данные аналитического агентства Frank RG.

ЦБ и ФАС рекомендовали банкам полностью раскрывать условия кешбэка

«Банкам следует раскрывать как привлекательные условия, так и ограничения по программам кешбэка в сопоставимом формате, чтобы у потребителей не было необоснованных ожиданий. У граждан должна быть возможность беспрепятственно и без дополнительных усилий ознакомиться с документами, которые содержат полную информацию

по кешбэку», — говорится в письме ФАС и Банка России. Сейчас банки зачастую делают акцент на размере кешбэка, но не всегда полностью доводят до потенциальных клиентов информацию об ограничениях. Например, о максимальном размере кешбэка за определенный период, максимальной и минимальной сумме покупки, с которой он будет начислен. Или о том, что по-

вышенный кешбэк начисляется только за определенные виды покупок. Теперь такая практика может считаться недобросовестной, а введение потребителей в заблуждение будет рассматриваться как нарушение законов о защите конкуренции и о рекламе.

Почему банки передумали

Ранее мы рассказывали, что Банк России с апреля по август 2022 года установил максимальное значение эквайринговых комиссий на уровне 1 % для компаний, которые продают социально значимые товары или предоставляют такие услуги (до этого тарифы на эквайринг находились на уровне 2—4 %). Тогда это решение ЦБ объяснил необходимостью дать возможности бизнесу в условиях зарубежных санкций за счет снижения издержек перестроить свою логистику и процессы. «Однако это ограничило возможности банков по использованию программ лояльности и кешбэка в своей работе, поскольку именно эквайринговые доходы позволяли им разрабатывать подобные программы», — отмечает заместитель управляющего Отделением Томск Банка России Татьяна Толкмит.

Кредитные учреждения отреагировали на уменьшение эквайринговой комиссии, которую банки берут с магазинов и других организаций за прием карт. По данным аналитического агентства Frank RG, в первом квартале банки закрыли 41 программу лояльности. С точки зрения закона банки имеют право сокращать размер кешбэка или отменять его полностью. Так что формально закон никто не нарушал.

Во втором квартале рынок плавно восстанавливался, банки начали сдержанно предлагать новые программы, занимая выжидательную позицию. С 1 сентября 2022 года Банк России позволил банкам вернуться к

привычным моделям работы с бизнесом по эквайрингу. По словам Татьяны Толкмит, вернувшись к обычному ценообразованию в эквайринге, банки смогут вновь предлагать действующим и потенциальным клиентам различные программы лояльности, в том числе кешбэк.

Шаг назад

Ряд банков уже вернули размер кешбэка, действовавший до введения ограничений со стороны ЦБ. Такое решение принял Сбербанк, который возобновляет прежние условия начисления бонусов в рамках программы лояльности «СберСпасибо» (в течение трех месяцев кешбэк был снижен с 0,5 до 0,3 % от суммы покупки). Альфа-Банк заявил о повышении кешбэка в части категорий до 1,5 % при тратах до 100 тысяч рублей в месяц и до 2 %, если траты больше 100 тысяч рублей. Тинькофф Банк также заявил об увеличении кешбэка. За обычные покупки по картам Tinkoff Black и «Тинькофф Платинум» будут возвращать 1 % рублями и баллами.

За ними потянулись и другие банки. Банк «Открытие» с 1 сентября обновил условия по программе лояльности МАКС: держатели Oprencard будут получать возврат до 2 % за все покупки и до 4 % по любимым категориям. Лимиты начисления бонусов остаются без изменений: для клиентов без статуса — от 150 до 3 000 бонусных рублей; для клиентов со статусом «Плюс» — до 5 000 бонусных рублей. Чтобы кешбэк зачислился на бонусный счет, нужно накопить не менее 150 бонусных рублей.

Вернули прежний кешбэк ОТП Банк и банк «Русский стандарт». Росбанк в рамках программы лояльности «#МожноВСЁ» с 15 сентября возвращает клиентам 1 % за все покупки и 3 % в 20 категориях на выбор. Планирует скорректировать свою программу для действующих клиентов в ближайшее время и Газпромбанк. Сейчас он запустил акцию повышенного кешбэка, но только для новых клиентов.

При этом ряд банков, несмотря на ограничения, не меняли свои программы лояльности даже в апреле-августе 2022 года. «ПСБ не сокращал свои программы лояльности в этом году. Более того, по нашей флагманской кредитной карте «Двойной кешбэк» банк улучшил условия, увеличив лимит возврата средств с 2 до 3 тысяч рублей в месяц, — приводит пример заместитель регионального директора по развитию розничного бизнеса офиса ПСБ в Томске Елена Коноваленко. — Мы всегда исходим из посыла, что наши клиенты должны иметь дополнительный источник дохода, поэтому не планируем серьезно менять программы лояльности». ПСБ предлагает клиентам сле-

дующие программы лояльности: кешбэк за покупки и погашение задолженности и/или начисление процентов на остаток средств по карте.

Томскпромстройбанк также не снижал размер кешбэка. И количество участников программы лояльности Cash-back закономерно увеличилось в банке на 7 % по сравнению с началом года, а объем выплаченных клиентам денежных средств — на 25 %. «В программе лояльности Cash-back ПАО «Томскпромстройбанк» участвуют все карты физических лиц, выплата кешбэка производится ежемесячно не позднее пятого рабочего дня месяца, следующего за отчетным, — рассказывает начальник отдела развития и продвижения банковских услуг Андрей Лактин. — Кешбэк выплачивается за операции, совершенные с использованием банковских карт в организациях торговли, услуг, сети Интернет (за исключением отдельных категорий торгово-сервисных предприятий)».

Что делать бизнесу?

В апреле Банк России ограничил максимальный размер эквайринговых комиссий именно для поддержки бизнеса. «Снизить издержки бизнес может с помощью Системы быстрых платежей. Комиссия за платежи через СБП примерно в 2,5—3 раза ниже эквайринговых. Сегодня она не превышает 0,7 %, — рассказывает заместитель управляющего Отделением Томск Банка России Татьяна Толкмит. — Кроме того, до конца года государство и вовсе возместит предпринимателям все затраты на комиссии за платежи через СБП. Чтобы получить компенсацию, не нужно подавать дополнительные заявления или предоставлять отчетность: подключенный к СБП банк сам передает в Минэкономразвития данные о количестве транзакций и об уплаченной предприятием комиссии. В течение 20 дней субсидия поступает в банк, а в течение еще пяти дней он перечисляет их на расчетный счет компании».

Еще один плюс Системы быстрых платежей для бизнеса — мгновенное поступление платежей на счет, даже необязательно устанавливая терминал или другое оборудование. «Сегодня к Системе быстрых платежей подключаются все больше предпринимателей. По данным за второй квартал, уже 362 тысячи организаций используют СБП, — приводит цифры Татьяна Толкмит. — Это в полтора раза больше в сравнении с предыдущим кварталом».



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Максим Кривелевич, финансовый консультант, доцент кафедры «Финансы и кредит» Школы экономики и менеджмента ДВФУ

Лояльность — это человеческое отношение

— Значимое событие текущего кризиса — резкое падение удовлетворенности финансовыми услугами (банковскими, брокерскими). В том числе это связано с программами лояльности. Надо понимать, что лояльность — это намного больше, чем кешбэк. Если какой-то банк может предложить по-настоящему человеческий подход, не подводит клиентов резким изменением правил начисления бонусов или введением неожиданных комиссий, то клиентам почти безразлично, сколько они будут терять на разнице в ставках кредитов или депозитов.

Когда невозможно выстроить человеческое отношение к клиенту в силу того, что система работает на потоке, остается конкурировать ценой. Но это самая примитивная конкуренция. Например, кешбэк может нивелировать недовольство, но при условии, что он будет на уровне 10 %, — нереалистично, правда? А когда кешбэк позволяет вернуть 0,5 % от расходов, еще и при выполнении неудобных условий, его наличие оказывает крайне незначительное влияние на выбор финансовой организации. Если быть точнее, то кешбэк вообще мало влияет на выбор финансовой организации. Скорее можно говорить о том, что он влияет на выбор карты, которой клиент банка оплачивает конкретную покупку. Условно говоря, лекарства я покупаю с карты одного банка, за авиабилеты плачу с карты другого банка, а в супермаркете хожу с картой третьего банка. В этих условиях, когда наступает дивергенция — два банка снижают кешбэк, а третий в это же время его увеличивает, клиент без всяких угрызений совести переходит туда, где ему выгоднее. А завтра ситуация может измениться.

Как оплатить товары и услуги по QR-коду: плюсы и минусы

Вы стоите на кассе супермаркета с полной тележкой продуктов. Или собираетесь рассчитаться на автозаправке и вдруг вспоминаете, что банковскую карту забыли дома. Наличностью не пользуетесь со времен локдауна. Функция бесконтактной оплаты на вашем телефоне отключилась давно из-за санкций. Как быть в такой ситуации? Воспользуйтесь оплатой по QR-коду. **Все о способах и нюансах этого вида расчета — в нашем материале.**

Помимо расчета по картам торговые точки сегодня предлагают расплатиться по QR-коду Системы быстрых платежей (СБП). Код — это ссылка на счет продавца, которая сгенерирована в форме квадратного графического изображения. Для того чтобы совершить оплату, покупателю необходимо иметь действующее мобильное приложение российского банка, подключенного к Системе быстрых платежей.

Способы и варианты оплаты

1 С помощью камеры телефона
При наведении камеры телефона на QR-код система предложит выбрать приложение од-



текст:
Андрей
РУБЛЁВ

ПОДРОБНО

Виды платежных QR-кодов

В зависимости от типа ссылки, «защитой» в QR-коды, они бывают статичными и динамичными.

Статичный код содержит платежные реквизиты продавца товара/услуги. Это значит, что при оплате по такому коду покупателю нужно будет самому указать сумму покупки.

Динамичный код содержит непосредственно информацию о покупке — вид товара/услуги, стоимость и т. д. Никаких дополнительных данных при оплате вводить не нужно, достаточно подтвердить списание средств в пользу продавца.

ного из банков, со счета которого будет произведена оплата. Причем если код статичный, клиенту нужно будет самостоятельно ввести стоимость приобретаемого товара. Если ссылка динамичная и привязана непосредственно к продукту, покупатель сразу увидит детали и сумму сделки, останется нажать на кнопку «Оплатить». Вид ссылки (статичная или динамичная) никак не влияет на безопасность расчетов.

2 С помощью мобильного приложения банка

В мобильном приложении банка, подключенного к СБП, в разделе «Платежи» есть функция «Оплата по QR-коду». Когда она активируется, приложение запускает сканер, который считывает код, и пользователь переходит к оплате.

3 С помощью приложения «СБПэй»

Приложение нужно скачать и установить на смартфон. В «СБПэй» можно добавить несколько своих активных банковских карт. В момент оплаты после запуска сканера приложение предложит выбрать счет, с которого будет произведена оплата. Если покупки происходят в интернет-магазине, мобильном приложении или в сервисах онлайн-оплат, появляется активная кнопка. При нажатии на нее происходит оплата, причем пользователю не нужно вводить данные банковской карты. Деньги зачисляются на счет продавца мгновенно, а покупатель получает уведомление о списании денежных средств (на электронную почту — чек о покупке). Если произошла ошибка при указании суммы платежа либо покупатель решил сдать товар в предусмотренные законом 14 дней, торговая точка обязана вернуть всю стоимость покупки, которая моментально возвратится на счет. В этом неоспоримое преимущество СБП — все действительно быстро.

Чем выгодны потребителю расчеты через СБП?

Прежде всего Система быстрых платежей обеспечивает безопасность денежным средствам покупателя. Не нужно носить с собой наличные, ни банковские карты — как первое, так и второе можно потерять, подарив злоумышленникам возможность потратить ваши деньги. Пользователь СБП надежно застрахован: даже если ваш телефон попадет в руки нечестного человека, ему придется преодолеть два уровня защиты: разблокировать непосредственно устройство и войти в мобильное приложение банка.

Если вы совершаете покупку в онлайн-магазине, не нужно вводить данные банковской карты. В таком случае исчезает риск

утечки конфиденциальной информации, даже если вы случайно попали на фишинговый сайт.

Скидки, бонусы и акции

Торговая точка при осуществлении платежей через СБП платит банку минимальную комиссию (стандартная оплата картами через платежные терминалы обходится значительно дороже), поэтому продавец всеми силами пытается привлечь покупателей именно в эту форму расчетов. Собираясь произвести расчет, узнавайте на кассе, какие преференции вам положены в случае оплаты по QR-коду.

Простота и удобство

Оплатить телефоном проще, сейчас мобильное устройство всегда с нами в любой ситуации, а для банковских карт или наличных средств нужны кошельки и повышенное внимание для их сохранности. Более того, для расчетов по QR-коду через СБП не потребуется дорогостоящий смартфон со встроенным модулем бесконтактной оплаты (NFC). Подойдет простой телефон с обычной камерой.

Минусы оплаты по QR-коду

Многие финансовые организации начисляют кешбэк за расчеты картами. В случае оплаты по QR-коду СБП перевод происходит со счета покупателя на счет продавца, поэтому теряется система бонусов и кешбэка. Если вы привыкли к приятным пополнениям баланса карты в конце месяца за счет возврата денежных средств от банка, оплата покупок через СБП точно не для вас.

По распоряжению регулятора сумма бескомиссионного перевода через СБП должна быть не менее 100 000 рублей в месяц, верхнюю границу лимита банки устанавливают на свое усмотрение. Например, лимит Сбербанка составляет 100 000 рублей в месяц, а Тинькофф может проводить за одну операцию до 1 000 000 рублей, но не более 5 000 000 в месяц. Величина комиссии за превышение лимита также устанавливается каждым банком самостоятельно. Важно помнить: лимиты за оплату покупок через СБП никак не связаны и не суммируются с переводами через СБП частным лицам.

Если стоимость покупки превышает 1 000 000 рублей, единоразовый платеж совершить будет невозможно. Именно такой предел (1 млн) установлен для расчетов с помощью QR-кода через СБП регулятором для всех торговых точек. Хотите купить автомобиль или квартиру? Разделите платеж на несколько частей или выберите другой удобный способ оплаты.

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

«Мама Лиза знает»: сколько и на чем зарабатывает блогер

СО СТОРОНЫ КАЖЕТСЯ, ЧТО БЛОГЕРАМ ДЕНЬГИ ДОСТАЮТСЯ ЛЕГКО — НУЖНО ЛИШЬ ВЕСТИ КРАСИВУЮ ЖИЗНЬ, ХОДИТЬ ПО САЛОНАМ КРАСОТЫ И СНИМАТЬ ОБЗОРЫ МОДНОЙ ОДЕЖДЫ. МЫ ПОГОВОРИЛИ С ПОПУЛЯРНЫМ В ТОМСКЕ БЛОГЕРОМ ЕЛИЗАВЕТОЙ БАРАБИНОЙ (MAMALIZA.ZNAET) О ТОМ, КАК ОНА ПРИШЛА В БЛОГИНГ, В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ЕЕ РАБОТА, КАКИЕ НУЖНЫ НАВЫКИ, **сколько времени отнимает блог и, главное, какой приносит доход.**

интервью:
Елена
БРОННИКОВА
ФОТО АВТОРА

В журналистику пошла по любви

— Помните, в каком возрасте заработали первые деньги и на что потратили?

— В 12 лет я подрабатывала у папы, он у меня журналист, и ему нужно было помогать записанный звук переводить в текст. Тогда шла предвыборная кампания, поэтому был большой объем работы. Не помню сумму, но не мелочь, папа мне нормально заплатил. Наверняка спустила на газировки, шоколадки — сиюминутные радости.

— А профессию выбрали по любви или смотрели на престиж, перспективы заработка?

— У меня сложилось по любви и сразу. Я закончила факультет журналистики. С детства любила камеру и хотела быть именно тележурналистом, работать в кадре. Уже давно хочу выложить в блог видео из детского лагеря. Там мне лет 10, это где-то 1998 год, когда камера еще была редкостью. Тогда папа приехал с нею в лагерь, а я взяла и начала снимать то, что сейчас называется обзор в сторис. «Здесь у нас дискотека, здесь кушаем, а вот идет наш вожатый Сережа», — говорю я и бегу к нему. Эта запись не дает мне сейчас усомниться в правильности выбора профессии.

— Я знаю, что вы работали телевизионным журналистом. Пошли в профессию после университета?

— Да, я уже со второго курса начала работать на ТВ-2 (Телерадиокомпания «ТВ-2», — прим. ред.), пропускала какие-то лекции, но мне была интересна именно практика. Работа на ТВ-2 заложила во мне основы блогерства — понимание потребностей аудитории, умение сделать качественный контент и подавать его. В 2013 году я ушла работать в благотворительный фонд «Обыкновенное чудо». Там три года занималась ведением сайта, блогов детей, соцсетями, организовывала пресс-конференции и мероприятия. На них успевала делать фото, видео, интервью. В общем, была таким человеком-универсалом. Еще в 2007 году преподаватель Ольга Юрьева нам сказала, что в будущем миру будут нужны люди-универсалы, которые умеют круто писать тексты, держаться в кадре, снимать, монтировать, фотографировать и продюсировать. Когда стало развиваться блогерство, я поняла, что блогер и есть тот самый человек-универсал.

— А когда начали вести свой блог, когда появилась Mamaliza?

— Mamaliza появилась в 2017 году. Я родила вторую дочку, в декрете стало скучно —



увлеклась соцсетями. Перед беременностью как раз уволилась из фонда. Сначала аккаунт назывался «Мама знает Томск», и создала я его, потому что не нашла в городе качественного контента для родителей. Был сайт-форум mamatomsk.ru, но он уже отмирал, все были с телефонами, а они не перестроились. Я создала аккаунт с полезными обзорами для томской аудитории. А спустя полгода многие стали спрашивать, как меня зовут, и я поняла, что важно строить личный бренд, вынести в название имя и убрать «Томск» для расширения географии блога. Те же интервью, которые делала с врачами, могли быть интересны мамам из разных городов. Так появилась Mamaliza.znaet. Сейчас наступает новый этап блогерского пути, я решила переименовать аккаунт, несмотря на мощный личный бренд. Я по-прежнему мама, которая делится знаниями и полезностями, но моя экспертность далеко за пределами материнства, и блог уже давно не только про это, поэтому теперь я Супер-Лиза.

— Помните, как блог рос и когда вы получили от него первый доход?

— Точно помню, первую тысячу подписчиков набрала в первый месяц. И это было без таргета, рекламы у других блогеров, пабликов, само собой, без накруток, только на качественном контенте. Мамам друг другу пересылали посты, рассказывали. Три тысячи было через полгода. Я на тот момент дума-



ла, что круче всего органический прирост за счет сарафанного радио. Сейчас понимаю, что тот контент можно было усилить рекламой — блог рос бы быстрее. Первые деньги мне блог начал приносить, когда было полторы тысячи подписчиков. И финансы, и аудитория росли планомерно.

Блог — это работа, а не хобби

— Сейчас блог — это ваша основная работа? У вас есть помощники?

— У меня четыре источника дохода, но все они в большей или меньшей степени завязаны на блоге, поэтому да, блог — это осно-

ва. Я являюсь самозанятой. Уже не справляюсь со всем объемом, поэтому есть помощница, но она не постоянно загружена. Помогает в основном вести запись, администрировать работу.

— Многие думают, что блогеры постоянно тусуются и ведут красивую жизнь. Как на самом деле? Сколько времени в день тратите на блог?

— Это большое заблуждение. Когда я начала в 2017 году, блогеры действительно часто были такие: «Ой, я проснулась, вот мой завтрак, съезжу на ноготочки». Не было еще экспертного контента, я первой начала создавать его в томских пабликах. Поэтому первое время всячески сторонилась звания «блогер», был триггер такой, говорила, что я журналист. Даже в шапке профиля было написано: «Журналист с шилом и иронией». Сейчас появилось много экспертных блогов — это могут быть учителя с 20-летним стажем, воспитатели, врачи. К тому же многие попробовали постоянно вести блоги: выпускать по три поста в неделю и снимать сторис регулярно, поняли, каково это, что это действительно и эмоциональный, и интеллектуальный труд и психологическая устойчивость нужна как к людям, так и к восприятию себя. Конкуренция в блогинге высокая, нужно уметь придумывать и делать контент лучше, чем другие. И это работа, а не хобби.

Блог веду пять лет и до последнего года была погружена в это целиком и полностью. Могу сказать, что 90% моего времени занимал блог. Потом уже, когда сформировался личный бренд, начала к этому относиться поспокойнее. Многие процессы отлажены, есть контакт с рекламодателями и экспертами для прямых эфиров. Сейчас это занимает времени меньше, сама стала понимать, что колесо баланса должно существовать, должно быть время и на себя, и на спорт, и на мужа, и на детей. Уже более осознанно подхожу к планированию, и сейчас блог не стоит на первом месте в жизни.

— Вы были с головой в блоге, а как родные реагировали?

— Муж меня в этом поддерживает. В 2017 году он мне подарил айфон, и с этого все началось. Следующие телефоны тоже покупал он. Я не могу сказать, что у нас идеальные отношения, конечно, бывали стычки из-за того, что я с головой ушла в блог. Я не транслирую личную жизнь в блоге, мужа вообще очень мало. Мне нужно отдельно просить разрешение, чтобы опубликовать. Возможно, поэтому удается балансировать между семьей и работой, физическим и метафизическим мирами.

Конкуренция в блогинге высокая, нужно уметь придумывать и делать контент лучше, чем другие. И это работа, а не хобби.

О доходах и рекламе

— На чем зарабатывает блогер? У вас есть прайс на услуги?

— Можно размещать рекламу, в YouTube зарабатывать на просмотрах. Блогер может создавать инфопродукт, тогда контент для него — трафик новых клиентов, которым он продает другие услуги. Я еще организую мероприятия, создаю женское офлайн-комьюнити — девичники, караоке. Каждый блогер может вести другие аккаунты. Я тоже веду, но не афиширую это особо, это мои хорошие партнеры.

Что касается прайса, цена зависит от многих факторов. Прежде всего от сложности и объема работы. А также от того, разовая реклама или долгосрочная, у меня есть годовые договоры, там другая стоимость. Зависит цена и от масштаба бизнеса. Если, например, обращается художница, которая пишет картины, я понимаю, что у нее маржа минимальная, и не буду ставить такой же ценник, как крупной компании. Есть самые «жирные» месяцы — ноябрь и декабрь, когда реклама нужна всем и ты не можешь разорваться, поэтому выбираешь клиента и повышаешь цены — это нормально. С бартером я уже почти не сталкиваюсь.

Полноценный обзор в сторис у меня стоит 13—15 тысяч рублей, я не продаю посты без сторис, он идет вдогонку и стоит 12 тысяч рублей. Посты бывают разными по сложности. Это может быть reels или карусель из фото, а бывает, я обращаюсь к профессиональному продакшену, поэтому цена может быть разной. Может быть репортаж с производства на 15 минут. И это самый трудозатратный формат.

— А вы как-то проверяете продукт перед тем, как рекламировать?

— Почему у меня такой высокий уровень доверия у аудитории? Потому что всегда была честна с ней, рекламодателем и собой. Если ко мне приходили, я пробовала продукт и он не нравился, всегда говорила нет, мне было легко это делать. Это ошибка — считать, что разместить рекламу у блогера — это как на телевидении или радио: заплатил, а потом что написал, то и сказали. Мне могут писать ТЗ тезисно, давать информацию о компании

или продукте, в остальном реклама — это личная история, пропущенная через себя. Но тут я могу ручаться только за себя, конечно, не все блогеры добросовестные.

— Блокировка популярных соцсетей на вас отразилась?

— Заказов меньше не стало. Сейчас я разделила стоимость рекламы по площадкам в соцсетях. Я активно развиваю «ВКонтакте». Из 15 тысяч подписчиков 4 тысячи перешли туда — это очень высокая конверсия. Кстати, я изменила отношение к этой соцсети, понимаю, что там нормально работающие алгоритмы и хорошие инструменты для ведения блога. Для нее у меня есть отдельный прайс, пост там стоит 8 тысяч. К моменту блокировки Instagram* у меня сформировались безупречная репутация и личный бренд. Поэтому жизнь продолжается, предприниматели работают, и всем нужна реклама, плюс нет таргета и продвижение у блогеров сейчас самое эффективное, если говорить конкретно об Instagram*.

— Сколько вы зарабатываете на блоге? Выделяете себе зарплату?

— Зарплату не выделяю, региональный блогинг — это больше фриланс, чем системный бизнес, если грубо говорить, ты продаешь мозги. Деятельность не требует аренды помещения, найма персонала, логистики, оборудования. Поэтому мой доход не распределяется по другим направлениям, как в бизнесе. Я просто все оставляю себе. Про ежемесячный доход сложно сказать, разные бывают месяцы и годы. Есть стабильный доход от ведения других бизнес-аккаунтов. Сейчас скажу и все подумают, что все блогеры так зарабатывают, и пойдут с вилами. (Смеется.) Если говорить в среднем за год, то зарабатываю 130 тысяч в месяц. Специфика регионального блогинга в том, что ежемесячный доход есть всегда, но в один месяц может быть 70 тысяч, а в другой — 200. Я пока не придумала, как это упорядочить в систему.

О накоплениях и инвестициях

— Вы инвестируете или копите деньги?

— У меня есть финансовая подушка безопасности, но честно скажу: до уровня инвестиций я пока не дошла. В моем представлении, у денег есть три ступени: первая — ты закрываешь базовые потребности; вторая — можешь позволить себе что-то сверху (путешествия, обучение); третья — инвестиции. К третьей ступени я пришла около года назад. Но из-за отсутствия опыта и нестабильной экономической ситуации пока не решаюсь начать двигаться в этом направлении.



— В чем храните сбережения?

— В рублях. У меня была часть в валюте, она была куплена, когда я начала финансовую грамотность прививать старшей дочери. Мы прочитали книгу «Пес по имени Мани», и я поняла, что нужно расширять границы мышления ребенка. У нее и у меня были накоплены рубли, мы купили доллар по 75 рублей, а потом он на протяжении года стоил 65 рублей. Дочь после этого задавала вопрос: «Как так, почему стало дешевле?» Я ей объясняла. Это был интересный опыт. Поэтому я считаю, что сейчас не время хранить деньги в валюте. Ну а дочь позже покупала ноутбук, мы выкупили у нее доллары по цене, за которую покупали в банке.

— Значит, учите детей финансовой грамотности? Они копят деньги?

— Я в блоге постоянно пишу на эту тему. Стараюсь вовлекать детей в финансовую жизнь семьи. У нас Александрина около полугода вела домашнюю бухгалтерию, доходы и расходы записывала. Я была удивлена, что дочери 10 лет, а она вообще не знает о необходимости платить за свет, воду, вывоз мусора. У ребенка расширяется сознание, он начинает понимать, сколько стоит отпуск, день рождения. Мы за ведение бухгалтерии ей платили 400 рублей в неделю, потому что она копила на ноутбук. Обычно выдаем на карманные расходы —

тоже 400 рублей в неделю. За фото для блога я платила ей 100 или 200 рублей, она продавала вещи на «Авито» — 6 500 рублей за год вышло; мониторила акции и цены, а что сэкономила — значит, заработала — такое у нас есть правило. У дочери есть банковская карта, она знает, что такое счет-копилка и кешбэк. Это все крутой опыт, всем родителям рекомендую.

— А вы выросли в обеспеченной семье? Родители учили вас зарабатывать и тратить?

— Нет, конечно. Мама работала учителем русского языка и литературы, папа журналистом. Это были 90-е, там был единственный пример — выживание. Моя бабушка работала на рыбзаводе, поэтому хорошо, что у нас дома всегда были рыба и мясо. Вероятно, по тем временам это можно было назвать богатством. Так что финансовой грамотности у меня в детстве не было. Не знаю, плохо это или хорошо, потому что, анализируя свою деятельность, я понимаю, что для меня вопрос денег никогда не стоял. Важно было, чтобы работа приносила удовольствие, чтобы было интересно и кайфово. Тут должна быть золотая середина — и удовольствие, и финансовая составляющая. Но я верю: если тебе искренне нравится то, чем ты занимаешься, и ты туда вкладываешь душу и энергию, то твой заработок будет пропорционально равен этим вложениям. Для меня это так.

* Принадлежит Meta, которая признана экстремистской организацией на территории РФ.

Куда сходить с детьми в Томске и сколько это стоит?

С ПОХОЛОДАНИЕМ ОРГАНИЗОВАТЬ ДОСУГ ВЫХОДНОГО ДНЯ С ДЕТЬМИ СТАНОВИТСЯ СЛОЖНЕЕ И ДОРОЖЕ. НУЖНО ИСКАТЬ ВАРИАНТЫ С ПОХОДАМИ В ТЕАТР, КИНО, МУЗЕИ И ДРУГИЕ МЕСТА. МЫ ИЗУЧИЛИ СФЕРУ ДЕТСКОГО ДОСУГА В ТОМСКЕ И УЗНАЛИ, КУДА МОЖНО СХОДИТЬ И КАКУЮ СУММУ НУЖНО ПОДГОТОВИТЬ РОДИТЕЛЯМ.

Музеи

Провести время познавательно можно в музеях. Подойдет любой, но не в каждом есть адаптированные для детей экскурсии и выставки. Специально для них работает Музей начала наук «Точка гравитации». Здесь обещают рассказать и показать, что такое резонанс, центробежная сила и волна, есть научная лаборатория для экспериментов и опытов. Экспонаты можно изучать самостоятельно. Каждый месяц в соцсетях музея публикуют расписание мероприятий.

Цены:
 ■ 3–7 лет: в будни — 200 руб., в выходные — 250;
 ■ 7–18 лет: в будни — 250 руб., в выходные — 300.
 ■ взрослые — 300–350 руб.; семья 2 взрослых + 2 ребенка — 850–1 000 руб.
Место: проспект Ленина, 26

Еще одно «научное» место, куда интересно пойти с ребенком, — планетарий. Здесь можно посмотреть в телескоп, увидеть выставку о космосе или фильмы о звездах. В соцсетях музея также публикуется расписание тематических мероприятий, лекций и кинопоказов.

Цены:
 ■ без экскурсовода — 150–300 рублей с человека, с экскурсоводом — 200–400 рублей.
 ■ Просмотр фильма — 150–300 рублей с человека.
Место: проспект Ленина, 82а, строение 1

В Музее славянской мифологии, который рассказывает об истоках русской культуры, сказках, традициях и легендах, детям тоже будет интересно. Здесь нет стро-

гих зрителей и можно примерить некоторые экспонаты — кольчугу и доспехи, кокошники, потрогать руками деревянные игрушки. В музее работает постоянная экспозиция «Боги и герои древней Руси» — работы художников на тему славянских сказок и мифов. Есть студия «Доступные сказки» — это небольшие театральные представления для детей от 3 лет, которые готовят и показывают томские студии и актеры. Можно посетить мастер-классы по росписи фигурок героев сказок. Есть мастер-класс по работе на гончарном круге, он подходит детям от 8 лет. Готовые работы можно забрать



ФОТО: VK.COM/SLAV_MUSEUM



ФОТО: VK.COM/TOMPLAN

текст:
 Елена БРОННИКОВА



ФОТО: VK.COM/DRAMATOMSK

Театры

Детские спектакли постоянно идут в театре куклы и актера «Скоморох»: есть «Театр на подушках» для самых маленьких, на сцене показывают спектакли для детей от 6 лет. Можно посмотреть детскую классику — сказки «Заюшкина избушка», «Федорино горе», «Теремок» и другие. Недавно в театре начали показывать «Сибирскую сказку», созданную по мотивам местного фольклора.

Цены: от 250 до 350 рублей с человека.
Место: площадь Соляная, 4

Понравится детям самобытный театр живых кукол «2+ку». Здесь куклы, здание — все сделано из дерева создателем Владимиром Захаровым, и уже сама обстановка располагает окунуться в сказку. Актеры показывают спектакли для детей от двух лет, есть постановки для детей постарше и для взрослых: «Соло для медвежонка», «Груффало и дочурка Груффало», поэтический спектакль «Знакомьтесь, Честер!» Следить за афишей можно на сайте театра и в соцсетях. В «2+ку» нет фиксированных цен на билеты, но в зале висит



ФОТО: VK.COM/DVAKY



ФОТО: VK.COM/SKOMOROH_TOMSK

мешочек-касса, где каждый оставляет сумму на свое усмотрение. Билеты не бронируются, на спектакль нужно прийти заранее, чтобы занять место в зрительном зале. После спектакля можно бесплатно угоститься чаем с печеньем.

Цены: от 0 руб. до бесконечности.
Место: переулок Южный, 29

В Театре Драмы тоже есть детские постановки и экскурсии. Можно посетить экскурсию о театре, на которой расскажут о его истории и покажут творческие цеха. Можно посмотреть постановки «Однажды в Африке», «Шел по крыше воробей», «Маленькая Баба-яга».

Цены: от 200 до 300 рублей с человека.
Место: площадь Ленина, 4

Много спектаклей для детей от шести лет в томском ТЮЗе. «Край одуванчиков», «Небо в кармане», «Зверский детектив. Логово волка», восточная сказка «О-Цуру» и другие. Нужно следить за афишей театра в его соцсетях и на сайте.

Цены: от 300 до 350 руб на одного посетителя.
Место: переулок Нахановича, 4

Аттракционы

Если погода позволяет провести время на улице, можно отправиться в парк аттракционов и покатайтесь на каруселях. В Городском саду потребуется приобрести пластиковую карту

стоимостью 50 рублей, баланс которой можно пополнять. Разовое катание на одной карусели стоит в среднем 150 рублей с человека, есть и дешевле — до 100 рублей. Правила запрещают детям находить-

Игровые площадки

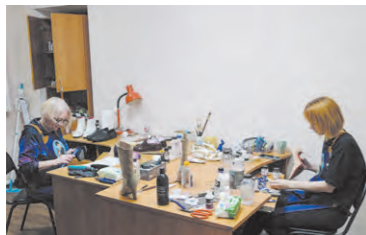
ФОТО: VK.COM/PARK70



Можно сводить ребенка на специально оборудованную игровую площадку с надувными городками, горками, батутами, бассейнами с шариками, игрушками. Чаще всего такие площадки находятся в торговых центрах. Как правило, дети отправляются играть без родителей, а присмотр ведут сотрудники площадки. В Томске несколько таких мест — «Прятки Парк», «Активизон», «Немо Парк» и другие, посмотреть полный список и расположение можно в 2GIS.

Цены: 300–450 рублей за час игры в выходные дни и 200–300 рублей в будни. Есть пакеты без ограничения по времени, они стоят дороже — от 400 до 650 рублей.
Место: ТЦ «Город», улица Герцена, 61/1; ТРЦ «Лето», улица Нахимова, 8 стр. 13; ТЦ «Мирамикс», проспект Мира, 36

Еще один вариант — батутный центр. Их несколько в Томске, например Jordan (пр. Фрунзе, 103д) и «Реактор» (ул. 79-й Гвардейской дивизии, 15). Час прыжков обойдется в среднем по городу в 250 рублей в будни и в 350–400 рублей в выходные.



**Вячеслав
Тыщенко**
владелец
мастерской
Le'craft



* Принадлежит Meta, которая признана экстремистской организацией на территории РФ.

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

«Делай классно и люди пойдут»: сколько зарабатывает обувной мастер

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО МАРКЕТИНГ ДИКТУЕТ НАМ БЫСТРУЮ МОДУ С МЕНЯЮЩИМИСЯ ТРЕНДАМИ И ВЕЩАМИ, ТЕРЯЮЩИМИ АКТУАЛЬНОСТЬ ЧЕРЕЗ СЕЗОН, СПРОСОМ ПРОДОЛЖАЮТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ УСЛУГИ МАСТЕРОВ ПО РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ И ОБУВИ. В КАЖДОМ РАЙОНЕ ГОРОДА ЕСТЬ ТАКИЕ МАСТЕРСКИЕ. МЫ РЕШИЛИ УЗНАТЬ, **как учится, работает и сколько зарабатывает мастер по ремонту и реставрации обуви.** ДЛЯ ЭТОГО ОТПРАВИЛИСЬ В ТОМСКУЮ МАСТЕРСКУЮ LE' CRAFT.

текст:
Елена
БРОННИКОВА

ФОТО АВТОРА

«Даже было что покушать»

Владельцу мастерской Вячеславу Тыщенко 37 лет, по образованию он специалист по радиоэлектронной бытовой аппаратуре.

— Четыре года назад я купил машину с потертым кожаным рулем. Стал искать информацию о том, можно ли его как-то вос-

становить без перетяжки. Искал в интернете и наткнулся на блог Левона Тоняна, у него есть мастерская Chisto-Blisto в Краснодаре, связался с ним. Позже у нас завязались партнерские отношения. Он выслал один набор для реставрации на пробу, мне понравилось, — рассказывает Вячеслав.

Тогда Вячеслав работал в найме, но решил оставить эту работу и поехать в Краснодар на обучение. Капиталом был автомобиль, половина суммы от продажи которого ушла на обучение и проживание в Краснодаре (около 200 тысяч). Вторая часть денег (около 300 тысяч) осталась на первые месяцы жизни мастерской.

Вначале Вячеслав пробовал реставрировать кожаные автомобильные салоны, но дело не пошло в наших широтах — зима не прощала реставрацию, специальные составы застывали за ночь на морозе, и кожа трескалась при эксплуатации. Решено было открыть мастерскую по ремонту и реставрации обуви и других кожаных изделий — сумок, курток. Тогда в Томске эта ниша, как и сейчас, была относительно свободной. Работала одна именитая мастерская с широким спектром услуг — «Маглена», одна поменьше и отдельные мастера по городу. В соседнем Новосибирске конкуренция в разы выше. В последние годы Вячеслав замечает, что появилось много химчисток для кроссовок, но у них другая специфика.

Три года назад, закончив обучение, Вячеслав вернулся в Томск и открыл свое дело. Стартовые деньги уходили постепенно на аренду помещения (15 000 руб. в месяц), закупку материалов, оборудования. Первую швейную машинку удалось купить за счет участия в госпрограмме.

— Когда открывался, получил 100 тысяч рублей от государства. В службе занятости была программа «Легкий старт». Мы прошли курсы, написали бизнес-план, был куратор, который помогал его составлять. После защиты выделили деньги, на которые я купил машинку, — объясняет Вячеслав.

Первые месяцы работы были трудными — мастерскую еще никто не знал.

— Я начал активно рекламироваться в Instagram*. Два года он работал очень хорошо, я даже другие виды рекламы не рассматривал. После блокировки (рекламные кампании в соцсети недоступны в России — прим. ред.) я от этого ресурса вообще не вижу эффекта. Та аудитория, которая есть, просматривает сторис и все. Я в поиске новых решений. Возможно, это будет 2GIS, — делится мастер.

Сыграло на руку при запуске то, что работать начали в августе. А ремонт обуви — дело сезонное. Самый большой поток клиентов осенью и весной, когда погода резко меняется и все переобуваются. Вне сезонов посетителей становится меньше в полтора-два раза.

«Лучше отремонтируют, чем купят обувь на полсезона»

— Первый год работал один, другие мастера приходили-уходили. На второй год начал набирать сотрудников. Сейчас у меня их трое. Один из них занимается ремонтом обуви, сумок, курток. Есть реставраторы, которые

занимаются заделкой трещин, прорывов на коже, зацепов, покраской. Я тоже работаю как мастер на подхвате, либо если приносят какие-то дорогие изделия, — объясняет Вячеслав Тыщенко.

За три года работы мастерской первоначальное оборудование удалось заменить на немецкое, которое обошлось в миллион рублей. Раз в месяц Вячеслав заказывает расходники для работы — жидкую кожу, кремы, проникающую и покрывную краску и другую химию для разных видов кожи и замши. Партии небольшие, потому что условия хранения обеспечить сложно, а без них средства теряют свойства. Все материалы в основном импортные, привозятся из Франции и других стран. Часть химии покупают на заводе учителя Вячеслава Левона Тоняна, запустившего свою линейку.

— Проблем с поставками нет, но цены подросли, — отмечает мастер. — У нас в Томске интересную подошву или кожу не найдешь, мы заказываем через поставщиков из Новосибирска, у нас же продают в основном «бабушкины» варианты.

На аренду и коммуналку тратится 10 % дохода мастерской, но много и мелких расходов вроде спонжей, кистей, салфеток, которые используют в реставрации, поэтому пока шиковать не выходит, шутит мастер. Большой процент расходов — зарплаты.

— Я сам зарабатываю в среднем 50 тысяч в месяц, учитывая, что есть сезонность: осенью и весной зарпла-

та выше, а летом и зимой ниже. Доход всегда есть, все мастера постоянно заняты. Но сегодня меньше, а завтра не успеваем. Я всегда стараюсь эту неравномерность усреднить. Мастер по ремонту обуви в нашей студии получает 50 тысяч в среднем, реставратор — 35—40 тысяч, зарплата у нас сдельная, — говорит Тыщенко.

Средний чек у клиента студии — 1 800 рублей. Но разные услуги могут стоить и 10 тысяч рублей, и 200 рублей — как замена набойки. Эти цены примерно сопоставимы со средними по рынку, говорит мастер. На ремонт приносят абсолютно разную обувь — от брендовой до недорогой. И, по словам Вячеслава, мода на недолговечную трендовую обувь не влияет на его бизнес.

— Те, кто носили Baldinini, никогда не пойдут в Kari. Поэтому люди лучше отремонтируют, чем купят обувь на половину сезона. Основная часть той обуви, что приносят, средняя по стоимости — Tamaris, «Эконика». Хотя бывает и дорогая итальянская обувь — Bottega, Gucci. Причем чем хуже будет в стране, тем больше будет тренд на ремонт. Чем больше закроют границы, тем чаще будут ремонтировать старое, — уверен Вячеслав.

Самая запомнившаяся обувь, что приносили на починку, — белорусские сапоги, которым было 30 лет.

— Девушка принесла, потому что у бабушки строение ноги изменилось и новую обувь подобрать сложно. Мы отреставрировали их, теперь гуляют по Кемеровской области, — улыбается мастер.

Сейчас поток клиентов в Le'craft обеспечивает сарафанное радио.

— Некоторые стараются открыться в торговом центре, но там очень дорогая аренда, будешь только на нее работать. Наша мастерская расположена, казалось бы, неудобно, но, если ты хорошо делаешь, к тебе люди придут с другого конца города, просто делай классно, — говорит Вячеслав.



ФОТО: СЕМИЛУЖЕНСКИЙ-ОСТРОГ.ТОМСК.РФ

Семилуженский острог

с. Семилужки, Томский район, ул. Иркутский тракт, 20а
semiluzhenskiy-ostrog-tomsk.rf

Если хотите оказаться в казачьем остроге XVII века, вам стоит побывать в Семилужках. Село в Томском районе прославилось восстановленной по облику острога крепостью. В 2009 году старинную крепость по историческим чертежам решил восстановить Владимир Ильин, бывший участковый милиционер. Окружает острог большая крепостная стена со сторожевыми башнями. А внутри находятся часовня, русская изба, баня, кухня, трапезная, лабаз, колодцы и другие хозяйственные постройки деревни XVII века.

Гости острога могут посетить небольшой музей, посмотреть коллекцию старинных монет, примерить доспехи или одежду прошлых веков, подержать в руках щит и меч, позвонить в колокола, научиться чеканить монеты и, конеч-



но, послушать истории воеводы о том, как жили наши предки.

На экскурсию в Семилуженский острог обязательно нужно записываться по телефону 8-953-920-14-53.

Как добраться

От Томска до Семилужков всего около 30 км. Рейсовые автобусы по маршруту ходят с утра до вечера. Билет стоит около 100 рублей. На своем автомобиле потратите около 400 рублей в обе стороны. Острог стоит на берегу небольшого озера. Билет на одного взрослого — 400 рублей.



Музей кулайской культуры

с. Подгорное, Чаинский район, ул. Советская, д. 21
www.kulaika.ru

Гордость Чаинского района — музей кулайской культуры. Ценность экспози-

ции — многочисленные бронзовые культовые отливки, найденные на горе Кулайке. Больше ста лет назад местный крестьянин вспахивал там землю и нашел обломок бронзового котла с изображениями мифических существ и животных. С тех пор начались исследования кулайской культуры, которую относят к эпохе раннего железного века. На территории всей Западной Сибири были найдены кулайские поселения, городища и культовые места.

Помимо кулайских древностей в музее есть и другие экспозиции, которые рассказывают о жителях и событиях района, разных видах искусства и не только.

Посетив музей, можно отправиться на место обнаружения артефактов — гору Кулайку. Расположена она в черте Подгорного. Эта гора, а точнее холм на берегу Чаи — визитная карточка района. Кулайка впечатляет не только богатой историей, но и прекрасными видами.

ПУТЕШЕСТВУЕМ С «ВЛФ»

Топ-5 музеев Томской области

ЕСЛИ ПОГОДА ЗА ОКНОМ ОСТАВЛЯЕТ ЖЕЛАТЬ ЛУЧШЕГО, ЭТО НЕ ЗНАЧИТ, ЧТО ПОРА СИДЕТЬ ДОМА. МОЖНО, КАК И ЛЕТОМ, ПРОДОЛЖАТЬ ПУТЕШЕСТВОВАТЬ ПО СВОЕМУ РЕГИОНУ, ТОЛЬКО МЕСТА ИСКАТЬ ПОТЕПЛЕЕ.

ПОСЕЩЕНИЕ МУЗЕЕВ РАЗНОЙ ТЕМАТИКИ — **познавательный и недорогой вариант путешествий** ПО ОБЛАСТИ. КУДА МОЖНО СЪЕЗДИТЬ И СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ*, ЧИТАЙТЕ В НАШЕМ ОБЗОРЕ.

** Расчеты сделаны для малолитражки с объемом двигателя 1,6 л и исходя из средней цены бензина АИ-95 на томских АЗС.*

Как добраться

До Подгорного можно доехать на рейсовом автобусе, который отправляется от ж/д вокзала «Томск-1» каждый день (цена билета — около 600 рублей). Поездка на своем транспорте в обе стороны обойдется примерно в 1 800 рублей. Цена билета в музей — от 40 до 70 рублей, экскурсии — 400 рублей.

текст:
Татьяна БЕМЛЕР



ФОТО: ГРУППА МУЗЕЯ В «ОДНОКЛАССНИКАХ»

Музей искусств народов Севера

с. Каргасок, Каргасокский район, ул. Октябрьская, 6
vk.com/id225984478

Ценителям искусства во всех его проявлениях будет интересно посетить каргасокский музей. Основное направление его работы — сохранение предметов материальной и духовной культуры коренных народов Севера: хантов, селькупов, эвенков. В коллекции музея есть уникальные предметы быта и инструменты из кости, меха, кожи гусиных лапок и других природных материалов. Многие из них богато украшены народным орнаментом.

Фонды музея пополняются и работами современных мастеров. Здесь можно увидеть

живописные и графические полотна, коллекции берестяных и вышитых изделий, работы, выполненные в технике корнепластики, а также методом резьбы и росписи по дереву. Отдельно представлены работы художников, отбывавших ссылку в Каргаске, а также вещи, принадлежавшие спецпереселенцам.

Записываться на экскурсию лучше заранее по телефону 8 (38253)2-23-40.

Как добраться

До Каргаска из Томска можно уехать на рейсовом автобусе. Цена билета в одну сторону — около 1 000 рублей. Расстояние — около 500 км. Поездка на своем автомобиле в обе стороны обойдется примерно в 2 800 рублей. Билет в музей стоит около 50 рублей.



В ЭТОМ ДОМЕ КРЕСТЬЯНИНА АЛЕКСЕЕВА ЛЕТОМ 1912 ГОДА ЖИЛ ПОЛИТИЧЕСКИЙ ССЫЛЬНЫЙ ИОСИФ ВИССАРИОНОВИЧ ДЖУГАШВИЛИ (СТАЛИН)

ФОТО: ГРУППА ВО «ВКОНТАКТЕ» «НАРЫМСКИЙ КРАЙ»

Музей политической ссылки

с. Нарым, Парабельский район, ул. Куйбышева, 33

Если вы хотите открыть для себя суровые страницы истории нашей страны, отправляйтесь в Нарым. Там расположен единственный в стране музей политической ссылки. Музей представляет собой комплекс сооружений: здание с основной экспозицией, дом Алексеевых, у которых квартировал Сталин в 1912-м, нарымская каталажная камера, где сидели Свердлов, Куйбышев и сотни других переселенцев со времен царского времени. В музее хранятся их фотографии и личные вещи.

На территории усадьбы под открытым небом создан Уголок селькупской старины с реконструкцией жилых и культовых помещений коренных народов Нарымского края — селькупов, эвенков, хантов конца XIX—начала XX в.



ФОТО: ГРУППА МУЗЕЯ ВО «ВКОНТАКТЕ»

Усадьба Лампсакова

с. Ново-Кусково, Асиновский район, ул. Больничная, 2/3
vk.com/ktk_usadba_lampsakov

Хотите узнать, как жил земский доктор больше ста лет назад? В селе Ново-Кусково есть культурно-туристический комплекс «Сибирская усадьба Н. А. Лампсакова», созданный на базе земской больницы. Во время Гражданской войны первый земский доктор Причудлымья Николай Лампсаков спасал жизни бойцов и красной армией. Здание больницы, где все это происходило, хорошо сохранилось, как и дом самого врача. Усадьба состоит из нескольких домиков. Один из них — для туристов. На территории комплекса можно прогуляться по экотропе, прокатиться на лошади и просто полюбоваться природой.

Как добраться

До усадьбы Лампсакова можно доехать на своем транспорте и на общественном. Село Ново-Кусково находится примерно в 9 км от Асинова. Автобус из Томска до райцентра обойдется примерно в 300 рублей. А дальше можно перебраться на другой автобус — до села (около 250 рублей). Поездка на своем автомобиле в обе стороны — примерно 800 рублей. Посещение музейного комплекса с экскурсоводом — 350—400 рублей. Остановиться на ночь в одном из домиков усадьбы стоит 1,5—2 тыс. рублей в сутки.

Интересно прогуляться и по самому селу. Нарымский острог основан в XVI веке. Основная часть сохранившихся исторических построек расположена на главной улице — Куйбышева. Тут можно встретить усадьбу с домом полицейского управления, лавку купца Родюкова, избы, где проживали политссылные.

Как добраться

Музей находится в Нарыме, в 25 км от Парабели, на другом берегу Оби. Добраться до райцентра можно на своем транспорте (на бензин в обе стороны уйдет около 2 600 рублей). Летом ходит паром через Обь, с ноября — зимник. Можно поехать и на рейсовом автобусе. Билет Томск — Парабель в одну сторону стоит примерно 1 000 рублей. В райцентре можно взять такси.

Вход в музей стоит 310 рублей без экскурсовода, 420 — с экскурсией.



РАЗГОВОР

Человек и лошадь: во сколько обходятся занятия конным спортом

19-ЛЕТНЯЯ ЛЮБОВЬ МОРОКА УВЛЕКАЕТСЯ ЛОШАДЬМИ С ДЕСЯТИ ЛЕТ. У НЕЕ ДЕВЯТЬ ЛОШАДЕЙ СТОИМОСТЬЮ ПОЧТИ 7,5 МЛН РУБЛЕЙ. СЕЙЧАС ОНА ЧЛЕН СБОРНОЙ РОССИИ ПО КОННОЙ СТРЕЛЬБЕ ИЗ ЛУКА. **Дорого ли содержать лошадь, сколько зарабатывает тренер и как участвовать в соревнованиях?**



текст: Екатерина ДМИТРИЕВА
ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОИНИ

Родители отдали Любовь в конную школу в Ярославле, когда ей было 10 лет. Первое время она ездила на учебных лошадях. Тренировки в 2012 году стоили 700—800 рублей за 45 минут (сейчас занятия стоят в районе 1 000—1 500 рублей). В эту цену входила аренда лошади на 45 минут, площадка для тренировки и услуги тренера. На занятиях девушка каталась кругами верхом на лошади. Через два года мама Любви купила ей первую лошадь за 500 тысяч рублей, сейчас ее стоимость увеличилась в два с половиной раза.

Конная стрельба из лука

Однажды Любовь побывала на выступлении конных лучников на выставке. Ей всегда нравились трюки на лошадях и «кавказская» тема езды на лошади. Она стала заниматься джигитовкой (скачка на лошади, во время которой наездник выполняет гимнастические и акробатические трюки, военно-прикладной вид конного спорта) и конной стрельбой из лука. «Сначала было очень тяжело, стоя на ногах, я не попадала ни по одной мишени, — говорит Любовь. — При этом мишень была размером метр на метр в 3 метрах от меня. Тренеров же я находила совершенно случайно. Смотрела социальные сети. Вижу, что человек круто что-то делает: либо ездит, либо стреляет, либо джигитует — подхожу к нему и на-

чинаю диалог. В этот момент я понимаю, хочу ли я с ним тренироваться или нет».

Одна тренировка по конной стрельбе стоит 2 000 рублей за 60 минут. Туда входит разминка, стрельба с коня по мишеням на разных аллюрах (шаг, рысь и галоп) и услуги самого тренера.

Выбор и покупка лошади

У Любви девять лошадей стоимостью 7,5 млн рублей. Содержание одной лошади обходится примерно в 30 тыс. рублей в месяц. В эту сумму входит аренда денника (место, где стоит лошадь), сено, овес, вода, опилки, аренда манежа, плаца (открытое поле для езды на лошади), услуги коваля (расчищает копыта и ставит подковы), соль, подкормки. Не входят услуги тренера, дополнительные расходы на вакцинацию, услуги ветеринарных врачей и обновление амуниции. Если посчитать примерные траты в месяц на все, то выходит около 50 тыс. рублей.

«Покупка лошади — очень сложная вещь. Нужно учитывать много факторов: какую лошадь хочешь, под какие задачи берешь животное», — говорит Любовь. Стоимость лошади для профессионального спорта начинается от 1 млн рублей. Лошадь для занятия спортом как хобби стоит 200—300 тыс. рублей. Лошадь для начинающих спортсменов — от 500 тыс. до 1 млн рублей.

«Амуниция также стоит по-разному, — продолжает Любовь. — Я люблю удобную и брендовую. Например, у меня

седло стоит 2 500 евро, есть седла за 60 тыс. рублей. Цена седла зависит от его задачи — в какой дисциплине и на каком уровне нужно выступать. Уздечки я беру недорого — в районе 7—8 тыс. рублей. Вальтрапы (подложка под седло) стоят от 2 до 10 тыс. рублей. Они бывают совершенно разные, на вкус и цвет для каждого. Я на тренировки беру подешевле, а на соревнования — презентабельные и красивые.

Зарплата тренера

Со временем Любовь стала завоевывать призовые места на соревнованиях и начала тренировать других. «У меня есть опыт, заслуги и возможности, — говорит девушка. — Зарплату я получаю от тренировок, которые провожу на своих лошадях. Также это зависит от сезона. В итоге получается где-то от 50 до 100 тыс. рублей. Помимо этого я работаю каскадером. Смена (12 часов) стоит от 20 тыс. рублей, со сложностью трюка растет и стоимость. Например, проехать в кадре на моей лошади стоит 40 тыс. рублей плюс доставка коня до места съемок. Смены непостоянные: бывает, несколько месяцев нет, а бывает, каждый день на протяжении месяца. В зависимости от ситуации в стране и вообще от съемок. Сейчас я член сборной России по конной стрельбе из лука. Вступила по результатам соревнований и рейтингу по России. Туда входят различные соревнования и мои успехи на них. На самом деле от сборной

я получаю только членство. Мне не платят и не покрывают затраты на соревнованиях, где мы защищаем честь России перед другими странами. Конная стрельба из лука не популяризирована в нашем государстве и поэтому особо не финансируется. Все за свой счет».

Как участвовать в соревнованиях

Есть два варианта участия в соревнованиях по конной стрельбе из лука: на собственной лошади и на арендованной. Участнику нужно оплачивать стартовые взносы — это оплата работы судей, деньги за медали, грамоты и формирование призового фонда. За несколько дневных соревнований необходимо оплатить гостиницу и питание.

Если участник едет на собственной лошади, то оплачивает доставку животного. Это самое дорогое — один километр пути стоит 60 рублей. Также спортсмен оплачивает аренду денника и еду для лошади на время соревнований — примерно 2 000 рублей в сутки. Второй вариант — аренда лошади. В России это обойдется в 1 500 рублей на один маршрут.

В Европе стартовый взнос за участие в соревнованиях равен 300 евро. В сумму входит аренда лошади, питание, оплата судейской работы, грамоты, медали, призовой фонд. «Если соревнования в России, — говорит Любовь, — мне выгоднее привезти свою лошадь, на ней и результат будет лучше. Я еду на машине до Москвы, например, при условии, что у нас есть собственный коневоз (машина для перевозки лошадей). В итоге деньги тратятся только на бензин».

Выгодно ли заниматься конным спортом?

«Вообще, конный спорт — дорогое удовольствие и довольно сложное. Здесь нельзя плохо и потребительски относиться к лошади, потому что это твой друг и товарищ. Тут важна командная работа — человек и лошадь. Также конный спорт очень непопулярен в России, потому что заработать людей не позволяет покупать лошадей, нанимать тренеров и ездить по стране и за границу с лошадью. Здесь нужно учитывать множество факторов — только тогда ты поймешь, а нужно ли тебе вообще это. Я, например, очень часто уходила в минус в деньгах, иногда было очень трудно содержать лошадей. Из-за этого ты проводишь все свое свободное время на конюшне, а твоя личная жизнь и учеба уходят на второй план. Это подойдет не всем».

беседовала:
Лейла ГУРБАНОВА

— У кофе есть уровни качества, как и у любого продукта, — говорит Тимур Димов. — Эти уровни созданы для того, чтобы уникальные продукты продавались дороже. Массовые продукты продают дешевле. Поэтому цены на кофе отличаются в первую очередь из-за разных закупочных цен.

Кофе бывает разный. Это может быть коммерческий продукт, посаженный без особого ухода за почвой: для быстрого и большого урожая применяют разные удобрения, химикаты, пестициды. Собран кофе будет не вручную, а комбайнами, без отбора кофейных ягод на спелость. Такой кофе будет недорогим, — поясняет собеседник. — Кофе, посаженный в почву, за которой ухаживают, собранный вручную и тщательно отобранный, будет значительно дороже. Высота произрастания и регион тоже влияют на конечное качество продукта, а значит, и на его цену.

Магазины не будут покупать выдающиеся сорта кофе. Их задача — делать массовый, простой и понятный продукт, чтобы обеспечить себе дополнительные продажи. Так что кофе из автомата в магазине — это скорее тренд для дополнительного заработка.

Некоторые кафе, кофейни и рестораны тоже покупают кофе среднего качества. Если же создатели заведения — энтузиасты, то они всегда думают о том, насколько дорогой кофе могут купить для своих гостей, чтобы получать при этом хоть какую-то прибыль. Если заведение специализируется на кофе, это не гарантирует что он там вкусный. Но это сильно увеличивает шансы получить качественный напиток.

■ Как формируется цена на кофе?

— Цена продукта зависит от нескольких факторов: арен-



Почему цены на кофе такие разные?

ПОЧЕМУ КОФЕ ИЗ АВТОМАТА В МАГАЗИНЕ СТОИТ 50 РУБЛЕЙ, А В КОФЕЙНЕ — 200 РУБЛЕЙ? ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ ЦЕНА ЧАШКИ КОФЕ И КАК НЕ ВЫКИНУТЬ ДЕНЬГИ НА ВЕТЕР ПРИ ПОКУПКЕ ЗЕРЕН ДОМОЙ? ОБ ЭТОМ ПОГОВОРИЛИ С Тимуром Димовым — ТРЕНЕРОМ БАРИСТА И УПРАВЛЯЮЩИМ MAKE LOVE PIZZA.

да и содержание помещения, зарплаты сотрудникам и закуп продукции, — рассказывает собеседник. — Чтобы получить хоть какую-то прибыль, нужно заложить все эти расходы в цену, и у общепита их больше, чем у магазинов. В зависимости от формата заведения пропорции расходов меняются, но примерный принцип ценообразования такой: 40—50 % — себестоимость продукта;

25 % — зарплаты сотрудникам; 10—15 % — аренда и содержание помещения; остальное — налоги и прибыль.

■ Готовить кофе дома дешевле?

— Если вы фанат латте, капучино и других кофейных напитков на основе эспрессо, то для дома понадобится хорошая кофемашинка, которая сможет сделать достойный эспрессо. Профессиональная машина, как в кофейне, стоит 300—400 тысяч рублей. Более бюджетные рожковые кофеварки стоят примерно 7—40 тысяч рублей. Даже если вы можете себе ее

Молоть или не молоть?

— Молотый кофе стареет быстрее, чем немолотый, — говорит Димов. — Основную часть вкусовых впечатлений мы получаем за счет разных летучих ароматических веществ, находящихся в кофе. При контакте с воздухом мелкие частички кофе окисляются, ароматические вещества улетают либо разрушаются под воздействием солнечного света. Пачку зернового кофе мы можем хранить полтора месяца. Вкус изменится незначительно, и мы получим вкусовые впечатления даже спустя месяц-полтора после обжарки зерен. Если же мы купили молотый кофе, то уже через неделю от его вкуса ничего не останется. Он будет в принципе кофейный, но это не тот кофе, за который вы заплатили деньги. Если покупаете килограмм зерен домой, не спешите молоть весь объем сразу. Начните со 100—250 граммов — в зависимости от того, как часто вы готовите кофе.

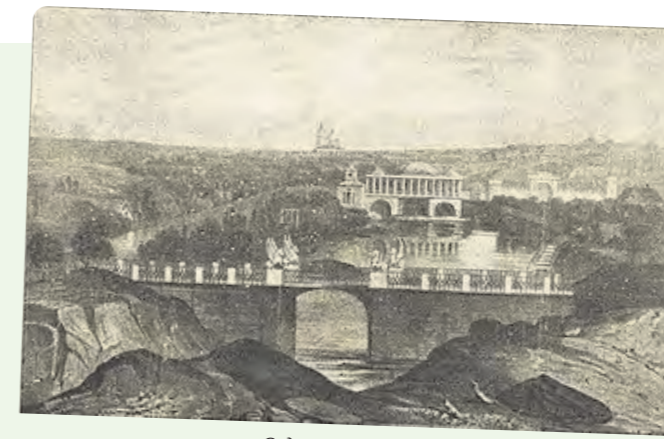
позволить, она доставит вам много неудобств, — говорит Тимур Димов. — Во-первых, ей нужно много времени, чтобы нагреться (у профессиональных машин внутри один или несколько бойлеров, минимум пятилитровых). Если держать кофемашину постоянно включенной, она съест очень много электричества. Во-вторых, надо научиться готовить кофе. Нужно понимать, как в эспрессо-машине заваривается кофе, что такое экстракция (взаимодействие молотых кофейных зерен с водой), какие факторы (плотность зерна, помол, вода) влияют на вкус полученного напитка.

Если хочется просто проснуться и быстро выпить кофе с утра, то для молочных напитков лучше брать капсульные кофеварки (средняя цена — 4—5 тысяч рублей). Если же вы фанаты черного кофе, то самый простой и недорогой вариант — капельная кофеварка (средняя цена — 3—5 тысяч рублей), — советует Тимур.

■ Что не так с кофе из магазина и причем здесь обжарка?

— Не советую покупать кофе в зернах в магазинах. Магазины следят за сроками по законам. По закону кофе хранится 18 месяцев, а вкус его сохраняется максимум месяц: со временем кофе окисляется, стареет, вкус напитка ухудшается. Он не станет вредным, однако потеряет ту ценность, за которую вы заплатили деньги. Допустим, вы купили килограмм кофе домой. Каждый день, пока вы этот килограмм не готовите, деньги, которые вы за него заплатили, летят на ветер. Вы отдали 3 тысячи за вау-кофе, а он становится хуже с каждым днем. А в магазине он вау и не был — он туда поступил уже состарившимся и будет стареть дальше. Поэтому покупать кофе лучше в кофейне либо у крупных обжарщиков — у них есть сайты, — рекомендует Тимур Димов.

текст:
Елена
БРОННИКОВА



Сад купца Горохова



Как томский «герцог» создал финансовую пирамиду и устроил экономический кризис в Сибири

КУПЕЦ-ЗОЛОТОПРОМЫШЛЕННИК ФИЛОСОФ ГОРОХОВ ЕЩЕ ПРИ ЖИЗНИ ПОЛУЧИЛ В НАРОДЕ ПРОЗВИЩЕ ТОМСКИЙ ГЕРЦОГ ЗА СВОЕ БОГАТСТВО, ОГРОМНЫЕ СВЯЗИ И СТРЕМЛЕНИЕ К РАЗМАХУ И РОСКОШИ. КРАЕВЕДЫ ДАЖЕ НАЗЫВАЮТ ЕГО ПЕРВЫМ СИБИРСКИМ ОЛИГАРХОМ. ВСЕ ГУБЕРНАТОРСКИЕ ОБЪЕЗДЫ В ТЕ ВРЕМЕНА НАЧИНАЛИСЬ С ЕГО ДОМА, А САДУ КУПЦА С ТРОПИЧЕСКИМИ РАСТЕНИЯМИ ЗАВИДОВАЛИ ДАЖЕ СТОЛИЧНЫЕ ГОСТИ. НО ТАК ЖЕ СТРЕМИТЕЛЬНО, КАК ЖИЛ, ГОРОХОВ ВСЕ ПОТЕРЯЛ — ОБАНКОТИЛСЯ, ЗАДОЛЖАЛ СОТНЯМ ВКЛАДЧИКОВ ЗАЛОЖЕННЫЕ ЕМУ ПОД ОГРОМНЫЕ ПРОЦЕНТЫ ДЕНЬГИ, А САМ ЗАКОНЧИЛ СВОИ ДНИ В ВЕТХОМ ДОМИШКЕ ВО ДВОРЕ СВОЕЙ БЫВШЕЙ УСАДЬБЫ.

■ Начало карьеры Горохова

Филозоф Горохов родился в 1796 году в семье чиновника. Уже в 14 лет Филозоф начал служить канцеляристом в уездном суде на низшей должности, где требовалось переписывать бумаги. Раннее начало службы было нормой для чиновничьих детей тех лет. В юном возрасте Филозофа несколько раз отправляли в разные сибирские глубинки для работы, а в 18 лет он по-

лучил первый чин — коллежский регистратор. После службы в медвежьих углах карьера Филозофа Горохова пошла вверх — он попал в штат Томского губернского правительства, быстро стал столоначальником, а потом и губернским секретарем. В сентябре 1819 года Горохова прикомандировали в Томский гражданский и уголовный суд для работы секретарем, где заканчивал службу его отец. Служебные дела Фило-

софа Горохова шли настолько успешно, что в 1833 году он по предложению министра юстиции стал томским губернским прокурором. Современники отмечали прилежность Философа в его первые годы службы на посту, но спустя несколько лет в судах накопилось множество нерассмотренных дел, а Горохов, несмотря на запрет совмещать предпринимательскую деятельность со службой, увлекся золотопромышленными делами. Но даже в таком положении сколотившего к тому времени капитал и обладавшего большими связями Горохова отравили в отставку полюбовно. «Всякое дело, уголовное, гражданское, всякое служебное движение, получение чина, награды и прочее обдeldывалось через Горохова. Губернатор и чиновники были здесь своими людьми. Чиновники легко бросали свою службу и поступали к золотопромышленникам. Всего больше шли на службу к Горохову», — пишет краевед Александр Адрианов.

Вход в золотую лихорадку

Есть несколько версий, как Горохову удалось стать золотопромышленником, но схема оставляет сомнения в честности. Во-первых, Философ женился на дочери тогда уже золотопромышленника Евстехия Филимонова Олимпиаде. Краевед Владимир Бойко пишет, что начало империи Горохова, Атопкова и Филимонова положил договор 1833 года, по которому купцы Поповы, первые золотопромышленники в Сибири, взяли в компаньоны Евстехия Филимонова. По договору «вечно и потомственно» все паи и прибыль с добычи золота на приисках принадлежали Андрею и Степану Поповым и Филимонову. Но к тому времени Андрей Попов жил в Петербурге и вскоре умер, на его место владельцем пая в компанию внедрили зятя Филимонова — Философа Горохова. Позже, используя прокурорские связи Горохова, из компании вытеснили и Степана Попова, который в то время осваивал добычу золота и меди в степях Казахстана. Так компания полностью перешла Философу Горохову, полковнику Ивану Атопкову и сыновьям Евстехия — Николаю и Аполлону Филимоновым.

Дела у компании шли успешно: в 1840-е годы на ее приисках в год намывали по 100 и более пудов шлихового золота. Его отправляли на переплавку и в Петербургский монетный двор, а на руки получали около двух миллионов рублей — это 100—200 % прибыли от вложенного в дело капитала. Но постепенно начали расти непроизводительные расходы, которые были связаны не только с поиском и разработкой новых приисков в труднодоступных районах, но и с чрезмерно расточительным и роскошным образом жизни Философа Горохова.



Улица
Почтамтская
(пр. Ленина),
1860-е годы

Томичи «пировали как боги варваров»

Дом-резиденция Горохова был устроен по-барски — с огромными зеркальным окнами, но без особых архитектурных излишеств. Он располагался на месте нынешнего Дома офицеров. Но больше всего современников поражаля гороховский сад в низине за домом. В нем был пруд, стеклянный танцевальный зал, беседки, мост с грифонами, глинистые скалы, оранжерея с тропическими растениями, фидами и виноградом. Сад поражаля даже искушенных столичных гостей. Здесь Горохов проводил роскошные пиры, на которых собирал и томскую знать, и просто горожан. Например, в именины Горохова и его жены на гуляния в саду собирался весь город. Звучала музыка, запускались фейерверки, лилось шампанское. «Гости ели с тарелок, которые были сделаны на собственном заводе Горохова... На тарелках были рисунки, изображавшие те самые виды Томска, которые были видны гостям через стеклянные стены павильона. Вино гости пили из сверхъестественных бокалов. Возле каждого гостя стоял бокал, в который входила целая бутылка шампанского; бокалы стояли подле стульев на полу, а верхние края равнялись с плечами обедавших. Томичи на обедах Горохова пировали как боги варваров», — писал ученый Григорий Потанин.

На Пасху и Рождество все чиновники собирались у губернатора, а от него ехали к Горохову поздравлять с праздником. Часто они вместе охотились в сопровождении своры из сотни гончих. В те времена в Сибири было принято, что во время забав и пиров решались важные дела. Благодаря пышным пирам и связям за Философом Гороховым тянулся

ПОДРОБНО Как выплачивали долги вкладчикам Горохова

«В феврале 1863 г. Томская градская дума получила от Конкурсного управления по делам несостоятельной компании Горохова, Атопкова и Филимоновых 4 275 руб. сер., о чем гласный думы Ульянов собственноручно расписался. В апреле того же 1863 года пермский купец первой гильдии Иван Любимов сообщал, что к нему поступило 3 347 руб., да, вероятно, за пересылку взято 9 руб. 1 коп. <...> Дальше идет совсем небольшие суммы. Например, 120 руб. сер. выплатили томскому мещанину Карлу Стаденбергу и душеприказчику умершей мещанки Елены Смирновой», — из книги В. Бойко.



Тарелка с
завода Горохова
с изображением
вида на его
сад. Экспонат
Томского
областного
краеведческого
музея

флер баловня судьбы и несметного богача, о неудачах или крахе которого никто даже не мог подумать.

Финансовая пирамида и ее крах

К середине XIX века Горохов с партнерами построил своего рода финансовую пирамиду, которая провалилась и затянула в воронку множество людей, поверивших в нескончаемое богатство Томского герцога. В 1840-х годах Философ Горохов начал принимать в золотопромышленную компанию вклады под огромные проценты, при этом деньги вносились без юридических гарантий. «Банков в то время не было, финансовый же престиж Горохова был так велик, что и купец, и бедняк, мелкий чиновник и какая-нибудь просвирня охотно вносили в компанию под проценты свои мелкие и крупные сбережения. А проценты компания платила до невероятности щедро, по 50 % и более на 100 рублей», — пишет историк Константин Евтропов.

В 1847 году Горохов даже вступил в купцы первой гильдии, чтобы усилить позиции в коммерческих кругах, но к тому времени его расходы уже значительно превысили доходы, а золотопромышленными делами он занимался лишь от случая к случаю, дело было запущено и не приносило прежней прибыли. Однако благоденствие компании Горохова в сравнении с современными финансовыми пирамидами длилось долго — около десяти лет. Обанкротилась компания Горохова, Атопкова и Филимоновых в 1850 году. После появления этих вестей в Сибири началась паника. Вкладчики хотели вернуть свои деньги, уже не рассчитывая на проценты, велись переписки о долгах частным лицам и целым компаниям, в Петербург ехали ходатаи по делам о потерянных капиталах. А для перевозки многотонного делопроизводства по тягбе о банкротстве в 1900 году понадобилось нанять 20 телег, которые везли три тонны груза.

Всего же долгов на компанию Горохова поступило на сумму 3 249 672 руб. 54 коп., но и эта цифра далеко не полная, так как часть

кредиторов уже не надеялись хоть что-то получить и отказались от исков, другие иски поступили позднее составленных реестров. Кроме этого были какие-то расчеты между самими компаньонами и крупнейшими кредиторами, и долг можно смело определять в 3,5 млн руб. — сумма для того времени фантастическая. Например, добытый на приисках пуд золота (16,38 кг) давал примерно 25 тысяч рублей прибыли. Чтобы получить 2,5 млн рублей, нужно было добыть около 100 пудов шлихового золота, а 3,5 млн рублей тянули примерно на 140 пудов или 2 тонны еще не переплавленного в слитки металла.

Для выплаты долгов из нерастроченных капиталов и имущества компании был создан Опекунский совет. На имущество Горохова и компании наложили арест и продали с торгов, чтобы возмещать ущерб. Исследователи пишут, что сейчас не осталось возможности «определить масштабы возвращенных кредиторам денег». Дело с выплатами тянулось более 40 лет. Преимущество в компенсации отдавалось мелким кредиторам и общественным организациям. Часть вкладчиков к моменту компенсации умерли, деньги вернули лишь их наследникам либо отправили на благотворительные и церковные нужды. Среди пострадавших есть очень разные люди — рядовые служащие, чиновники, мещане, крестьяне, горные инженеры, купцы разных гильдий из разных городов Сибири. Например, известный купец и меценат Захарий Цибульский вложил в пирамиду Горохова более 59 тысяч рублей.

Исследователи пишут, что крах пирамиды стал для слабой экономики Западной Сибири ударом, который она не смогла вынести, «разразился экономический, если можно так говорить о тех временах, кризис». Обеднели многие местные жители, а еще почти полностью сменился состав купечества Томской губернии, потому что многие купцы потеряли капиталы, вложив деньги в компанию Горохова. В обществе стояло уныние, особенно тяжело пришлось бедным людям, лишившимся последних денег. Провалившийся опыт создания крупной золотопромышленной компании на взносы широких слоев населения надолго отбил у людей желание доверять предпринимателям и банкам.

Сам Философ Горохов, по воспоминаниям современников, больной подагрой и уничтоженный морально, заканчивал свои дни в маленьком домике рядом с прежней усадьбой. Его бывший дом перешел в собственность города, в нем устроили Общественное собрание. Умер Философ Горохов в 1856 году. Он не оставил ни письменных свидетельств о своей жизни, ни портрета, ни зданий, которые бы напоминали о его былом богатстве.

Следите за нами в социальных сетях



Всегда полезная
и нужная информация,
проверенная редакцией



ваши личные

финансы



наш
сайт
vlfín.ru