



ваши личные

№11 (160)
НОЯБРЬ 2023

финансы

семейный журнал

ТЕМА НОМЕРА

Купить или ждать?

С.10

Стоит ли откладывать
покупку квартиры
в надежде на спад цен



СОБЫТИЕ

Томская область заняла 3-е место
во Всероссийском чемпионате по
финграмотности среди пенсионеров // С.3

ПОЛЕЗНО

Что продают на финансовых
маркетплейсах и как они
устроены // С.6



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

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

Руководитель проекта главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Выпускающий редактор Юлия ФАЛЛЕР
Литературный редактор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Николай ОСИПКИН
Редакция Юлия СОЛОВЕЙ,
Елена БРОННИКОВА, Андрей ОСТРОВ,
Роман ЧЕРТОВСКИХ, Олеся БУТОЛИНА,
Андрей РУБЛЁВ, Наталья ТАРАСОВА,
Елена РЕУТОВА, Лейла ГУРБАНОВА,
Юлия КРИВОКРАСОВА

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: 10 000 экз.
Дата выхода в свет: 03.11.2023.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 31.10.2023.
фактически — 20.00, 31.10.2023.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



КИНОКЛУБ

Пять фильмов о том,
как отношения с деньгами
вливают на нас и нашу жизнь

С. 26

СОБЫТИЕ:

Репортаж: томские пенсионеры стали призерами
Всероссийского чемпионата по финграмотности **С. 3**

ПОЛЕЗНО:

Как «Озон», только с финансовыми продуктами —
что такое финансовые маркетплейсы **С. 6**

ЛИКБЕЗ:

Кибергигиена: как защитить
свои аккаунты от мошенников **С. 8**

ТЕМА НОМЕРА:

**Что происходит с томским рынком
недвижимости и почему подорожавшая
ипотека побила рекорд?** **С. 10**

ЦЕНА ВОПРОСА:

Ребенок с ДЦП — какие курсы реабилитации нужны
и во сколько они обходятся **С. 14**

ИНСТРУКЦИЯ:

Как прийти к финансовому здоровью: часть 6 **С. 16**

ТЕХНОЛОГИИ:

IT трендовых сервисов с искусственным интеллектом **С. 18**

СВОЙ БИЗНЕС:

Зарабатываем и бережем природу: как томская фирма
дает старым чугунным батареям новую жизнь **С. 20**

ОПЫТ:

«Раньше пекла торты, а теперь учу вождению» —
как томичка стала автоинструктором
и сколько зарабатывает **С. 24**

ПОДБОРКА:

Бассейны: какие есть в Томске
и сколько стоят занятия плаванием **С. 28**

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Мастер на час: какие работы заказывают клиенты
и сколько можно зарабатывать **С. 30**

ИСТОРИЯ:

«... мои миллионы — это результат труда других лиц» —
как сибирский миллионер и меценат пришел к такому
выводу и ушел в монастырь **С. 33**



Бегом, к финансовой грамотности: как прошел чемпионат для пенсионеров

ТОМИЧИ ВПЕРВЫЕ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ ВО ВСЕРОССИЙСКОМ ЧЕМПИОНАТЕ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ СРЕДИ ЛИЦ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА И **ЗАНЯЛИ ПО ЕГО ИТОГАМ ТРЕТЬЕ МЕСТО.**

На старт. Внимание

В день проведения регионального этапа Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности среди лиц пенсионного возраста в Томске бежали полумарафон. Центральная улица была перекрыта для движения автотранспорта. Подъехать прямо к областной библиотеке имени А. С. Пушкина не представлялось возможным. Можно было только пробежать мимо, тяжело дыша и бросая на асфальт пустые пластиковые стаканчики. Пункт «дозаправки» полумарафонцев находился аккуратно напротив входа в здание, где проходил чемпионат по финансовой грамотности. Пересекать спортивную дистанцию пришлось чуть ли не бегом.

Это, а также пустой холл библиотеки за час до начала испытания внушали некоторые опасения за массовость мероприятия. Но оказалось, что пенсионеры — люди крайне дисциплинированные. Они приехали заранее из 14 муниципальных образований Томской области, и бегуны их не испугали. За полчаса до начала чемпионата зал библиотеки был полон людьми и щелканьем фотоаппаратов. Тамара Киселёва позировала практически профессионально.

— Да меня, между прочим, еще при советской власти агитировали бросить все и пойти работать диктором на телевидении! — смеется Тамара Александровна. — Но я не пошла и правильно сделала. Я вообще сама правильная, и дети у меня такие же. Мы кредиты принципиально не

брали и не берем. Накопили — купили! А займы никогда!

— Честно говоря, задания чемпионата до сегодняшнего дня были «под замком», — говорит Александр Феденёв. — Но я же заместитель губернатора по финансам, так что поглядел на них одним глазком. Что сказать? Над некоторыми и я сильно задумался!

Александр Михайлович традиционно серьезно относится к финансовому просвещению томичей. И все равно считает, что делается еще недостаточно.

— Недели не проходит, чтобы мы не прочитали где-нибудь: «Пенсионер отдал мошенникам несколько миллионов рублей». Ладно бы свои, а то ведь кредиты оформит, у друзей-родных займет.

— Финансовая грамотность — это такие же необходимые для жизни навыки, как умение читать, писать, считать, — подтверждает финансовый эксперт Михаил Гребенников.

— Вот почему мы филиалы нашего Регионального центра финансовой грамотности открыли в районах Томской области и разместили их в библиотеках, — продолжает Феденёв. — Поэтому мой совет простой: прежде чем что-то сделать со своими деньгами, сходите в библиотеку к нашим экспертам, посоветуйтесь!

После часа молчаливой работы участников над заданиями жюри начало оценивать их работу. А участники чемпионата получали подарки от Регионального центра финансовой грамотности Томской

текст:
Андрей ОСТРОВ,
Юлия ФАЛЛЕР

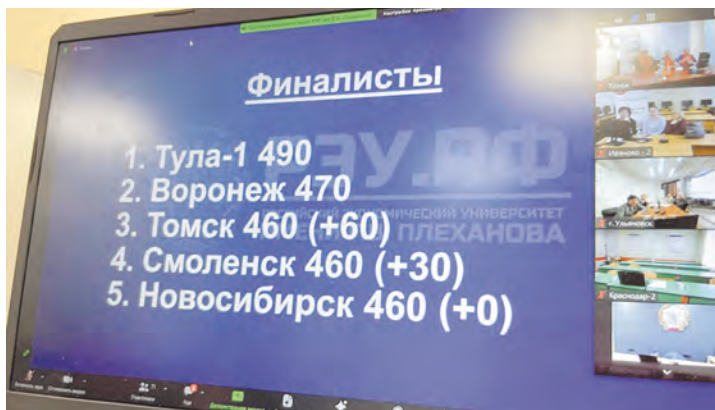


ФОТО: «Ваши личные финансы»

области и партнера мероприятия — компании «Деревенское молочко». Потом был небольшой концерт, а уже затем объявили имена победителей.

Победила в региональном этапе чемпионата Наталья Степановна Кукушкина из Колпашево, ветеран геологоразведки, которую командировал на чемпионат районный совет ветеранов. Еще одним победителем стала главный специалист администрации небольшого Парбигского сельского поселения Бакчарского района Нина Анатольевна Симушина. И раз держатся в Парбиге за Нину Анатольевну, не дают уйти на пенсию, значит, специалист она ценный. Также в первой тройке ученых-аграрий с говорящей фамилией — Опара Анатолий Гаврилович из Томского района.

Победный финиш

Победители представили Томскую область 16 октября на федеральном этапе Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности среди лиц пенсионного возраста. Он проходил онлайн на 61 площадке по всей стране. Команда от Томской области заняла третье место.

Перед началом второго тура удачи участникам чемпионата пожелал замминистра финансов РФ Павел Кадочников.

— Чемпионат по финансовой грамотности среди людей старшего возраста охватил регионы России от Калининграда до Якутска, — отметил он. — Сегодня развитие финансовых рынков и финансовых технологий идет так быстро, что за ним сложно уследить даже специалистам. При этом граждане всех возрастов, от младших до старших, для повышения благосостояния должны уметь уверенно пользоваться финансовыми инструментами и не попадаться в ловушки. Чемпионат по финансовой грамотности, особенно для старших возрастов, — важное событие для нас. Чемпионат позволяет не только собрать вместе неравнодушных заинтересованных людей, но и отработать подходы, как сделать эти знания доступными для всех.

Заключительный этап проводился в РЭУ им. Г. В. Плеханова в дистанционном формате. Участники выполняли конкурсные задания по вопросам финансового планирования, защиты от финансового мошенничества, по теме банковских услуг, страхования, налогов и льгот. Первое место заняла команда из Тулы, второе место досталось Воронежу. Томичи заняли третье место, опередив на дополнительных вопросах Новосибирск и Смоленск.



Наталья Беспрозванных, Наталья Кукушкина и Нина Симушина (слева направо) — победители от Томской области

69-летняя Наталья Кукушкина из Колпашево поблагодарила команду организаторов из Регионального центра финансовой грамотности Томской области за подготовку к чемпионату.

— Главное, что нам помогло выиграть, — команда, которая нас готовила, — рассказала Наталья Кукушкина. — Чемпионат был хорошо организован, не было никаких технических сбоев, и мы в спокойной обстановке отвечали на вопросы. Если бы не помощь в подготовке, не было бы таких результатов. У меня был список литературы для подготовки к чемпионату.

67-летняя Наталья Беспрозванных на чемпионате получила позитивные эмоции, на первом туре повидалась со многими бывшими коллегами, с которыми не общалась больше 25 лет.

— Вы не представляете, сколько радости я получила от чемпионата, — прокомментировала Наталья Беспрозванных. — Впервые участвовала в подобном конкурсе, позна-

комилась с новыми людьми, получила много знаний, ведь сейчас так много разных финансовых продуктов и инструментов. За время подготовки к конкурсу узнала много нового и в налогах, льготах, банкротстве и даже в вопросах наследства и самозанятости. Повысила себе внутренний рейтинг, ведь дома носки, халат, а в деревне так и вообще калоши. А тут — развитие.

Победители чемпионата получают в подарок смартфоны и цифровую технику.

Чемпионат направлен на популяризацию знаний в области личных финансов, защиты прав потребителей финансовых услуг, финансовой безопасности, на повышение уровня финансовой грамотности и экономической защищенности старшего поколения. Организаторами чемпионата являются Министерство финансов РФ и РЭУ им. Г. В. Плеханова. При поддержке Департамента финансов Томской области и Регионального центра финансовой грамотности Томской области.



ФОТО: Рината Крушницкая

Что такое финансовые маркетплейсы и как они работают

ПЕРВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ ПОЯВИЛИСЬ В РОССИИ В КОНЦЕ 2020 ГОДА, НО МНОГИЕ ЖИТЕЛИ СТРАНЫ НЕ ЗНАЮТ, ЧТО ЭТО ТАКОЕ, И ДО СИХ ПОР НЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМ. ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТОМ РАЗБИРАЕМСЯ, КАК С ПОМОЩЬЮ МАРКЕТПЛЕЙСОВ ОФОРМИТЬ КРЕДИТ, ОТКРЫТЬ ВКЛАД ИЛИ ЗАСТРАХОВАТЬ АВТО НА САМЫХ ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ, НЕ ВСТАВАЯ С ДИВАНА.

Маркетплейсы — это онлайн-платформы, на которых можно приобрести товары и услуги от разных продавцов. Финансовые маркетплейсы работают по такому же принципу, только товары и услуги на этих платформах финансовые, а предоставляют их банки, страховые и управляющие компании, эмитенты ценных бумаг и другие продавцы со всей страны.

— Бизнес-модель российского маркетплейса предполагает обязательное наличие финансовой платформы — информационной системы, обеспечивающей взаимодействие финансовых организаций с потребителями финансовых услуг посредством интернета, — объясняет Артём Бабинков.

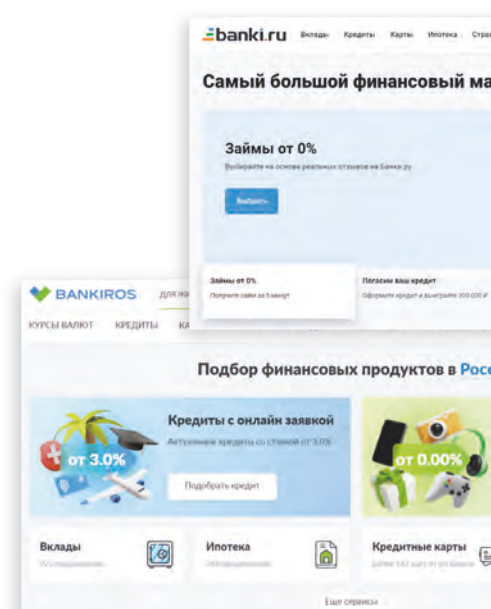
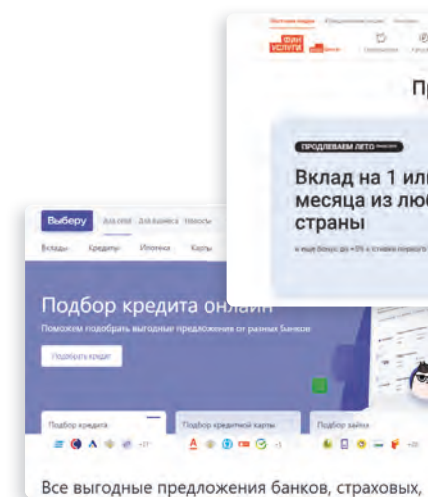
На финансовом маркетплейсе покупатели могут сравнить услуги и условия от разных организаций и выбрать наиболее выгодный продукт. Сейчас на платформах доступно оформление кредитов, вкладов, страховок, банковских услуг для ведения бизнеса, инвестиций и облигаций. Продукты и услуги финансовые маркетплейсы продают дистанционно, но только совершеннолетним гражданам России с дей-

ствующим паспортом страны и учетной записью на портале «Госуслуги».

Зачем нужны финансовые платформы?

Достаточно один раз зарегистрироваться на выбранной онлайн-платформе с помощью «Госуслуг» и у вас появится круглосуточный доступ к услугам финансовых организаций со всей страны. Например, чтобы открыть счет в банке, уже не придется посещать его отделение или встречаться с курьером — нужно будет сделать несколько кликов. Особенно удобны маркетплейсы для жителей сел, деревень и небольших городов с небогатым выбором финансовых услуг.

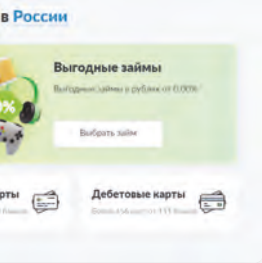
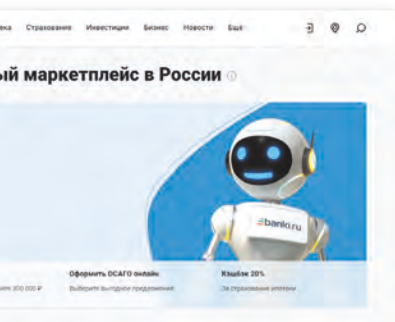
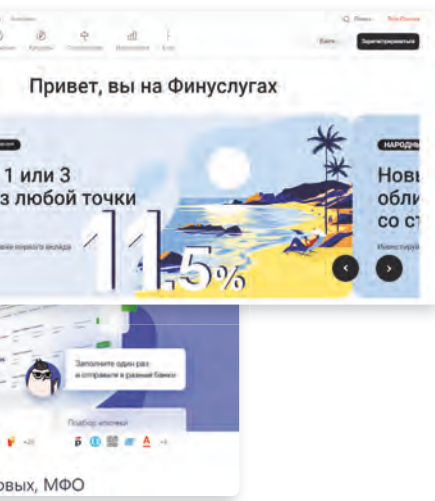
— Для регистрации нужно скачать на телефон приложение оператора финансовой платформы и зарегистрироваться в нем либо создать личный кабинет на официальном сайте оператора, — говорит эксперт. — Нужные для идентификации данные оператор платформы соберет за вас из «Госуслуг», ЕСИА и других баз данных. Идентификация при личном присутствии необходима лишь для открытия банковского вклада, но для этого маркетплейс пришлет курьера.



текст:
Роман ЧЕРТОВСКИХ



эксперт:
Артём Бабинков,
член Экспертного совета по цифровой трансформации финансового рынка и новым финансовым технологиям



На финансовых маркетплейсах нет посредников, а значит, нет и комиссий за их услуги. Финансовые продукты можно покупать напрямую у их поставщика без дополнительных расходов: например, купить облигации у эмитента, не привлекая брокера или дилера. Денег за свои услуги маркетплейсы не берут — зарабатывают на комиссиях банков и страховых компаний. Но финансовые организации могут брать комиссию за некоторые операции, например за перечисление денег на счет финансовой платформы. У сотрудника маркетплейса можно заранее узнать, как выгоднее всего оплатить покупку на платформе.

Еще один плюс финансовых платформ в простоте поиска нужной услуги. Чтобы найти самые выгодные условия, теперь не придется изучать сайты финансовых организаций — достаточно настроить на маркетплейсе фильтр по нужным параметрам и посмотреть предложения. Минус системы в том, что на платформах представлены не все банки и регионы. Например, на популярном «Сравни» оформить кредит онлайн можно лишь в шести банках страны, а Томской области среди регионов присутствия вообще нет.

Кто следит за работой маркетплейсов?

Банк России контролирует работу финансовых платформ и ведет открытый реестр проверенных маркетплейсов, с которым может ознакомиться любой желающий. К тому же маркетплейсы должны отправлять информацию обо всех заключенных договорах Регистратору финансовых транзакций (РФТ), специально созданному для контроля за работой платформ. В случае сбоев на платформе данные о сделке можно будет получить из РФТ.

— Банк России вправе проверять деятельность маркетплейсов и проводить контрольные закупки. При выявлении нарушений Центробанк может направлять предписания об их устранении или даже исключить недобросовестного оператора из реестра, — объясняет Артём Бабинков. — За работой финансовой платформы могут следить любые заинтересованные лица, не говоря уже о правоохранителях: часть документов, регламентирующих деятельность маркетплейсов, подлежат обязательному раскрытию в интернете.

Каковы риски использования финансовых платформ?

— Риск самого использования маркетплейса минимален даже по сравнению с похожими сервисами, — говорит Артём Бабин-

ков. — На платформах очень высокие требования по информационной безопасности и операционной надежности: отечественное программное обеспечение, серверы на территории России, несколько уровней защиты. Контролирует выполнение требований Департамент информационной безопасности Банка России.

Федеральный закон устанавливает для клиентов финансовых маркетплейсов и юридическую защиту. Например, деньги со специального счета на платформе можно вывести только на счет оформителя. Даже если мошенники получают доступ к личному кабинету, они не смогут вывести средства себе.

— На финансовых маркетплейсах размещают стандартные финансовые продукты. Соответственно, сохраняются и стандартные риски. Например, всегда есть риск дефолта эмитента, — объясняет эксперт. — От рисков защищает публичное раскрытие информации, верификация, проспекты эмиссии и прочие вещи, но полностью устранить их невозможно.

Как обезопасить себя от мошенничества?

Банк России ведет реестр проверенных и легально работающих финансовых маркетплейсов. Мошенники могут создавать сайты, внешне почти не отличимые от настоящих финансовых платформ. Поэтому перед использованием маркетплейса нужно всегда сверять адрес сайта с тем, что указан в реестре Банка России. При оформлении услуги маркетплейс может перенаправлять вас с одного сайта на другой, в том числе на портал «Госуслуги». При этих переходах также необходимо внимательно проверять адрес сайта в браузере. Никогда не называйте посторонним людям пароли от личных кабинетов, коды из уведомлений банков и реквизиты своих банковских карт.

— Дополнительная защита от мошенничества — бдительность самих граждан и необходимость развития ими своей финансовой культуры и грамотности, диктуемая современностью. Не стоит забывать и о том, что граждане России, полагающие, что их права нарушены в результате действий или бездействия оператора финансовой платформы, могут обратиться за защитой в Банк России или в правоохранительные и судебные органы, — добавляет Артём Бабинков.

Цифровая гигиена: как защитить свои аккаунты от взлома

ЗА НАШИМИ ПЕРСОНАЛЬНЫМИ И ПЛАТЕЖНЫМИ ДАННЫМИ СЕГОДНЯ ОХОТЯТСЯ МОШЕННИКИ И ХАКЕРЫ. ПЕРВЫЕ ДАННЫЕ НУЖНЫ ДЛЯ КРАЖИ ДЕНЕГ, А ВТОРЫЕ ЭТИ ДАННЫЕ ПРОДАЮТ. ЕСТЬ РЕСУРСЫ, ВЗЛОМ КОТОРЫХ ОТКРЫВАЕТ ЗЛОУМЫШЛЕННИКАМ ОЧЕНЬ МНОГО ПЕРСПЕКТИВ, — НАПРИМЕР, «ГОСУСЛУГИ» ИЛИ БАНКОВСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ. ЗАЩИТУ ОТ ХАКЕРОВ МЫ ОСТАВИМ РАЗРАБОТЧИКАМ САЙТОВ И ПРИЛОЖЕНИЙ, НО **ЗАЩИТУ ОТ ВЗЛОМА И ПРОЧИХ МОШЕННИЧЕСКИХ ПОСЯГАТЕЛЬСТВ** МОЖЕМ И ДОЛЖНЫ ВЗЯТЬ В СВОИ РУКИ. О ТОМ, КАК ЭТО СДЕЛАТЬ, РАССКАЖЕМ В СЕРИИ ИНСТРУКЦИЙ, ПОСВЯЩЕННЫХ ЦИФРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. СЕГОДНЯ ГОВОРИМ О ЗАЩИТЕ АККАУНТОВ.

1 Поставьте надежные пароли

Степень безопасности данных, которые есть в аккаунте, зависит от степени надежности пароля. Чем он надежнее, тем труднее взломать аккаунт. К сожалению, большинство людей не слишком серьезно относятся к вопросу цифровой безопасности и задают пароли в стиле 111 или 1222, облегчая задачу своей памяти, а заодно и мошенникам. Так, по данным Института кибербезопасности и цифровых технологий РТУ МИРЭА, каждый десятый россиянин ставит на свой смартфон пароль 1234. Вторая наша «фишка» — один пароль на все случаи жизни. Опасность таких паролей в том, что их легко вычислить методом перебора. А если пароль еще и один на все аккаунты — это джекпот для злоумышленника.

Критерии надежного пароля:

- 1 Надежный пароль состоит из 10—12 знаков, среди которых и цифры, и буквы разного регистра, и спецсимволы.
- 2 Пароль — это случайное сочетание знаков — никакого последовательного набора клавиш вроде qwerty или 12345.
- 3 Пароль никак не связан с личными данными пользователя вроде года и дня рождения и проч.

- 4 Пароль всегда уникален, то есть у каждого аккаунта он свой.

2 Правильно храните пароли

Держать в памяти сложные пароли от всех своих аккаунтов нереально. Можно, конечно, записать все в секретный бумажный блокнот, но тогда придется каждый раз открывать блокнот, вручную набирать пароли... Хранить пароли на смартфоне или планшете — опасное решение: если устройство попадет в руки нечестного человека, то все пароли будут скомпрометированы разом. Оптимальный вариант — менеджер паролей. Можно использовать специальную программу либо браузер со встроенным менеджером паролей.

Менеджер паролей запоминает и хранит логин и пароль, относящийся к конкретному сайту или приложению. Когда пользователь заходит на ресурс для авторизации, менеджер паролей подставляет сохраненную для этого ресурса пару логин-пароль. На смартфонах могут использоваться менеджеры паролей с доступом по отпечатку пальца (touch ID) или через распознавание лица (face ID).

На компьютере специалисты по кибербезопасности рекомендуют

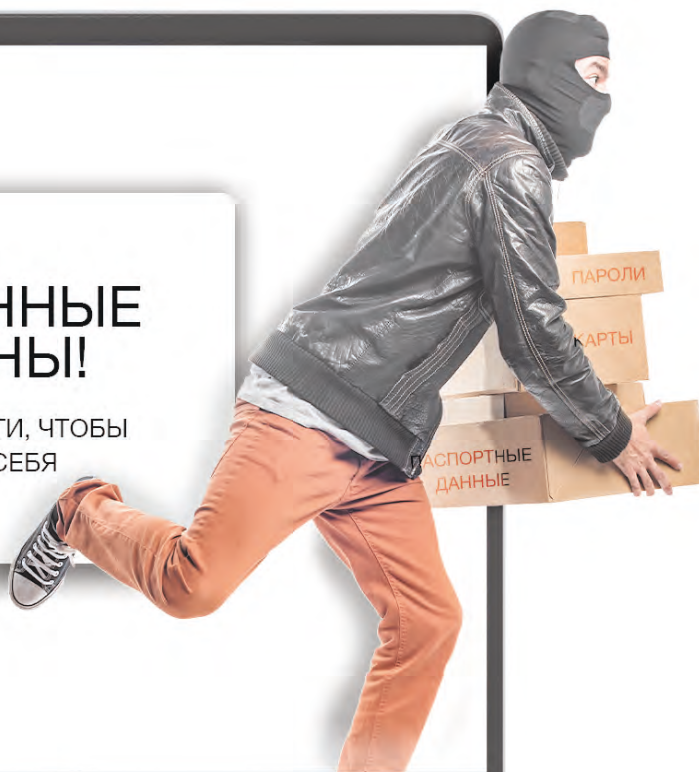
использовать именно программу, так как она более надежна в сравнении с браузером. Например, не во всех браузерах генерируются пароли, отвечающие всем критериям надежности, где-то нельзя задать мастер-пароль. Мастер-пароль — это ключ доступа к использованию сохраненных паролей — его нужно ввести для подтверждения авторизации. Мастер-пароль защищает от несанкционированного использования сохраненные пароли. Даже если злоумышленник получит доступ к компьютеру, без мастер-пароля он не зайдет ни в один аккаунт. Помимо этого, мастер-пароль закрывает доступ в само хранилище паролей. Свой мастер-пароль нужно запомнить. Кстати, он тоже должен отвечать всем критериям надежности пароля.

Плюсы использования менеджера паролей:

- пароли не нужно придумывать — можно генерировать их в менеджере.
- не нужно запоминать или записывать пароли — все хранится в менеджере.
- исключается фишинг: менеджер подставит логин и пароль только на подлинном сайте.

ВАШИ ДАННЫЕ УКРАДЕНЫ!

ВЫПОЛНИТЕ ВСЕ ШАГИ, ЧТОБЫ
ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ



СПРАВКА

Цифровая гигиена (кибергигиена) — набор правил, которые защищают данные пользователей в Сети.

Аккаунт — учетная запись пользователя в компьютерной системе, хранящая данные о нем. По-другому — личный кабинет. Для входа (авторизации) необходимо ввести логин и пароль, по которым система идентифицирует пользователя.

3 Периодически меняйте пароли

Хотя бы раз в полгода рекомендуется обновлять все пароли.

4 Используйте закрытый вайфай

Трафик с устройства, подключенного к общедоступной точке вайфая, можно перехватить. А значит, введенные во время сеанса логины и пароли могут попасть к мошенникам.

5 Используйте двухфакторную аутентификацию

Она означает, что после ввода логина и пароля для входа в аккаунт нужно ввести специальный код. Код приходит в СМС, push-сообщении либо в письме на электронную почту. Если аккаунт попытаются взломать, подобрав логин и пароль, код получить у злоумышленников не получится. А владелец аккаунта, получив неожиданный код, сразу поймет, что была попытка взлома. В этом случае нужно сразу же поменять пароль.

6 Не реагируйте на письма «Ваш пароль скомпрометирован»

Если на электронную почту или в мессенджер вам пришло сообщение от имени банка (или другой организации), в котором говорится о попытке взлома вашего личного кабинета и необходимости перейти по ссылке и срочно поменять пароль, не переходите — это фишинг (мошенничество в интернете, нацеленное на выживание конфиденциальных данных пользователей — логинов и паролей, платежной информации). Ссылка приведет на сайт-подделку, а пароль, который вы там укажете «для замены», окажется у жуликов. Для смены паролей всегда заходите на официальные сайты.

7 Не скачивайте сомнительные вложения из писем и сообщений

Не скачивайте документы, файлы, которые вы не заказывали и не ждете. Мошенники используют для фишинга не только ссылки, но и вложения, которые просят скачать под

каким-нибудь предлогом. Скачав файл, пользователь загружает на свое устройство программу, которая передает все вводимые данные — логины, пароли и т. д.

Вообще, любую информацию, поступающую от сомнительных или неизвестных источников, следует воспринимать критически и проверять. Например, может ли банк выявить попытку взлома аккаунта какого-то клиента? Вряд ли. Для этого требуется армия сотрудников, которые будут заниматься только отслеживанием действий с аккаунтами. А чтобы не беспокоиться, зайдите на официальный сайт банка, авторизуйтесь и поменяйте пароль.

8 Программы и приложения скачивайте из официальных источников

И снова дело в мошенниках. Они маскируют вредоносные программы под популярные приложения и игры. Такие программы либо дают злоумышленникам удаленный контроль над устройством, либо «сливают» все введенные логины и пароли.

Первичка & вторичка

Стоит ли сейчас покупать квартиру и что будет с рынком недвижимости дальше?

ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, БОЛЕЕ 60 % КВАРТИР СЕГОДНЯ В РОССИИ ПОКУПАЮТСЯ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ. ПОЭТОМУ ДОСТУПНОСТЬ ИПОТЕКИ — ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА. ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ **ЦБ НЕСКОЛЬКО РАЗ ПОДНИМАЛ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ, А ВСЛЕД ЗА НЕЙ СТАЛИ РАСТИ И СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ.** КАК ЭТО СКАЗАЛОСЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ И СТОИТ ЛИ СЕЙЧАС ПОКУПАТЬ КВАРТИРУ — РАЗБИРАЕМСЯ ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ.



текст:

Елена РЕУТОВА

эксперты:



Наталья Быкова,
руководитель агентства
недвижимости «Лагуна»



Анна Громова,
действующий инвестор
в фондовый рынок
и недвижимость с
опытом более 10 лет,
приглашенный эксперт
телеканалов «78» и РБК

ПОДРОБНО

Ипотечные программы с господдержкой

Специалисты Сбера в Сибири проанализировали спрос клиентов на льготные программы ипотечного кредитования за восемь месяцев 2023 года. Так, наибольшей популярностью пользуется семейная ипотека — общая сумма финансирования превысила 50,5 млрд рублей. В Томске объем выдач по этой программе составляет более 2,6 млрд рублей. Всего по льготным ипотечным программам сибиряки взяли в Сбербанке более 103 млрд рублей. Аналитики отмечают, что за три летних месяца по объему банк выдал на 6,5 % больше, чем в январе по май.

На семейную ипотеку могут претендовать молодые семьи с одним ребенком в возрасте не старше пяти лет либо с двумя или более детьми, а также семьи, в которых родился ребенок с ограниченными возможностями здоровья. Минимальная сумма кредита — 300 000 рублей, а максимальная (для сибирских городов) — 6 млн рублей. Срок кредита — от года до тридцати лет со ставкой от 5,3 %.

Первичный бум

Всего за несколько месяцев ключевая ставка выросла с 8,5 до 13 %*, что не могло не сказаться на ставках по ипотечным кредитам. В итоге ставки по ипотечным программам с господдержкой оказались намного ниже, благодаря чему спрос не снизился. Ипотека по-прежнему остается востребованной.

— Причиной является сохранение льготных ипотечных программ на строящееся жилье, которые позволяют приобретать недвижимость по низким ставкам и с приемлемым размером ежемесячных платежей. Льготная ипотека действует в прежнем режиме, за исключением увеличения минимального первоначального взноса до 20 %, в некоторых банках до 20,1 %. На начальном этапе это стало причиной отказа части покупателей от сделки, так как у них имелись накопления только на 15 %. Но в целом это не вызвало снижения спроса, — рассказывает гендиректор АН «Городской риелторский центр» Юлия Усачева.

Ввиду сохранения льготных программ выросло внимание к новостройкам.

— Сейчас в Томске наблюдается максимальное количество предложений в жилых комплексах, среди которых покупатели могут выбирать, — рассказывает о городском рынке нового жилья руководитель агентства недвижимости «Лагуна» Наталья Быкова. — Но при всем богатстве вариантов мы видим перекосяк в сторону жилья повышенной комфортности. Некоторое время назад у одного из застройщиков были открыты продажи квартир в пригороде со стоимостью «квадрата» от 90 тысяч рублей, и люди ночью занимали очередь, чтобы утром успеть забронировать и купить квартиру в этом доме. Это не случайно. Жилья экономсегмента, особенно с отделкой под ключ, в Томске сейчас реально не хватает. А в сегментах «комфорт» и «комфорт+», возможно, уже в ближайшее время мы будем констатировать избыток предложения.

Падение или стагнация?

При дефиците определенных предложений на первичном рынке традиционно выручает рынок вторичного жилья, но сейчас ситуация на нем непростая. Пока оценивать динамику спроса в этом сегменте

еще сложно. На данный момент наблюдается высокий интерес к таким предложениям.

— Повышение в августе 2023 года ключевой ставки Банка России с 8,5 до 12 %* годовых увеличило спрос на ипотечные программы, так как потенциальные покупатели старались приобрести квартиры, сделки по которым были одобрены еще по низким ставкам, а также из опасений дальнейшего роста процентных ставок, — поясняет начальник управления активных операций ПАО «Томскпромстройбанк» Оксана Филипчук.

Сколько будет действовать этот режим повышенного спроса? Средний срок действия банковского одобрения — три месяца.

— Если ставка по ипотеке была повышена в середине августа, то все решения, полученные на предыдущих условиях, планомерно закончатся к середине декабря. Таким образом, у нас с одной стороны будет продолжать действовать фактор повышенного сезонного спроса, а с другой стороны будет происходить резкое снижение количества покупателей, так как одобренные ипотечные заявки с адекватными условиями будут заканчиваться. Уже сейчас мы наблюдаем, как клиенты, у которых закончились решения, полученные до повышения ставки рефинансирования, отказываются от получения новой ипотеки, когда им озвучиваются новые условия выдачи кредита (рыночная стоимость ипотеки составляет в среднем 14—17 %), — отмечает директор по маркетингу «Century 21 Столичная недвижимость» Наталья Большакова. — Поэтому, с одной стороны, сентябрь был рекордным по выдаче ипотеки, так как она вся скопилась в одной точке и все стремились реализовать предыдущие решения. С другой стороны, мы уже наблюдаем, как клиенты, которые не успели или у которых решение истекло, уходят с рынка и откладывают покупку квартир.

Снижения цен на вторичном рынке эксперты при этом не ожидают.

— Когда растет цена ипотеки, соответственно снижается возможность эту ипотеку брать. И если ипотеку берут меньше, то меньше покупают квартир. А значит, и цены перестают расти. Но важно отметить вот что: на льготные кредиты на новостройки ставки не повысились, и цены на но-

востройки не снижаются. А если цены на новостройки не снижаются, то и на вторичном рынке желание снижать цены у продавцов тоже не возникает, — отмечает директор агентства недвижимости «Алатарцев. Недвижимость» Вадим Алатарцев. — Поэтому когда резко падает спрос, на вторичном рынке люди говорят: «Если я не смогу продать квартиру по такой цене, я ее пока сниму с продажи до лучших времен». Сейчас именно такая ситуация: ипотека дорожает и падает количество квартир, выставленных на продажу, но цены не снижаются. Средняя цена на вторичном рынке — 90 000 рублей за квадратный метр, что существенно дешевле, чем средняя цена на новостройки.

Коммерческие истории

Стоит ли сейчас инвестировать в недвижимость? Вопрос непростой. По мнению Вадима Алатарцева, вопрос о выгоде вложения денег в жилую недвижимость давно не стоит: лучше положить их на депозит в банк.

— В отличие от квартир, которые дают нам возможность жить в них, коммерческая недвижимость может приносить доход. Вкладывать в коммерческую недвижимость, безусловно, выгодно, но при условии, что вы понимаете, по какой цене вы эту коммерческую недвижимость покупаете, — поясняет директор агентства недвижимости «Алатарцев. Недвижимость». — Для спокойных времен при нормальной инфляции (5 %) хорошей ценой коммерческой недвижимости для сдачи в аренду считается 10-летняя ставка аренды (то есть в течение 10 лет мы окупаем объект). Если мы окупаем объект за 7—8 лет, это дешево. А если за 14 лет — это явно дорого. Но это настолько упрощенно, что буквально это использовать для принятия решений нельзя. Это удел людей, которые понимают, что такое коммерческая недвижимость.

Эксперт агентства недвижимости «Адвекс-Лидер» Анастасия Волина советует воздержаться от приобретения коммерческой недвижимости большой площади (100 м² и более).

— Причины: смещение арендного спроса в пользу небольших (камерных) помещений под организацию пунктов выдачи от различных маркетплейсов, отказ традиционных потребителей крупногабаритной коммерческой недвижимости (банки, аптеки, магазины) от большого количества площадей в связи с переходом большей части своей аудитории в элек-

тронные сервисы. Эта тенденция будет нарастать, — уверена Волина. — Через какое-то время мы столкнемся с необходимостью переоборудования большинства крупных торговых площадей под иной формат потребительской экосистемы, где в одном здании будут соседствовать офисные помещения, коворкинговые зоны, досуговые центры, фастфуды и пункты выдачи. Лучше дождаться времени, когда подобного рода предложение будет выброшено на рынок, чем вкладываться наобум в то, что уже изживает себя как класс.

Без прогнозов

Прогнозировать, что будет с рынком недвижимости дальше, эксперты не берутся.

— Для прогноза динамики важно знать, что будет со ставкой ЦБ, со ставкой по ипотеке и инфляцией, — отмечает Наталия Быкова. — На мой взгляд, в ближайшее время мы будем видеть стабилизацию цены. Если цены начнут снижаться, у нас опережающим образом будет сокращаться количество предложений на рынке квартир до того момента, когда цены стабилизируются.

При этом все эксперты сходятся во мнении: если вам действительно нужна квартира, покупать ее нужно именно сейчас.

— За свою профессиональную деятельность я наблюдала и кризис 1998 года, и 2008 год, и тяжелые времена 2014 года, и ковидные времена — есть с чем сравнивать. Могу сказать, что дождаться благоприятного периода для покупки недвижимости невозможно. Всегда будет что-то останавливать, — уверена руководитель агентства недвижимости «Лагуна». — Я всегда даю такой совет: вам квартира нужна для чего-то. Если у вас есть возможность ее купить для решения вашей задачи — покупайте. Мы живем один раз. Нет смысла откладывать улучшение жилищных условий на потом, если вы можете сделать это сейчас.

Согласен с коллегой и Вадим Алатарцев.

— Квартиры всегда стоит покупать тогда, когда у вас для этого сложились жизненные обстоятельства: личные, семейные, рабочие. Караулить идеальные условия — проигрышная стратегия. Я работаю на рынке недвижимости больше 20 лет и могу с уверенностью сказать, что никогда не бывает условий, которые идеальны во всем. Единственное, что нельзя отложить, — жизнь.

КАРТА

Где в Томске купить новостройку?

На сегодняшний день в Томске порядка 30 новостроек. Для Томска это большое достижение, потому что еще недавно было 2—3 компании, которые строили похожие дома. Среди наиболее крупных и интересных новостроек Вадим Алатарцев назвал следующие:

- «Парапарк» (135—155 тыс. руб. за м²);
- «Войков» (108 тыс. руб. за м²);
- RETROcity (93 тыс. руб. за м²);
- «Стрижи» (130—140 тыс. руб. за м²);
- «Левобережный» (120—130 тыс. руб. за м²);
- микрорайоны ТДСК (90—110 тыс. руб. за м²);
- пр. Комсомольский, 48 — так называемый «Голландский дом» (125 тыс. руб. за м²);
- Salt-park и квартал «Белозерский» (130—145 тыс. руб. за м²);
- Косарева, 6 (138—187 тыс. руб. за м²).



Вторичный рынок самый

гибкий по ценам

— В 2023 году на рынке недвижимости наблюдается высокая активность во всех сегментах. Большое количество сделок заключается и по новостройкам, и по вторичке, и по городской недвижимости, и по загородной. Если говорить подробнее о каждом сегменте, то новостройки активны в продаже в последние месяцы в силу поступивших новостей о готовящемся увеличении первоначального взноса для ипотеки, а также из-за роста ставок по ипотеке на покупку вторичного жилья при сохранении льготных программ для покупателей новостроек. Вторичка пользуется спросом благодаря большей лояльности к покупателю. Если мы говорим о типовом многоквартирном жилье (не затрагивая квартиры в деревянных домах, секционки и т. д.), цены

за квадратный метр начинаются от 60—65 тысяч рублей — за эту сумму можно рассмотреть квартиру в панельной пятиэтажке 1960—1970 гг. постройки или квартиру в кирпичной пятиэтажке (дома хрущевского типа). Да, это будет не центр города, но это будут районы с развитой инфраструктурой и квартиры, пригодные для проживания. Интересный тренд: цена на квартиры 75-й серии и ниже (60—80-х гг. постройки), особенно в отдаленных районах города, уже около года фиксируется на одном уровне — не растет. Срок экспозиции этих квартир, особенно если продавец переоценивает свой объект, достаточно долгий. Снижение спроса на типовые устаревшие застройки может привести к дальнейшему снижению цен в этом сегменте рынка. Если говорить про потолок цен на вторичное жилье, он уходит далеко за 200 тысяч за квадратный метр за «молодую» вторичку. Откуда такая цена? Покупая новостройку по высокой цене (120—150 тысяч рублей за квадрат с черновой или предчистовой отделкой),

покупатель тратит еще от 30 % стоимости квартиры на приведение ее в жилое состояние. А дальше все зависит от фантазии и финансовых возможностей. Если человек вложил в ремонт 120 000 рублей на квадратный метр, мы получим стоимость при продаже в 260 000 рублей за квадратный метр. Но это будет квартира с качественным ремонтом в одном из элитных жилых комплексов. Благодаря такому диапазону цен вторичный рынок самый гибкий с точки зрения ценообразования, именно здесь можно вести переговоры и договариваться о снижении цены.

Интерес к домам вызван максимально привлекательной стоимостью квадратного метра. Аккредитованные в банках организации строят дома на 80—100 м² даже за 3,5—4 миллиона рублей. Да, это без коммуникаций и внутренней отделки, но это те суммы, которые привлекают людей. Вот и получается, что во всех сегментах рынка сейчас достаточно активно идет движение по разным причинам и сделок проходит очень много.



Цены на вторичку упадут только

на время дорогой ипотеки

— Если говорить о вторичном рынке, он может быть интересен тем, у кого есть деньги для инвестирования и кому не нужно брать ипотечный кредит. Дорогая ипотека уже сейчас приводит к снижению спроса на вторичную недвижимость, а значит, и к снижению стоимости по сравнению даже с летом этого года, в том числе интересных для инвестирования позиций. Стоит ли ждать, что цены упадут существенно? Нет. Похожая ситуация наблюдалась весной 2022 года, когда ипотечные ставки доходили до 20 %. Тогда дисконт на вторичном рынке достигал 30 % на некоторые объекты. Но надо понимать, что он был связан не только со снижением спроса из-за дорогой ипотеки, но прежде всего с первой волной оттока людей из России. Желающих продать квартиры было значительно больше, чем покупателей. Тем не менее торг сейчас уместен, и

открыто окно возможностей, когда вы можете купить квартиру дешевле (если у вас есть средства на ее покупку или нужно совсем немного добавить ипотекой). По моим прогнозам, цены на вторичную недвижимость если и упадут, то не более чем на 15 % на самые неликвидные объекты, и этот спад будет на время высоких ставок по программам ипотеки на вторичное жилье. Также важно сравнивать варианты: иногда из-за разницы в цене покупка аналогичной квартиры на вторичном рынке может оказаться выгоднее даже с учетом высокой ставки по ипотеке. И надо помнить, что высокая ставка по ипотеке — временная история. ЦБ, правительство, Минфин — все понимают, что высокая ключевая ставка тормозит развитие экономики, поэтому при первой возможности ЦБ будет ее снижать. И если вы сейчас возьмете ипотеку под 17 %, то через год или два вы ее просто рефинансируете под 10 %. Резюмирую: при покупке недвижимости нужно оценивать все факторы и все считать. Недвижимость считается защитным активом, и ее рублевая цена всегда растет как минимум на величину инфляции.



ЦЕНА ВОПРОСА

беседовала:

Юлия
КРИВОКРАСОВА

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОИНИ

ДЦП: сколько стоит реабилитация ребенка?

ЭЛЬДАР ШВЕЦОВ — АКТИВНЫЙ МАЛЬЧИШКА ТРЕХ ЛЕТ. БОЛЬШЕ ВСЕГО ЭЛЬДАР ЛЮБИТ ПРОВОДИТЬ ВРЕМЯ С СЕМЬЕЙ, НО И ПОИГРАТЬ СО СВЕРСТНИКАМИ ВО ДВОРЕ ТОЖЕ НЕ ПРОТИВ. ПРАВДА, ИЗ-ЗА ДЕТСКОГО ЦЕРЕБРАЛЬНОГО ПАРАЛИЧА ХОДИТЬ ЭЛЬДАР ПОКА НЕ МОЖЕТ. ЗАТО С РАДОСТЬЮ НАБЛЮДАЕТ ЗА ПЕРЕДВИЖЕНИЕМ РЕБЯТИШЕК И ИСКРЕННЕ УЛЫБАЕТСЯ, КОГДА ОНИ КАТАЮТСЯ НА ВЕЛОСИПЕДАХ. МАМА ЭЛЬДАРА ВЕРА ШВЕЦОВА МЕЧТАЕТ, ЧТО ОДНАЖДЫ ЕЕ СЫН СМОЖЕТ ПОЙТИ ВСЛЕД ЗА ОСТАЛЬНЫМИ ДЕТЬМИ. ПОЭТОМУ КАЖДЫЕ ПОЛГОДА ОРГАНИЗУЕТ ДЛЯ СЫНА КУРСЫ В РЕАБИЛИТАЦИОННОМ ЦЕНТРЕ. СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ И **КАКИЕ ЗАТРАТЫ ЛОЖАТСЯ НА РОДИТЕЛЕЙ ДЕТЕЙ С ДЦП**, РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

С первых дней — в борьбе за жизнь

— Эльдар для меня желанный ребенок, — рассказывает Вера Швецова. — Я стала мамой в 21 год. Беременность протекала хорошо, но во время родов лекарство для стимуляции вызвало аллергию, и меня срочно отправили на кесарево сечение. Эльдар появился на свет на сроке 39 недель, но с небольшим весом — 2 кг 390 грамм, рост — 49 см.

С первых дней мальчику пришлось бороться за жизнь. Его сердце билось медленнее, чем у других ребятшек, со скоростью менее 60 ударов в минуту. А затем доктора обнаружили у малыша цитомегаловирусную инфекцию. Назначенное лечение оказалось некорректным. А его результатом стало поражение головного мозга и центральной нервной системы.

— До четырех месяцев мы с переменным успехом ходили по врачам. Пока од-

нажды бабушка случайно не покормила Эльдара брокколи. После этого мы попали в больницу, где доктора поставили окончательный диагноз. Там же сыну начали ставить капельницы, которые дали первые улучшения, — вспоминает Вера Швецова.

Диагноз «Детский церебральный паралич» поставили тогда же. С тех пор семья сражается за здоровье малыша. Чтобы мальчик научился держать головку, переворачиваться, передвигаться и выполнять другие простые действия, требуются постоянные занятия по реабилитации. Хоть и медленно, но они дают свои результаты.

Сколько стоит реабилитация

— С шести месяцев регулярно ходим в детский центр «Шаг вперед». Берем курс, в который входят занятия ЛФК и ЛФК по методике Бобат, сенсорная интеграция

и оккупационная терапия рук. Его нужно повторять каждые три месяца. Также по необходимости посещаем платно невролога и ортопеда, — делится Вера.

Один курс длится 10 рабочих дней. Разовое занятие ЛФК стоит 1 900 рублей, ЛФК по методике Бобат — 1 800 рублей, сенсорная интеграция — 850 рублей, Войта-терапия — 1 500 рублей, оккупация рук — от 700 рублей. Их в течение курса нужно повторять каждый день. Два раза в неделю бассейн — 900 рублей. Последний курс обошелся семье в 75 500 рублей. Кроме того, есть ежемесячные затраты на бассейн — 7 200 рублей, а также на врачей. Так, стоимость приема у невролога — 2 500 и 1 500 рублей в зависимости от квалификации специалиста, у ортопеда — 1 500 рублей.

— К ортопедам мы ходим раз в полгода, к неврологам — раз в 2—3 месяца, — добавляет мама Эльдара.



Благотворительный фонд
«Обыкновенное чудо»

Всего в месяц семья тратит около 80—90 тысяч рублей на все мероприятия. Раньше с учетом такси до города выходило дороже — 100 000 рублей. Сейчас транспортные расходы немного сократились, так как Вера купила в кредит автомобиль.

— Поскольку ребенок маломобильный, без машины нам очень сложно и дорого. Одна поездка на такси из пригорода стоит около 600 рублей, поэтому иметь свой автомобиль, пусть даже купленный в кредит, гораздо выгоднее, — поясняет она.

Кроме того, раз в год Вера возит Эльдара на реабилитацию в Новосибирск. Лечение бесплатное, а вот за дорогу и проживание приходится платить. В среднем выходит около 40 000 рублей.

Еще одна статья затрат на будущее — покупка вертикализатора. Это дорогостоящее устройство помогает принимать вертикальное положение и проводить тренировки людям, которые не могут самостоятельно стоять. Стоит вертикализатор от 270 до 350 тысяч рублей.

— Результат от занятий есть. С каждым разом Эльдар становится все более целеустремленным, усидчивым, чаще стал переворачиваться, может держать головку, начал работать левой рукой, научился сидеть в опоре, повторяет за ребятами движения ногами, когда видит во время прогулки, как они бегают. По большому счету развитие у сына началось только сейчас, — отмечает наша собеседница.

С этого года Эльдар начал посещать детский сад. С устройством возникли

небольшие проблемы, но их удалось быстро решить.

— Нам нужно было пройти психолого-медико-педагогическую комиссию в районе, а на нее была большая очередь. Но после того как мы написали в департамент, нам помогли все оперативно сделать.

Справиться с трудностями помогает семья

— Эльдара я воспитываю одна. Но как только мои родители узнали, что внуку поставили такой диагноз, они сразу сказали, что будут помогать. Особенно активно за дело взялась мама. Когда мне нужно выдохнуть, она всегда рядом: готова посидеть, поддержать. Поначалу у меня были срывы, когда вообще ничего не хотелось. Но потом я брала себя в руки и начинала действовать. Очень помогало, что рядом семья, — вспоминает молодая мама.

Сейчас Вера с сыном живут у родителей. Это позволяет сэкономить на еде и коммуналке, чтобы откладывать деньги на лечение. Откладывать удается по 10—15 тысяч рублей.

— От государства я получаю пособие в 22 000 рублей, которое полностью идет на реабилитацию. Большим подспорьем для нас стали технические средства, которыми Эльдара обеспечил Центр социальной защиты. Они предоставили стульчик для занятий и коляску. Получить все это оказалось несложно. Все заявки на пособие и на техсредства я оформляла в свободное время через «Госуслуги», позже мне

перезванивали. Но для получения, конечно, потребовалось собрать весь пакет документов, — говорит собеседница.

Еще один способ получения помощи — обращение в благотворительные фонды. О своем опыте мама Эльдара вспоминает с благодарностью.

— В первый год мне было очень сложно. Я никак не могла собраться с силами, чтобы начать выполнять необходимые действия для восстановления здоровья ребенка. Тогда я поняла, что нужна помощь, и обратилась в томский фонд «Обыкновенное чудо». Там нас тепло приняли, собрали всю информацию, Эльдара посмотрели врачи, затем открыли сбор средств. На пожертвования мы прошли первую реабилитацию, нашли для сына хороший бассейн, в который ходим до сих пор.

В свободное время Вера пытается найти разные варианты подработок. Один из них — мыловарение.

— Делаю мыло своими руками, потом продаю его через свои социальные сети, иногда предоставляю на благотворительные ярмарки «Обыкновенного чуда». Но реальная выручка получается только по праздникам, например 23 февраля и 8 марта. Как только Эльдар начнет ходить в детсад стабильно, планирую найти более прибыльную подработку. Врачи дают положительные прогнозы на будущее сына, поэтому в моих планах сделать все возможное, чтобы он освоил необходимые навыки и жил полноценной жизнью.

Пять этапов пути к финансовому здоровью

Часть VI

МЫ ПРОДОЛЖАЕМ НАШ **МАРАФОН ФИНАНСОВОГО ЗДОРОВЬЯ**, КОТОРЫЙ СТАРТОВАЛ ВЕСНОЙ. СЕГОДНЯ ЗАЙМЕМСЯ САМООБРАЗОВАНИЕМ, СОСТАВИМ ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ И ВОЗЬМЕМСЯ ЗА СВОЕ ЗДОРОВЬЕ.

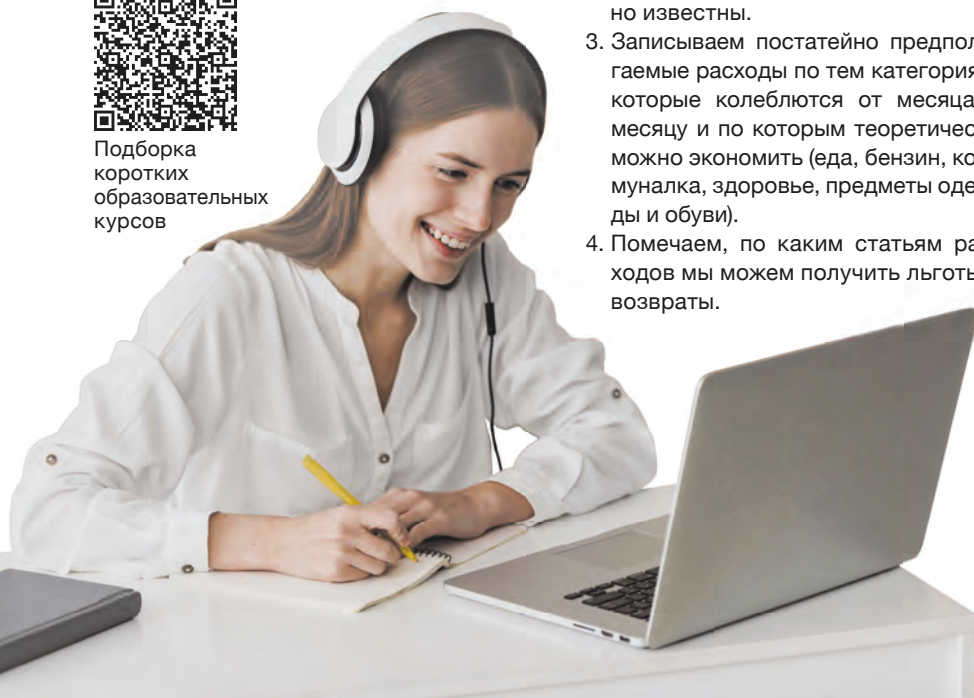
1 Записываемся на образовательные курсы

Финансово здоровое поведение предполагает, что вы умеете не только разумно тратить и сберегать свои средства, но и хорошо зарабатывать. Учиться — значит наращивать свои навыки и компетенции, становясь более дорогим специалистом. Поэтому сегодня мы делаем шаг для того, чтобы наши услуги стали более высокооплачиваемыми.

Сегодня существует масса онлайн- и офлайн-курсов, школ и образовательных программ. Получать знания и осваивать новые профессии в наше время можно сидя дома на диване. Поискать варианты бесплатного образования можно, например, на trud.ganepa.ru, мойбизнес.рф, minobrнауки.gov.ru. Выбираем, чему учиться, и действуем!



Подборка коротких образовательных курсов



2 Составляем план доходов и расходов

Давайте попробуем составить финансовый план на предстоящий месяц.

1. Записываем сумму всего нашего предполагаемого дохода.
2. Записываем фиксированные статьи расходов (оплата телефона, интернета, учебы, аренды квартиры или платежи по ипотеке) — все суммы, которые нам заранее и точно известны.
3. Записываем постатейно предполагаемые расходы по тем категориям, которые колеблются от месяца к месяцу и по которым теоретически можно экономить (еда, бензин, коммуналка, здоровье, предметы одежды и обуви).
4. Помечаем, по каким статьям расходов мы можем получить льготы и возвраты.

5. Помечаем, какие категории товаров и услуг, на которые мы собираемся потратиться, попадают под выгодный кешбэк наших банковских карт.
6. Помечаем товары и услуги, на которые бывают регулярные скидки, чтобы выбрать наилучший момент для покупки.
7. Помним, что мы собирались откладывать часть денег на крупную покупку.
8. Не забываем 10–15 % доходов откладывать в финансовую подушку безопасности.
9. Смотрим, как соотносятся наши статьи «Доходы» и «Расходы». Что у нас: дефицит, баланс или профицит? Если у нас дефицит, пересматриваем свой план, перестраиваем, перераспределяем по времени, думаем, как мы можем увеличить доходы. Если баланс, думаем, как нарастить профицит и куда вложить излишки. Если профицит — радуемся, хвалим себя и думаем, как его увеличить. Вперед! Всем профицита и устойчивого роста!



3 Отдаем в починку сломанную вещь

Если у вас есть сломанные вещи в доме, гараже или на даче, отправьте их в ремонт или почините самостоятельно. Полагаем, излишне подробно объяснять, что ремонт сломанного вместо покупки нового — это не только экологично, но и экономично. А значит, вполне соответствует нашему плану вести финансово здоровый образ жизни.

4 Узнаем сроки диспансеризации

Здоровье финансовое и здоровье физическое тесно переплетены. Без достаточных сил и энергии вы вряд ли сможете эффективно работать и хорошо зарабатывать. А кроме того, болезни отнимают не только здоровье, но и деньги. Поэтому лучшее, что мы можем для себя сделать, — сражаться с болезнями превентивно. А для этого нужно регулярно обследоваться, тем более что граждане России имеют возможность проходить диспансеризацию бесплатно. Так, в 2023 году проверить здоровье в ее рамках вправе граждане в возрасте от 40 лет и старше, а также рожденные в 1984, 1987, 1990, 1993, 1996, 1999, 2002 или 2005 годах.

Узнавайте сроки вашей ближайшей диспансеризации, не пренебрегайте регулярными обследованиями и будьте здоровы!

5 Проверьте, выгодный ли у вас тариф сотовой связи

- Оцениваем, насколько нам в принципе подходит тарифный план, за который платим. Возможно, кому-то не нужен такой большой пакет мобильного интернета, а кому-то будет его не хватать. Кто-то много разговаривает по телефону, а кому-то нужен большой пакет СМС — все индивидуально.
- Проверяем, нет ли у нас дополнительных сервисов сомнительной необходимости, за которые мы отдаем деньги. Вроде платной мелодии вместо гудков и т. п.
- Сравниваем ежемесячную плату за сотовую связь с предложениями других компаний и с другими тарифами своего же оператора.
- Если действующий тариф от нашего оператора по-прежнему самый подходящий для нас — оставляем. Если нет — выбираем и подключаем что-то новое.
- Планируем в ежедневнике дату, когда мы в следующий раз проверим актуальность своих тарифов.



11 сервисов с искусственным интеллектом для вашей продуктивности

ВОЗМОЖНОСТИ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА (ИИ) ПОСТОЯННО РАСШИРЯЮТСЯ. СЕЙЧАС ИИ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ИСТОЧНИК РАЗВЛЕЧЕНИЙ, НО И ИНСТРУМЕНТ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРОГО МОЖНО УЛУЧШИТЬ КАЧЕСТВО УЧЕБНОГО ИЛИ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА. СДЕЛАЛИ ПОДБОРКУ СЕРВИСОВ НА БАЗЕ НЕЙРОСЕТЕЙ, КОТОРЫЕ **СДЕЛАЮТ ВАШУ ЖИЗНЬ ПРОЩЕ.**

1 ChatPDF

Сервис позволяет «общаться» с любым pdf-файлом. После загрузки файла ИИ анализирует его, резюмирует содержащуюся в нем информацию и предлагает ответы на основные вопросы, которые могут возникнуть в ходе прочтения. Можно задать свои вопросы по файлу и ИИ на них ответит.

2 tl;dv

Рекордер для записи онлайн-конференций в Zoom и Google Meet. Еще tl;dv преобразовывает видео созвона в текст и определяет в нем основную информацию. Пока вы будете сфокусированы на самом разговоре, ИИ будет делать все заметки за вас. В процессе также можно устанавливать и редактировать тайм-коды, которые будут доступны в финальной записи.

3 Krisp

Сервис убирает посторонние шумы и эхо во время онлайн-созвонов в режиме реального времени. Способен убрать голоса людей на фоне, лай собаки, щелчки клавиатуры, плач ребенка и другие шумы, мешающие воспринимать основную речь. Бесплатный тариф позволяет удалять шумы и эхо в течение 60 минут в день, безлимитно транскрибировать видео/аудио и делать в день 2 заметки с основными моментами встречи.

4 Consensus

Этот поисковик идеально подойдет для учебы, написания научных работ и исследования вопросов. Привычные нам «Гугл» или «Яндекс» часто предлагают непроверенные источники с мнениями некомпетентных людей. Поисковик Consensus предоставляет ответы, ссылаясь исключительно на научные исследования, с цитатами и ссылками на первоисточник. Единственный нюанс в том, что запросы нужно писать на английском языке.

5 Compose AI

Расширение для Google Chrome, которое помогает отвечать на электронные письма. Нейросеть читает, анализирует сообщения и предлагает варианты ответов: положительный, отрицательный,

выражение благодарности и т. д. Вам остается лишь проверить, совпадает ли ответ нейросети с вашей мыслью. Можно выбрать стиль ответа (формальный или неформальный), автоматически укоротить сообщение или же сделать его объемнее.

6 AI SWOT

Инструмент на базе ИИ, который делает SWOT-анализ для вашей компании исходя из ее описания. SWOT-анализ — это инструмент для оценки бизнеса, помогает определить, какие ошибки допускает бизнес, как их исправить и к каким рискам нужно подготовиться. Маркетологи проводят SWOT-анализ компании, чтобы спланировать рекламную кампанию или сформировать позиционирование бренда. Сервис поможет выделить сильные и слабые стороны компании, а также возможности и потенциальные угрозы. Воспринимает русский язык, но отвечает на английском.

7 Notion AI

Нейросеть на базе Notion, способная генерировать тексты разного назначения. Может устроить мозговой штурм с идеями по заданной теме, написать пост для блога, пошаговый план действий, пресс-релиз, рассказ, стихотворение, список дел и многое другое. Также сеть способна изменить тон текста, исправить грамматические ошибки, упростить язык и т. д.

8 DeepL

Большинство полезных ИИ-инструментов работают только с английским языком, но это не мешает людям с разными уровнями владения им использовать возможности сети. В этом помогают переводчики, в том числе DeepL. Он работает на основе нейросети и лучше понимает контекст, поэтому уровень его переводов сопоста-

вим с человеческим. Поддерживает 29 языков.

9 Yoodli AI Нейросеть, которая поможет вам прокачать свой разговорный английский. Доступна для Zoom, Google Meet, Microsoft Teams и Webex. Изначально позиционируется как инструмент для прокачки навыка публичных выступлений, но также подойдет для изучения языка. В программу встроен ИИ-тренер, который дает обратную связь по вашей речи. Также может работать в режиме суфлера и подсказывать, когда нужно замедлить или ускорить темп речи, и отслеживать ваш прогресс.

10 PromptPal AI Успех взаимодействия с любой нейросетью зависит от правильно сформулированного запроса — «промпта» (англ. prompt). В PromptPal люди делятся эффективными запросами для таких нейросетей, как Notion AI, Chat GPT, Midjourney и т. д. Можно посмотреть запросы других людей и адаптировать их под свои задачи.

11 YandexGPT2 Новая нейросеть от «Яндекса», которая создает разные виды текстов. Она способна анализировать и пересказывать тексты, генерировать идеи, создавать письма, статьи, объявления и отвечать на вопросы. Нейросеть доступна на главной странице «Яндекса» во вкладке «Алиса, давай придумаем», а также в приложении «Яндекс», Яндекс-браузере, в станциях и умных колонках.



СВОЙ БИЗНЕС

Чугунные радиаторы: как сделать бизнес на переработке старых батарей

СКОЛЬКО НУЖНО ДЕНЕГ, ЧТОБЫ НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС? КОМУ-ТО НЕ ХВАТИТ И МИЛЛИОНА, А КТО-ТО ЗАПРОСТО СТАРТУЕТ СО 100 000 РУБЛЕЙ. ИМЕННО ТАКОЙ СУММЫ ХВАТИЛО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ИВАНУ ШИШКОВУ И ЕГО БРАТУ, ЧТОБЫ В 2006 ГОДУ ОТКРЫТЬ СВОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЧУГУННЫХ РАДИАТОРОВ. СЕГОДНЯ ПЛОЩАДЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАНИМАЕТ БОЛЕЕ 1 000 КВАДРАТОВ, А САМИ **БАТАРЕИ ПОЛЬЗУЮТСЯ СПРОСОМ НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ**, НО И У СОСЕДЕЙ — В КЫРГЫЗСТАНЕ И КАЗАХСТАНЕ. МЫ УЗНАЛИ, ПОЧЕМУ ЧУГУН ИДЕАЛЕН ДЛЯ ПОВТОРНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, КАК ЕГО ПЕРЕРАБОТКА ПОМОГАЕТ СОХРАНЯТЬ ПРИРОДУ И КТО В НАШИ ДНИ ПОКУПАЕТ БАТАРЕИ ИЗ ЧУГУНА.

беседовала:
Юлия
КРИВОКРАСОВА

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОЯ



У брата были 100 000 рублей и автомобиль, который он продал, а у меня — знания технологии производства радиаторов и их продаж. Вот и весь капитал.

Подработка стала бизнесом

— Предпринимательская жилка у будущего гендиректора «ТомБата» Ивана Шишкова проявилась в 13 лет. Уже в этом возрасте он знал, как заработать денег, и постоянно находил разные подработки. Но о своем деле тогда еще не думал. Окончив лицей, Иван решил продолжить семейную традицию и пошел учиться на физико-технический факультет в ТПУ, чтобы потом, как и его родители, стать инженером на Сибирском химическом комбинате (СХК).

— Студентом я перебирал различные темы, а вернее предпринимал действия на свой страх и риск с целью получения дохода. Когда я узнал, что знакомому, который восстанавливает старые батареи, не хватает покупателей, то решил ему помочь, а заодно и самому заработать, — вспоминает Иван Шишков. — Дело пошло, и летом 2004 года на территории исправительной колонии появилось небольшое производство по восстановлению чугунных радиаторов отопления. Но начался учебный год, и совмещать работу с учебой стало сложно, поэтому предприятие пришлось закрыть.

После вуза подходящей вакансии на комбинате не оказалось, а идти на завод слесарем не хотелось. Тогда Иван организовал новое дело: вывозил фурами использованные бурильные трубы с месторождений Томской области и сдавал их на ме-

таллолом, зарабатывая на этом по 100 000 рублей за две недели. В мае 2006 на СХК открылся конкурс на должность инженера. Иван успешно прошел отбор и, наконец-то, приступил к работе по специальности. Все было хорошо, кроме зарплаты. Она на тот момент составляла 8 000 рублей.

— Тогда-то я и вспомнил про чугунные радиаторы, — рассказывает Иван Шишков. — И предложил брату идею для бизнеса. Он согласился. Первым делом мы арендовали помещение возле предприятия. Каждый день до пяти вечера я работал в галстук в офисе, а после этого шел на производство, переодевался и превращался в обычного рабочего. Вначале мы все делали вдвоем: вывозили старые чугунные батареи из квартир, разбирали, промывали, собирали и продавали их. Пригодились старые контакты покупателей, которые с радостью возобновили сотрудничество.

Первые инвестиции в бизнес были минимальными: у брата были 100 000 рублей и автомобиль, который он продал, а у меня — знания технологии производства радиаторов и их продаж. Вот и весь капитал, — вспоминает Иван. — Деньги пошли на аренду помещения, покупку материалов, оборудования и автомобиля «Газель». Во все процессы я тогда погружался сам: от сбора б/у батарей по адресам и производства готовой продукции до перего-



воров с клиентами и заключения с ними договоров. Конкуренентов на тот момент у нас практически не было, и первая выручка не заставила себя ждать. Затраты мы окупили довольно быстро и уже скоро начали работать в плюс.

Вторая жизнь чугунных батарей

— Производство радиаторов из чугуна оказалось выгодным по нескольким причинам. Старые батареи — сырье недорогое, а в то время многие их выкидывали как мусор.

Мы покупали их за минимальную цену как металлолом. Люди хотели, чтобы им помогли вывезти батареи из дома или учреждения и утилизировать. Постепенно у нас появилась своя собственная технология восстановления чугуна. Она позволяет обновлять и давать вторую жизнь почти 80 процентам всего объема ранее использованного и отработавшего сырья. Материал снова приобретает все его первичные свойства благодаря термообработке. Наши батареи служат своим хозяевам как новые еще в течение 50 лет, затем их можно снова переработать. При этом стоят они на 30 % дешевле своих новых аналогов. Это не просто утверждение, вся наша продукция сертифицируется по ГОСТу. К тому же мы можем предложить своим клиентам дизайнерские варианты чугунных радиаторов в золотом, бронзовом и других исполне-

ниях. Очень много таких заказов поступает нам из европейской части страны. Обращаются не только частные лица, но и социальные учреждения, кафе, рестораны, гостиницы, — подчеркивает наш собеседник. — Если вначале мы продавали радиаторы в Северске, Томске и Новосибирске, то сейчас доставляем их во все регионы страны, а также соседям: в Кыргызстан и Казахстан. У нас есть склады в Москве, Красноярске, Новосибирске, Томске и Северске, а наши производственные площади выросли в десять раз.

Есть у повторного использования черного металла и еще один неочевидный плюс. Это вклад в сохранение экологии.

— При выплавке одной тонны чугуна выделяется две тонны углекислого газа. Рециклинг (повторная переработка) позволяет сократить выбросы. Так, «ТомБат» перерабатывает порядка 10 тонн чугуна в день, а значит, каждый день в озоновый слой поступает на 20 тонн меньше углекислого газа. Наша страна научилась сортировать мусор, отделять от него пластик и батарейки, использовать повторно бумагу. Мы делаем то же самое, только с металлоломом. Это позволяет нам работать в концепции экономики замкнутого цикла. Только за 2022 год мы переработали 1,5 млн кг вторсырья, — говорит Иван Шишков.





Нужна ли бизнесу помощь государства

Кто-то жалуется, что поддержки от государства не дождешься, кто-то даже не пробует и все делает сам. Иван Шишков уверен, что помощь получать можно и нужно. Главное — знать, какие для этого есть инструменты, и уметь ими пользоваться.

— Наша компания является резидентом территории опережающего развития, которая находится на освобожденных площадках СХК и курируется корпорацией «Росатом». Это дает нам ряд преференций по налоговым платежам и отчислениям (зарплата в компании варьируется от 30 000 до 100 000 рублей в месяц в зависимости от специальности). Поскольку все наши сотрудники официально трудоустроены, это дает нам хорошую экономию. Информационную поддержку нам регулярно оказывает центр «Мой бизнес». Во время пандемии мы стали участниками программы, по условиям которой часть расходов по зарплате сотрудникам брало на себя государство. Кроме того, выиграли конкурс регионального Центра поддержки экспорта. Конкурсную заявку подали в 2021 году и, став «Дебютом 2022 года» по экспорту, получили софинансирование — 50 % стоимости затрат на участие в выставке, которая проходила в Казахстане. Поездка дала нам понимание, что наш товар востребован на рынках Казахстана, Монголии, Узбекистана и соседних стран. Теперь планируем расширяться на восток.

Держать руку на пульсе, а расходы — под контролем

Каким бы выгодным ни был бизнес, прибыль — это всегда учет множества разных факторов, из которых она складывается: стоимости закупки сырья и цены готового товара, затрат на производство, аренду помещения, доставку, маркетинг и другие составляющие. Какие-то затраты постоянны и не меняются из года в год. Но есть и те, которые можно снизить.

— Для нас большую роль играют переменные расходы. Например, мы зависим от стоимости черного металла и лома на рынке. В прошлом году она значительно выросла, поэтому нам пришлось компенсировать разницу ценой конечного продукта. Но даже в таких условиях есть возможность влиять на ситуацию. Работая с контрагентами, мы постоянно мониторим рынок. Если к нам поступают более выгодные предложения от других поставщиков, мы идем договариваться о снижении цен к своим постоянным партнерам. Важно всегда держать руку на пульсе, а расходы — под контролем. Тогда и прибыль будет расти. Благодаря такому подходу нам удалось ее увеличить на 20—30 % каждый год, а по некоторым параметрам и на 80 %. И останавливаться на достигнутом мы точно не собираемся.



беседовала:

Елена БРОННИКОВА

ФОТО:

ЕЛЕНА БРОННИКОВА

«У меня есть плюс — я женщина»

Обучение

Геофизик по образованию, Наталия Трачук последние десять лет пекла торты на заказ у себя дома и продавала их через соцсети. Но привычный уклад изменила пандемия: поток клиентов сократился, и того, что удавалось зарабатывать, не хватало на жизнь. Возвращаться к геофизике после долгого перерыва Наталии не хотелось.

— Нужно было снова все осваивать, вспоминать, а я решила осваивать кардинально новое. Увидела, что в автошколе требуется инструктор по вождению. Они готовы были принять без опыта и сами проводили обучение, — рассказывает Наталия.

Чтобы работать инструктором, нужно иметь стаж вождения не меньше трех лет и пройти обучение в лицензированной автошколе. Таких, по словам Наталии, в Томске несколько. На обучение у героини, которая уже десять лет водит автомобиль, ушло несколько месяцев. В начале она вместе с курсантами школы прослушала теоретический курс по правилам дорожного движения и сдала экзамен. А после прошла через экзамены по вождению и стажировку. Первое время на ее занятиях с учениками присутствовал директор школы — оценивал работу и подсказывал в процессе. Но даже когда «корочки» уже в руках, обучение инструкторов не заканчивается — квалификацию нужно поддерживать. Наталия говорит, что почти каждый месяц они с коллегами сдавали экзамены по теории, а если директор школы замечал, что сотрудники начали ошибаться в решении билетов, организовывал для них повторный курс лекций по ПДД.

В автошколе Наталия Трачук работала больше двух лет. Учеников было

История томички, которая стала автоинструктором

НАТАЛИЯ ТРАЧУК ТРИ ГОДА РАБОТАЕТ АВТОИНСТРУКТОРОМ — ПОМОГАЕТ ЛЮДЯМ ОСВОИТЬСЯ ЗА РУЛЕМ, НАУЧИТЬСЯ ПРОЕЗЖАТЬ СЛОЖНЫЕ ПЕРЕКРЕСТКИ И «КОЛЬЦА», ПОДГОТОВИТЬСЯ К ЭКЗАМЕНАМ В ГИБДД ИЛИ ВОССТАНОВИТЬ УТРАЧЕННЫЕ ЗА ГОДЫ БЕЗ ВОЖДЕНИЯ НАВЫКИ.

В ПРОФЕССИЮ ПРИШЛА СЛУЧАЙНО, НО НИЧУТЬ НЕ ЖАЛЕЕТ. НАТАЛИЯ РАССКАЗАЛА, **НАСКОЛЬКО СЛОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЭТУ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ**, КАК ВЫГОДНЕЕ РАБОТАТЬ — НА СЕБЯ ИЛИ В АВТОШКОЛЕ — И НЕ МЕШАЮТ ЛИ В РАБОТЕ СТЕРЕОТИПЫ О ЖЕНЩИНАХ ЗА РУЛЕМ.

много, а график напряженный — работа по 12 часов в день без перерыва — Оплата у нас была почасовая, за 60 минут работы на машине школы мы получали по 300 рублей. Оклада у автоинструктора нет, но обычно все сотрудники оформлены официально, — объясняет Наталия.

В прошлом году Наталия решила получить дополнительное образование и поступила в магистратуру Томского педагогического университета на психолога. Несмотря на то, что занятия в университете проходят в вечернее время, совмещать работу в автошколе и учебу стало сложно, и Ната-



лия приняла решение уйти в частную практику и работать на своей машине.

Переоборудование авто

Чтобы проводить занятия вне школы, кроме документов, подтверждающих квалификацию инструктора, нужен специально оборудованный автомобиль. На соседнее с водительским место устанавливают дополнительную пару педалей — тормоз и сцепление (для машин с МКП, в «автоматы» ставят только педаль тормоза — прим. ред.). Педали должны соответствовать параметрам, заданным ГИБДД, и иметь государственную лицензию. Наталия говорит, что в Томске переоборудованием авто занимается лишь одна компания, а на все процедуры она потратила около 50 000 рублей.

С апреля 2023 года автомобиль Наталии зарегистрирован как учебный и она проводит занятия самостоятельно. Никакая специальная страховка для учебного автомобиля не нужна, только ОСАГО. — Учебные автомобили очень редко попадают в аварии по своей вине, обычно виноват кто-то другой. Потому что это единственные автомобили, которые всегда ездят по правилам. Но если происходит ДТП, то в любом случае инструктор считается водителем, а ученик идет просто как свидетель, у него нет водительского удостоверения. Если мы нарушили правила, то штраф выписывают мне, — объясняет героиня.

Репетитор по вождению

Сейчас Наталия Трачук самозанятая и ищет клиентов в Сети — на «Авито» и сайте автоинструктор.ру, многие приходят по рекомендациям или знакомству. Учатся у Наталии люди разного возраста — от студентов до пенсионеров. В основном это те, кто уже учился или учится в автошколе, но ищет дополнительную практику, либо те, кто давно получили права, но несколько лет не сидели за руль и хотят вернуть навыки.

Одно занятие по вождению длится 90 минут, в день Наталия старается давать 2-4 урока, чтобы успевать в университет. За каждый урок берет с клиента 1 500 рублей. Говорит, это средняя по городу стоимость занятия по вождению как у частного инструктора, так и в автошколе. Иногда Наталия проводит занятия на автомобиле клиента, когда у того уже есть права. Сезонности в работе нет — ученики приходят круглый год.

— Сейчас трачу меньше времени и зарабатываю больше, потому что у меня остается вся сумма, нужно только отнять от нее расходы на автомобиль, техобслуживание, топливо и уплату налогов. Если я работаю в автошколе даже на своей машине, то больше половины отдаю директору. Директор со мной, скорее, делится, — объясняет Наталия. — Если же говорить о стабильности, то в автошколе всегда предсказуемое количество учеников, а когда работаешь на себя, то их может быть то много, то мало, то нисколько.

Многие инструкторы, по словам Наталии, совмещают работу в автошколе и частную практику.

Машина Наталии еще не старая, поэтому ломается редко. Но каждые 10 000 км, а для Наталии это каждые полгода, нужно проходить техосмотр и тратить на него по 5 000 рублей. За рабочий день героиня проезжает в среднем 100 км и заливает 10 л бензина.

Про предрассудки

— Мы со знакомым инструктором примерно в одно время переоборудовали машины, и ко мне уже пошел народ, а к нему — меньше. И он у меня спрашивал, почему так. Я ответила: «У меня есть плюс — я женщина», — шутит Наталия. — За все время мне встречался только один человек, который не доверял женщине как водителю, больше таких ситуаций не было. Часто в автошколе мы с напарником работали на двух одинаковых машинах и нам меняли учеников — многие потом после занятия просились у меня остаться.

Наталия Трачук говорит, что многие клиенты специально ищут женщину-инструктора. Это может быть обусловлено разными причинами: некоторым женщинам религия запрещает находиться наедине с чужим мужчиной, а кто-то считает, что женщины-инструкторы

более спокойные, мягкие в общении, не ругаются и эмоционально не давят на ученика.

— Как-то ко мне девочка приходила из автошколы, села за руль и сразу начала плакать. Потом рассказала, что инструктор на нее постоянно кричал. Хотя и мальчишек молодых у меня много училось, с удовольствием ко мне шли, слушались, как маму, — улыбается Наталия.

В целом женщин среди автоинструкторов уже немало, в Томске они работают и в автошколах, и ведут частную практику, говорит Наталия. Только ей встретилось не менее пяти человек. А сложности в работе связаны скорее не с полом, а с трудностями в общении.

— Трудности бывают, когда приходит сложный человек. Особенно при работе в автошколе, когда учеников назначают, не спрашивая. Например, был ученик, который все занятие ругался матом. Отказаться от работы с кем-то в принципе можно было и в автошколе, сейчас я тоже могу выбирать клиента. Но в основном работа очень интересная и в удовольствие, потому что встречаешься и общаешься с людьми не только о том, куда руль крутить, а обо всем, — говорит Наталия.

Несмотря на хорошие отношения, дружбу она ни с кем из клиентов не завела, потому что старается сохранять субординацию.

Сейчас Наталия Трачук заканчивает обучение и даже пишет магистерскую диссертацию об особенностях обучения людей вождению. Верит, что это принесет в работу с учениками что-то новое.



Пять фильмов про деньги

ОДНИ КАРТИНЫ РАССКАЖУТ О ФИНАНСОВОЙ ЯМЕ И ОБРАТНОЙ СТОРОНЕ КРАСИВОЙ ЖИЗНИ, А ДРУГИЕ ВОДХНОВЯТ НА НОВЫЕ СВЕРШЕНИЯ.

«Бойлерная»

Драма, триллер, 2000

Сегодня в нашем киноклубе еще один фильм на финансовую тему — «Бойлерная».

Сет Девис — парень из приличной семьи, сын судьи, который, однако, ведет рок-н-рольный образ жизни. Отчислившись из колледжа, он зарабатывает на жизнь, устроив подпольное казино в своем доме. Из-за этого его отношения с семьей нельзя назвать простыми.

Однажды к нему в казино приходят парни, которые играют на бирже. Присмотрев финансовую хватку и бойкость Сета, они приглашают его поработать на компанию, которая занимается продажами акций через холодные звонки. Сет соглашается на работу. У него отлично получается торговать, он проходит испытательный срок и устраивается в компанию. Он еще не знает, что фирма, в которую он попал, играет не по правилам и за

ее деятельностью уже следят агенты ФБР.

В какой-то момент Сет осознает, что он жестоко обманывает своих клиентов, которые в расчете на прибыль вкладывают все свои накопления в ценные бумаги, рекомендованные им. Кроме того, Сет крупно подставляет своего отца, чья репутация по долгу службы должна быть кристально чистой. Петля эмоционального давления туго затягивается к финалу фильма, когда парню предстоит сделать решающий выбор: деньги или совесть.

Фильм отлично объясняет, как происходят манипуляции на рынке ценных бумаг и каким огромным иммунитетом против фатальных жизненных решений могут послужить теплые отношения с близкими людьми.



ФОТО: KINOPOISK.RU



ФОТО: KINOPOISK.RU

«Шопоголик»

Мелодрама, комедия, 2009

Предлагаем вам посмотреть веселую и легкую комедию о совершенно нездоровом финансовом поведении. Молодая журналистка Ребекка Блумвуд, работающая в издании о садоводстве, с самого детства мечтает трудиться в модном журнале. Ребекка и в самом деле хорошо разбирается в моде, можно даже сказать, что мода — ее страсть. Пагубная страсть. Воспитанная скупой матерью, Ребекка, став взрослой, превратилась в ее противоположность: она совершенно не умеет хоть как-то планировать бюджет, откладывать на черный день и экономить. Ребекка — заядлый шопоголик, погруженный в долги по кредиткам и вранье. Она не может спокойно пройти мимо витрин бутиков. Она теряет голову от брендов и распродаж.

Когда садоводческий журнал внезапно закрывается и Ребекка остается с огромными долгами и без источника дохода, она решается на собеседование в журнале своей мечты. Однако волею

судеб попадает на работу в издании о финансах, где ей, совершенно безответственной в денежных вопросах, придется нести свет финансовой грамотности в массы.

Ребекка продолжает спускать деньги и врать. Она врет соседке по квартире, врет родителям, врет новому начальнику, с которым у нее возникает взаимная симпатия. Но изощреннее всего Ребекка врет коллектору Дереку Смитту, который пытается стянуть с нее долги. Пузырь лжи раздувается до чудовищных размеров и по законам жанра лопается в самый ответственный для героини момент. Ей придется выбирать между избушкой в собственном районе, налаживать отношения с собой и внешним миром. Впрочем, это комедия, так что ясно: в финале нас ожидает happy end.

Однако реальная жизнь далека от кино, поэтому после просмотра стоит задуматься о собственных пристрастиях и привычках, которые наносят урон нашему финансовому здоровью.

текст:

Наталья
ТАРАСОВА

«В погоне за счастьем»

Биография, драма, 2006

Фильм рассказывает о темной полосе в жизни отчаявшегося мужчины, который из-за череды неудачных решений лишился жилья и оказался в финансовой яме вместе со своим маленьким сыном. Герой этой кинокартины имеет прототип в реальной жизни: в основу сценария легло автобиографическое интервью американского предпринимателя, филантропа и мотивационного оратора Криса Гард-

нера. Его и сыграл в фильме Уилл Смит.

Совершенно не слащавый фильм, тем не менее он вдохновляет не опускать руки даже в самых сложных ситуациях, верить в себя и постоянно совершенствоваться в погоне за счастьем, поэтому заслуживает попадания в нашу киноподборку. А кроме того, по сюжету (как и в реальности), Крис Гарднер изменил свою жизнь, проявив упорство в ос-

воении финансовой профессии. Несмотря на тяжелые жизненные условия, когда ему буквально приходилось выбирать: потратить деньги на ночлег или еду, Крис выучился и сдал экзамены на лицензию брокера. И за это мы, ратуящие за всеобщую финансовую подкованность, добавляем фильму «В погоне за счастьем» еще один плюс. Смотрите, вдохновляйтесь и помните: доверию осилит идущий!

«Лжец, Великий и Ужасный»

Драма, биография, 2017

Этот фильм особенно интересно будет смотреть тем, кто уже видел документальную картину «Игры Мейдоффа». «Лжец, Великий и Ужасный» — художественное осмысление невероятной истории обмана Бернарда Мейдоффа, который разорил сотни людей, построив самую крупную в истории США финансовую пирамиду. Фильм рассказывает историю Мейдоффа как бы с обратной стороны — не как трагедию многих посторонних ему обманутых людей, но как трагедию и беду семьи, в которой появился обманщик.

История преступления и наказания рассматривается в фильме в духе Фёдора Михайловича Достоевского: самая большая кара настигает провинившегося через его собственные разум и душу.

Главную роль в фильме сыграл блистательный Роберт Де Ниро, а Мишель Пфайффер, исполнившая роль жены великого обманщика, перед съемками консультировалась у Рут Мейдофф, настоящей супруги Берна Мейдоффа.



ФОТО: KINOPOISK.RU

«Золото»

Драма, криминал, 2016

Азарт, авантюризм, жажда денег и успеха замешаны с фальсификациями, играми политиков и криминалом в фильме «Золото» 2016 года.

80-е, Кенни Уэллс, собственник некогда успешной геолого-разведочной компании Washoe Mining Inc., находящейся в упадке, никак не может проститься с мыслью, что однажды ему должно повезти в поисках золотоносной жилы. После неудачной попытки взять очередной проект в банке он прощается со своей девушкой, которая предлагает ему попробовать заниматься какой-нибудь простой работой. Заложив в ломбарде ее часы, Кенни покупает билет до Джакарты, где встречается с рок-звездой геологии Майклом Акостой, который уже какое-то время продвигает идею Огненного кольца — особого ритма залегания ценных пород на границах взаимодействия тектонических плит. Кенни и Майкл отправляются в джунгли Индонезии, где,

по их мнению, могут находиться залежи золота. Кенни убеждает Майкла, что сможет достать все необходимое для начала работ. Они подписывают соглашение о разделе будущей прибыли пополам на простой бумажной салфетке и приступают к работе.

Герои еще не знают, что случится, когда в грунте будет обнаружено золото и за кусок джунглей начнется настоящая война, а акции компании Washoe Mining Inc. в одночасье взлетят до небес. Не ведают они, что будет, когда власти США заподозрят партнеров в грязной игре на бирже, а власти Индонезии захотят национализировать прииски. Золотая лихорадка не отпущает просто так, и не все способны ее пережить.

Фильм великолепно иллюстрирует, как пыль, вовремя пущенная в глаза, может заставить потерять бдительность даже самых циничных дельцов с Уолл-стрит. Особенно, если это золотая пыль.



ФОТО: KINOPOISK.RU

Бассейны в Томске: цены и места

ПЛАВАНИЕ БЛАГОТВОРНО ВЛИЯЕТ НА ОРГАНИЗМ: ИСПРАВЛЯЕТ ОСАНКУ, СЖИГАЕТ КАЛОРИИ, УКРЕПЛЯЕТ И ТОНИЗИРУЕТ МЫШЦЫ. ВОДНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ПОЛЕЗНЫ И ДЛЯ ПСИХОЭМОЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕКА, ТАК КАК УСТРАНЯЮТ СТРЕСС И НОРМАЛИЗУЮТ СОН. ГДЕ В ТОМСКЕ **КОМФОРТНО И НЕДОРОГО МОЖНО ЗАНИМАТЬСЯ ПЛАВАНИЕМ?** РАССКАЗЫВАЕМ О САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ БАССЕЙНАХ И СПОРТИВНЫХ КОМПЛЕКСАХ.

ЦВВС «Звездный»

ул. Энтузиастов, 31

Центр водных видов спорта строился как крупнейший за Уралом комплекс, подходящий для проведения чемпионатов мира и соревнований международного класса. Высокотехнологичное оснащение бассейна сертифицировано по международным стандартам, что обеспечивает надежность и безопасность использования.

2 чаши бассейна (50 и 25 метров) способны одновременно принять до 15 человек на одной дорожке. Центр оборудован тремя спор-

тивными залами — тренажерным, хореографическим и залом сухого плавания. В распоряжении занимающихся 4 сауны. Индивидуальные тренеры научат держаться на воде даже самого неподготовленного ученика. Для детей от 7 лет ведется профессиональная подготовка по классическому и подводному плаванию, водному поло.

Цена — от 310 руб./час. Действует гибкая система скидок, абонементы, льготное обслуживание.

ФОК «Политехник»

ул. Савиных, 5

При строительстве бассейна физкультурно-оздоровительного комплекса ТПУ применялись стандарты качества и опыт возведения ЦВВС «Звездный». В бассейне «Политехника» уникальная современная система водоподготовки и очистки. 25-метровый бассейн может одновременно принимать до 64 посетителей на 6 дорожках. Заниматься плаванием могут не только студенты и преподаватели ТПУ, но и все желающие. В комплек-

се можно практиковать йогу, акробатику, аквааэробику и дайвинг (с полным комплектом оборудования и услугами инструктора). Особое внимание уделяется людям с ограниченными возможностями, для которых здесь созданы комфортные условия для отдыха и занятий спортом.

Цена — от 230 руб./час. Действуют скидки для учащихся, преподавателей и сотрудников ТПУ.

«Царство Нептуна»

ул. 79 Гв. Дивизии, 4/5

пр. Фрунзе, 240а, стр. 10

Сеть банных комплексов «Царство Нептуна» можно назвать центром семейного отдыха и водных развлечений. Тут есть бассейны с гидромассажем, детская зона с водными горками, парные (финская, русская, хамам и инфракрасная сауна), бильярдные и теннисные столы, тренажерные залы, а также множество

спа-программ для ухода за телом. Комфортная игровая зона поможет ребенку весело провести время после посещения бассейна, а родители смогут выпить фиточай в расслабляющей обстановке.

Цена — от 280 руб./час. Действует система абонементов и льготного обслуживания.

ФОТО: ОК.RU

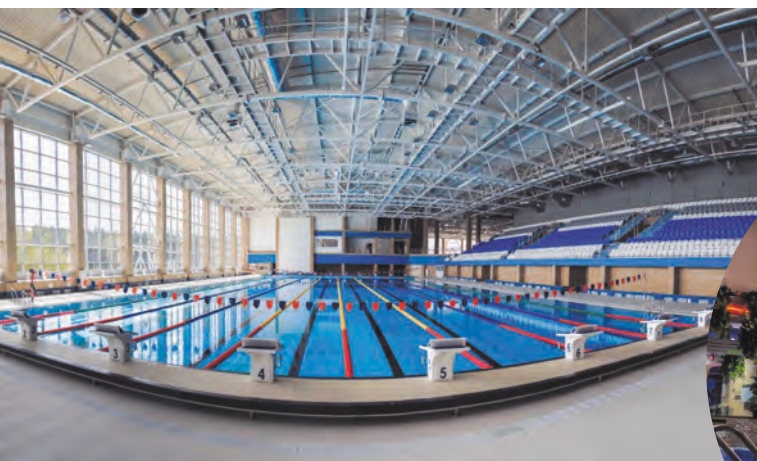


ФОТО: NEPTUN.TOMSK.RU

текст:
Андрей Рублёв

ЛПК «Лагуна»

пос. Синий Утес, ул. Парковая, 9

Расположенный вдали от городской суеты, бассейн сочетает лучшие традиции санаторно-курортного обслуживания советской эпохи. Его по праву можно назвать одним из «ламповых» и душевных мест Томска. Современное оборудование и системы водоочистки, оригинальная подсветка в сочетании с видом из окна на сосновый бор гарантиру-

ют удовольствие, расслабление и оздоровление.

Есть спортивный центр с сауной, хамамом, парфитобочками, а также солярий, тренажерный зал, косметические и специальные медицинские процедуры под наблюдением врача.

**Цена — 240 руб./час,
детям — 120 руб./час.**

Бассейн ТГПУ «Посейдон»

ул. К. Ильмера, 15/1, стр. 2

В бассейне «Посейдон» 4 дорожки по 25 метров. Просторное помещение с большими окнами располагает к занятиям спортом при естественном освещении. «Посейдон» принимает не только студентов ТГПУ, но и всех жителей Каштака, в том числе обучает плаванию детей и взрослых.

Цена — от 180 руб./час.



ФОТО: KP.RU

Спортивно-оздоровительный комплекс «Кедр»

ул. Высоцкого, 7

Спортивная школа на базе комплекса «Кедр» занимается профессиональной подготовкой спортсменов по ряду дисциплин. В школу набирают учащихся начальных и средних классов.

В спорткомплексе оборудованы: 25-метровый бассейн с 6 дорожками, тренажерный зал, футбольное

поле с искусственным покрытием, игровые, танцевальные и борцовские залы. Зимой в «Кедре» можно брать напрокат коньки и беговые лыжи. Хотите взбодриться на обжигающем морозце перед посещением бассейна? Добро пожаловать в «Кедр»!

Цена — от 190 руб./час.

«Акватика»

пр. Ленина, 207

ул. Смирнова, 28, стр.2

ул. Бирюкова, 22/3

Иркутский тракт, 51, стр. 3

Сеть спортивных комплексов состоит из двух бассейнов с чашами по 25 и 10 метров каждый и двух бассейнов по 12,5 метров. В каждом из них можно заниматься индивидуально или посещать групповые занятия по обучению плаванию взрослых и детей. Ведутся занятия по аквааэробике, для мам с детьми есть программа «Малыш и мама», где ре-

бенок может быстро научиться держаться на воде и чувствовать себя комфортно в новой для него среде.

В сети «Акватика» можно не только посещать бассейн, но и заниматься мини-футболом, баскетболом, волейболом, пользоваться тренажерными и фитнес-залами и даже научиться фехтованию.

Цена — от 225 руб./час.

«Победа»

ул. Нахимова, 1

Если вы живете в Кировском районе, любите пробежки вдоль берега Томи или занимаетесь большим теннисом в районе Лагерного сада, то бассейн спортивной школы «Победа» — ваш лучший выбор. На территории комплекса вас ждут спортивные залы, футболь-

ное поле на открытом воздухе, в зимнее время — большой каток с прокатом инвентаря. А вместительная парковка и парк для прогулок станут приятным дополнением к посещению спортклуба «Победа».

Цена — 200 руб./час.

Бассейн ТГУ

пр. Ленина, 36, корп. 12

Центр физической культуры и спорта «Университет» известен всему миру как место подготовки спортсменов по плаванию в ластах клуба «Скат». На их счету множество призов и наград международных соревнований и чемпионатов. Одна-

ко пользоваться легендарной тренировочной базой могут все желающие. В 25-метровом бассейне можно заниматься свободным плаванием, аквафитнесом и тренироваться по направлению «Здоровье женщины».

Цена — от 165 руб./час.

Муж на час с «АВИТО»

Как живет и сколько зарабатывает мастер по ремонту

ПОРОЙ НУЖНО СДЕЛАТЬ ЧТО-ТО ПО ДОМУ: УСТРАНИТЬ ТЕЧЬ В ВАННОЙ, ПОВЕСИТЬ ЛЮСТРУ ИЛИ СОБРАТЬ НОВЫЙ ГАРНИТУР. НО САМОСТОЯТЕЛЬНО ЭТО НЕ РЕШИТЬ — НЕТ ИНСТРУМЕНТОВ, ЗНАНИЙ ИЛИ ВРЕМЕНИ. И ТУТ НА ПОМОЩЬ ПРИХОДЯТ МУЖЬЯ НА ЧАС — ТАК НАЗЫВАЮТ МАСТЕРОВ, ГОТОВЫХ БЫСТРО ПРИЕХАТЬ И ПОМОЧЬ. МЫ ПОГОВОРИЛИ С 27-ЛЕТНИМ СЕРГЕЕМ МИНЧЕНКО ИЗ БРЯНСКА, КОТОРЫЙ ДАВНО РАБОТАЕТ МАСТЕРОМ НА ЧАС И ЗНАЕТ ВСЕ ОБ ИЗНАНКЕ ЭТОЙ ПРОФЕССИИ.

Как пришел в профессию

— Я работаю мастером на час три года, и это моя основная работа. Я заканчивал строительный техникум по специальности «Отделочник» и благодаря этому, а также работе на стройках научился хорошо работать руками. В мастера на час я попал случайно. Работал на стройке, но подрядчик обанкротился и сотрудников распустили. Потом меня позвали в управляющую компанию — чинить сантехнику в домах. Но зарплаты не хватало, я постоянно искал дополнительные источники дохода. Однажды я сидел на сайте объявлений и нашел организацию, которая искала мастеров для выполнения заказов по мелкому бытовому ремонту. Я позвонил — меня приняли. Работа строилась просто: поступающие заявки передавали мне, я выполнял заказ, а с полученных денег платил им проценты как посредникам. Причем отдавать приходилось немало — процентов 40 с заказа. Мне даже не выдали инструменты — их я покупал сам.

Совмещать работу в УК и мастера на час было сложно: я работал с утра до позднего вечера, таскал целый день тяжелую сумку с инструментами, а поскольку своей машины не было, ездить на заказы приходилось на общественном транспорте. А это пробки, дальние районы, деньги на оплату проезда. Сейчас вспоминаю то время с содроганием — было очень тяжело. Зато не приходилось работать над аккаунтом, искать заявки самому, вкладываться в рекламу. Мне казалось, что это слишком сложно и отнимает много времени. На обеих работах мне удавалось в месяц зарабатывать около 70 тысяч рублей. Для Брянска это неплохо, но мне хотелось большего.

Как стал работать на себя

— Когда я понял, что проценты съедают существенную часть моей оплаты, то решил выйти на рынок услуг самостоятельно, безо всяких посредников. А вдруг получится? Тем более в 2020 году сфера услуг в Брянске была





Сергей Минченко,
мастер на час

не так развита, на «Авито» практически не было частных мастеров — только организации-посредники. На тот момент у меня уже образовалась клиентская база: после выполнения заказа, полученного через посредников, я давал клиентам свой номер, и многие обращались ко мне спустя время повторно. Люди экономили и не переплачивали за заказ у посредника, а я получал прямых клиентов и хорошие отзывы в своих рабочих аккаунтах.

Параллельно я развивал аккаунт на «Авито» — оттуда шел основной поток заказов. Я побеседовал с экспертом по продвижению на сайтах объявлений, он объяснил, что нужно делать. Я начал продвигаться платно, сделал грамотное описание того, что умею делать, добавил фото с результатами работы. И это помогло — ко мне пошли люди.

Я не стремился заявить о себе как о мастере на все руки. Я определил для себя перечень работ, которые могу сделать хорошо: сборка мебели, что-то прикрутить, повесить, починить. А еще на стройке я научился укладывать ламинат, что тоже пригодилось. Цены на услуги я поставил минимальные — от 500 рублей. И потихоньку процесс пошел. После выполнения работ я просил клиентов оставлять отзывы в моем аккаунте. А за это обещал скидку на следующее обращение. Людей обычно все устраивало, отзывы появлялись регулярно, и это поднимало мой аккаунт в рейтинге.

Заработок

— В первый месяц самостоятельной работы я думал, что мой доход упадет, но в итоге заработал тысяч 60. Это при том, что на двух работах я зарабатывал в районе 70, сильно уставая. Теперь мне хватало времени и на работу, и на спорт, и на встречи с друзьями. Я немного выдохнул.

В среднем за замену смесителя я беру 1 000 рублей, за сборку шкафа — от 1 500, за установку телевизора на кронштейн — от 1 500 рублей. Сейчас я зарабатываю в месяц около 100 000 рублей. Пока меня такой уровень дохода устраивает. Менять что-то мне пока не хочется. В будущем я планирую стать самозанятым.

Самые популярные запросы от клиентов — поставить смеситель, подключить стиральную машинку к водопроводным сетям, повесить карниз, прикрепить телевизор на кронштейн, отремонтировать унитаз.

Дополнительные услуги

— Некоторые мастера приходят на вызов, говорят хозяевам, что нужно докупить какие-то запчасти, и потом приходится вызывать их повторно, а это неудобно и отнимает время. Я закупку расходников беру на себя, включая это в стоимость работ. В ходе первого общения с клиентом по телефону я уже ориентируюсь, что нужно с собой взять. Если человек просит повесить карниз, то я понимаю, что вряд ли у него будет все необходимое для такой работы.

Это все приходит с опытом. Поначалу я не думал об этом и, приходя на вызов, понимал, что нужны дополнительные материалы. И мне приходилось идти, покупать и лишь потом начинать работу. Теперь я прихожу подготовленный. Если чего-то все же не хватает, еду в магазин. За закупку расходников я накидываю 300—500 рублей, в зависимости от сложности заказа. Бывает, нужно докупить что-то крупное или в большом объеме. Например, недавно женщина вызывала меня для укладки ламината. Только самого ламината у нее не было. Она объяснила мне, какой ламинат хочет — материал, цвет и цену. Я поехал и купил, довез на своем авто до ее дома, причем сразу все 15 упаковок ламината не вошли в автомобиль, и мне пришлось ездить в два захода — за это я взял дополнительно 1 500 рублей.

Иногда клиенты просят взять их с собой в магазин строительных материалов — хотят контролировать процесс от и до. Недавно, например, звонил мужчина: он засыпал слив ванны каким-то средством, от которого сифон разъело и тот начал протекать. Мужчина настоял на том, чтобы поехать со мной и выбрать сифон вместе. В итоге к стоимости заказа он добавил чаевые, и все остались довольны.

Сложные клиенты

— К счастью, сложные клиенты встречаются редко. Из необычных случаев мне особенно запомнилась пенсионерка, к которой в рамках одного заказа мне пришлось ездить шесть раз. Ей нужно было подключить к коммуникациям стиральную машинку. Нужно было сделать выходы к трубам, установить специальный краник, сделать слив. Ей все время казалось, что там что-то подтекает, и она меня вызывала. А это был другой конец города. Я приезжал каждый раз, оказывалось,





что это просто конденсат от старых металлических труб. Когда я ей сказал, что нужно трубы поменять, она вызвала сантехников, они сделали работу. Я повторно приехал и подключил машинку — и проблема решилась.

Однажды поступил заказ, за который я взялся и потом сильно пожалел, — он был нестандартный и, как оказалось, очень трудоемкий. Женщина попросила спилить часть душевой кабины, чтобы ее мужу-инвалиду было проще туда забираться — он не мог ноги высоко поднимать. В итоге я провозился с этим заказом часов пять. А оплата была невысокая — 2 500 рублей. Но я так намучался, что больше решил за такое не браться.

Чаемые и скидки

— Чаевые, на самом деле, дают нечасто, но каждый случай мне запоминается. Самые большие чаевые, как ни удивительно, мне дала 92-летняя женщина-ветеран ВОВ. Ей нужно было поменять смеситель, кое-что докупить из расходников. Договорились на минимальную оплату — 1 500 рублей. А когда я закончил работу, она протянула мне пятитысячную купюру. Я говорю: «Это много, а у меня сдачи нет». Дело было вечером, я был сильно уставший, и идти разминать деньги, честно говоря, не хотелось. Но клиентка настояла на том, чтобы я взял деньги. В итоге чаевыми вышло 3 500. Обычно заказчики могут дать 300—500 рублей на чай.

Что касается скидок, их я делаю тем, кто обращается ко мне второй и последующий разы, а также пенсионерам и инвалидам. У меня был случай, когда ко мне обратился мужчина-инвалид. Он передвигался на коляске, у него была проблема с дверью — что-то с замком. Я замок поменял, а денег не взял, хотя он настаивал. Просто отнесся с пониманием к ситуации. Я тоже человек.

График работы

— Определенного графика у меня нет, в основном заказы поступают в будние дни, преимущественно вечером, когда люди возвращаются с работы и обнаруживают дома проблемы. Бывало, я даже ночью выезжал к клиентам и ремонтировал, но в таком случае и опла-

та будет выше. Но по ночам я все же стараюсь не работать, а отдыхать.

Вообще, когда я только начал работать мастером на час, у меня не было ни отпусков, ни выходных. Только раз в год я отдыхал — 1 января. И то я мог бы ездить на заказы, потому что я не пью алкоголь, зато его пьют другие. Сейчас график у меня тоже плотный, отдыхаю я мало, стараюсь больше зарабатывать, поэтому можно сказать, что тружусь 24 на 7.

Гендерные стереотипы

— В народе людей моей профессии называют «муж на час», но я предпочитаю называть себя мастером на час. Потому что мои услуги требуются не только женщинам, но и мужчинам самых разных возрастов. Да, мне часто звонят одинокие женщины, которым требуется помощь с мелким ремонтом. Но звонят и мужчины — кто-то не умеет пользоваться инструментами, кто-то сильно занят, кто-то боится лезть в проводку или сантехнику без соответствующих знаний.

Кстати, мужчины не всегда бывают приятными клиентами. Был у меня случай: заказчик попросил уложить ламинат в квартире. На работу ушло два дня. И все два дня человек сидел около меня и постоянно давал указания, как надо правильно делать. И все ему не нравилось. Люди разные, и порой даже мастеру на час нужно быть немного психологом. Я же не могу нагрубить клиенту. Обычно уже в телефонном разговоре становится понятно, какой человек тебе звонит. Я не считаю себя мастером от бога, но я научился ценить себя, свой труд, свое время и при проявлении неуважения стараюсь не связываться.

Чем нравится работа

— В целом моя работа мне нравится. Во-первых, неплохой заработок, во-вторых, много разных задач, ты постоянно развиваешься, не стоишь на месте. С такой работой день пролетает незаметно. Когда я работал по найму, я приходил с утра в офис и ждал, когда кончится день, время тянулось медленно. А сейчас я получаю удовольствие от своего дела. И мотивация совсем другая, когда работаешь на себя.

текст:

Елена
БРОННИКОВА

И С Т О Р И Я

От миллионов до Афона

Как богатейший сибирский
купец стал монахом

ИННОКЕНТИЙ СИБИРЯКОВ — ОДИН ИЗ САМЫХ ИЗВЕСТНЫХ СИБИРСКИХ КУПЦОВ, МИЛЛИОНЕРОВ И МЕЦЕНАТОВ. ОН ДЕЛАЛ ОГРОМНЫЕ ПОЖЕРТВОВАНИЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО И РАБОТУ МУЗЕЕВ, БИБЛИОТЕК, УНИВЕРСИТЕТОВ ВО ВСЕХ СИБИРСКИХ ГОРОДАХ, УЧРЕЖДАЛ ПЕНСИИ И ПОСОБИЯ ДЛЯ РАБОЧИХ НА РУДНИКАХ В ЯКУТИИ, РАЗДАВАЛ ДЕНЬГИ БЕДНЫМ, СТРОИЛ ЦЕРКВИ И МОНАСТЫРИ. НА ДЕНЬГИ МЕЦЕНАТА ПОСТРОИЛИ САМЫЙ КРУПНЫЙ СОБОР В ГРЕЦИИ. НО К КОНЦУ ЖИЗНИ КУПЕЦ ОТРЕКСЯ ОТ МИЛЛИОНОВ, СТАЛ МОНАХОМ И ЗАКОНЧИЛ ЖИЗНЬ НА ГОРЕ АФОН. А РУССКАЯ ПРАВОСЛАВНАЯ ЦЕРКОВЬ ДАЖЕ РАССМАТРИВАЕТ ВОПРОС О ПРИЧИСЛЕНИИ СИБИРЯКОВА К ЛИКУ СВЯТЫХ. РАССКАЗЫВАЕМ, КАК ЖИЛ ОДИН ИЗ САМЫХ БОГАТЫХ И СКРОМНЫХ КУПЦОВ.

Андреевский
собор на Афоне



Сын «золотого» купца

Иннокентий Сибиряков родился в Иркутске в 1860 году в семье потомственного купца Михаила Сибирякова. Когда Иннокентию было три года, отец с бригадой разведывателей в бассейне реки Бодайбо нашли крупное месторождение золота. После тут же отец построил свою резиденцию и стал основателем города Бодайбо, который существует и сейчас. Благодаря находке Сибиряковы слыли одними из самых богатых золотопромышленников в стране, а к концу жизни состояние Михаила Сибирякова оценивалось в 4 миллиона рублей. Отец не скупился на благотворительность и перечислял деньги на попечительство детских приютов, раненых и больных воинов, устройство дома для престарелых и инвалидов, поэтому сыновьям было привычно помогать нуждающимся.

Иннокентий Сибиряков рано остался без родителей: мать умерла, когда мальчику было семь лет, а отец, когда сыну исполнилось 14. Наследство отца разделили между братьями, а Иннокентий получил около 900 000 рублей. В 1875 году, когда он уже закончил училище в Иркутске, его перевезли в Санкт-Петербург к среднему брату Константину учиться в гимназии. Но вышло так, что из-за нехватки денег гимназия должна была закрыться.

Тогда братья-Сибиряковы решили выкупить здание на имя Иннокентия, чтобы он и его сверстники смогли закончить обучение. Так еще со школьной скамьи Иннокентий Сибиряков стал меценатом.

После гимназии Сибиряков поступил в Санкт-Петербургский Императорский университет, но унаследованная от матери чахотка не давала ему спокойно учиться, занятия приходилось часто прерывать

для лечения. Чтобы наверстать программу, Иннокентий обращался за частными уроками к профессорам, а те, зная о его богатстве, просили немислимые даже по столичным меркам гонорары. Это, как вспоминали современники, оттолкнуло Сибирякова от университета, и он остался там вольнослушателем. Сам же посещал надомные курсы прогрессивного биолога и врача Петра Лесгафта и историка-народника Василия Семевского. Он живо интересовался наукой, этнографией и был известен как просвещенный благотворитель.

Благотворительность Иннокентия Сибирякова

В истории остались размышления Сибирякова о богатстве: «Я обладаю богатством. Как это случилось, думал я, что в моих руках скопились такие средства, которыми могли бы прокормиться тысячи людей? Не есть ли это средства, случайно попавшие ко мне, достояние других людей, искусственно перешедшее в мои руки? И я нашел, что это действительно так, что мои миллионы — это результат труда других лиц, и чувствую себя неправым, завладев их трудами».

Эти мысли побуждали Сибирякова жертвовать деньги на самые разные нужды. Например, 420 000 рублей он направил на пособия рабочим, которые приобретали болезни и увечья на его золотых приисках в Якутии. Много он жертвовал на образовательные проекты. Так, с его помощью строился Томский государственный университет. Будучи выходцем из Сибири, он никогда не забывал об этом и выделял деньги на обучение земляков, которые приезжали учиться в столицу. К 26 годам у Иннокентия было 70 личных стипендиатов-сибиряков, которые на эти деньги могли учиться в Петербурге и даже за рубежом.

В 1880-е годы на пожертвования Иннокентия Сибирякова построили библиотеки в Томске, Ачинске, Барнауле, Ишиме, Красноярске, Кургане, Нерчинске. Отдельно меценат финансировал издание научных и литературных трудов о Сибири. Считается, что он потратил на это около 600 000 рублей — баснословные по тем временам деньги. На них появились два тома «Исторического обозрения Сибири» Петра Соловца, «Очерки золотопромышленности в Енисейской тайге», «Сибирская библиография за весь период книгопечата-



ния» Владимира Межова и другие книги, из которых купец собирал коллекцию, чтобы сохранить знания. Сибиряков отправлял экспедицию Императорского Русского географического общества в Сычуань и Якутскую этнографическую экспедицию, поддерживал переселенцев в Сибирь и на Дальний Восток.

На деньги Иннокентия Сибирякова функционировали Бестужевские курсы — первое российское высшее учебное заведение для женщин, где преподавали самые известные ученые своего времени — Дмитрий Менделеев, Иван Сеченов, Александр Бутлеров.

Во время голода в России в 1891—1892 гг. Сибиряков выделял сотни тысяч рублей на закупки хлеба, финансировал санитарные отряды врачей в бедствующие районы и организовывал разнообразную помощь в голодающих поселениях Тобольского края, лично ездил в Курган. Для помощи он учредил Общество для вспомоществования нуждающимся переселенцам. На деньги купца открывались столовые для пропитания голодающих, строились бараки и больницы.

Сам Иннокентий Сибиряков жил тогда в Петербурге. Историки вспоминают, что в народе ходили байки о его великодушии. «Кто только из столичных бедняков не был у него в доме на Гороховой улице, кто не пользовался его щедрым подаванием, денежной помощью, превосходящей всякие ожидания! Дом его обратился в место, куда шли алчущие и жаждущие. Не было человека, которого он выпустил бы без щедрого подавания. Были люди, которые на моих глазах получали от Сибирякова сотни рублей единовременной помощи», — пишет историк Татьяна Шорохова.

■ **Аскеза купца**

В конце 80-х годов XIX века Сибиряков съездил в путешествие по Европе, из которого вернулся с новыми мыслями. Его, как пишут исследователи, поразила бездуховность и стремление людей к богатству любыми средствами. Если раньше Сибиряков увлекался толстовскими идеями и разделял радикальные взгляды по изменению России, то теперь резко повернулся

в сторону православия. В это время он познакомился с отцом Иоанном Кронштадтским, которому пожертвовал огромную сумму. Вместе они учредили Православное братство Святителя Иннокентия, первого епископа Иркутского, Чудотворца при церкви Санкт-Петербургского Реального Училища.

С середины 1800-х годов купцы-паломники из России начали заселять остров Афон и основали Андреевский скит, в котором жили 300 русских иноков. Параллельно с этим в 1879 году купчиха Анна Ульяновна Джамусова подарила обители участок земли с домом в Петербурге, где открылось подворье Старо-Афонского Свято-Андреевского скита. Здесь служил иеромонах Давид, который был духовным отцом Иннокентия Сибирякова. И в 1894 году, когда купцу было 35 лет, он решил стать монахом и ушел жить в подворье скита.

В следующие годы купец избавлялся от своего капитала — часть денег передал родственникам, а почти 2,5 млн рублей отдал духовному отцу Давиду на богоугодные дела. Половина этой суммы ушла на благотворительные дела и бедные монастыри России, стройку на петербургском подворье Свято-Андреевского скита. Часть денег Сибиряков перевел на основание Свято-Троицкого Николо-Уссурийского монастыря. В письме П. Ф. Лесгафту Иннокентий писал, что «избирает путь веры и надеется найти удовлетворение в религии».

Перед постригом Иннокентий вместе с иеромонахом Давидом уехали на Афон, чтобы познакомиться

с монашеской жизнью. Сибирякову понравилась духовная атмосфера острова, после паломнической поездки он полностью утвердился в своем желании. В 1896 году он принял постриг и окончательно уехал на Афон, но параллельно продолжал заниматься благотворительностью и жертвовать на устройство скитов и церквей, отдал свою дачу в деревне Райвола для устройства сиротского приюта для девочек.

Окончательно на Афоне Сибиряков поселился в 1898 году и стал схимонахом. Даже живя в скромном ските на Афоне, он продолжал жертвовать. С его попечением на Афоне построили Андреевский собор — самый крупный в Греции, 8 других церквей и несколько корпусов с братскими кельями. Но на Афоне Иннокентий Сибиряков прожил недолго: в 1901 году он заболел и умер от чахотки. Его похоронили на монастырском кладбище у одной из стен построенного им собора.

После революции память о сибирском купце-меченате потерялась, но в 2000-х годах после трудов исследователей о миллионере-монахе вновь вспомнили. Режиссер Игорь Яковлев снял документальный фильм «Помогите, я страшно богат!» об Иннокентии Сибирякове. В Санкт-Петербурге работает благотворительный фонд имени Иннокентия Сибирякова, который занимался сбором документов для Синодальной комиссии по канонизации святых Русской православной церкви. Последняя рассматривает вопрос о причислении Сибирякова к лику святых.





Следите за нами в социальных сетях



Всегда полезная
и нужная информация,
проверенная редакцией



Телеграм-канал
«Ваши личные
финансы»