



ваши личные

№12 (113)
ДЕКАБРЬ 2019

финансы

семейный журнал

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Я нарисовал несколько карикатур и пошел наугад искать редакцию газеты...

Борис Перцев

о том, как сделал
себе имя на шаржах,
а потом «заболел»
старинным Томском

С.16

ПОЛЕЗНО

Новогодний лайфхак: как провести длинные выходные нескучно и параллельно подзаработать // **С. 10**

ИНВЕСТСОВЕТ

На что ставим? — рекомендации от эксперта по инвестициям на 2020 год // **С. 28**

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

Издается с 2010 года.

Учредитель, издатель 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.

Руководитель проекта главный
редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Выпускающий редактор
Олеся БУТОЛИНА

Литературный редактор
Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайн-макет
Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА

Верстка Максим ВАГАНОВ

Редакция Екатерина КОНДРАШОВА,
Елена РЕУТОВА, Катерина МААС,
Марина СЕНИНГ, Павел ПАХОМОВ,
Константин ФРОЛОВ, Анна БЕЛОЗЕРОВА,
Юлия СОЛОВЕЙ, Екатерина ПОГУДИНА

Издается при поддержке
Некоммерческого партнерства
по развитию финансовой культуры
«Финансы Коммуникации Информация».

Отпечатано в типографии
АО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 25.12.2019.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 24.12.2019,
фактически — 20.00, 24.12.2019.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ

**Вкусная и невероятно
красивая —
классическая
новогодняя селедка
под шубой** **С. 34**

СОБЫТИЕ:

Сельский финансовый фестиваль
и конференция педагогов — репортажи
с важных мероприятий Регионального
центра финансовой грамотности **С. 3**

АКТУАЛЬНО:

С Новым... законом — обзор правовых
изменений 2020 года **С. 8**

ПОЛЕЗНО:

Каникулы повышенной активности —
на чем можно заработать во время
новогодних праздников **С. 10**

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

В цветочный омут с головой: как инженер
превратилась в декоратора, и какой доход
приносит ее креативный бизнес **С. 12**

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Борис Перцев о побеге из школы в бригаду
художников и о том, почему не любит сам
продавать свои картины **С. 16**

РЕАЛИТИ-ШОУ:

Инвестировать — это не страшно и интересно:
как закончился 2019 год для участников
«Битвы инвесторов» **С. 22**

СВОЙ БИЗНЕС:

Как вырастить хобби до бизнеса — мастерская
вязаного трикотажа «Свитерама» **С. 26**

ИНВЕСТСОВЕТ:

Опасный 2020-й — как вести себя инвесторам
в новом году, чтобы не потерять деньги **С. 28**

ИСТОРИЯ:

От главной денежной единицы страны к
коллекционным раритетам — эволюция
копеечных монет **С. 31**





ФОТО: НИКИТА ГРЕЙДИН

СОБЫТИЕ

Первый сельский финансовый фестиваль прошел в Томской области

МАСШТАБНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ СОСТОЯЛОСЬ **30 ноября в селе Мельниково Шегарского района.** В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ МЕСТНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ (РЦФГ) УСТРОИЛ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ НАСТОЯЩИЙ ПРАЗДНИК, ГДЕ ПОСЕТИТЕЛЬ ЛЮБОГО ВОЗРАСТА МОГ СОВМЕСТИТЬ ПРИЯТНОЕ С ПОЛЕЗНЫМ. ВСЕ МЕРОПРИЯТИЯ БЫЛИ БЕСПЛАТНЫ, И В НИХ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ БОЛЕЕ 200 ЧЕЛОВЕК.

В Мельниково на базе Шегарской школы № 2 состоялось официальное открытие фестиваля с участием местных властей и замначальника регионального департамента финансов Яны Сидонской. Выступающие отметили важность финансовой грамотности для населения, особенно на селе, где жители наиболее уязвимы для уловок мошенников, и поприветствовали открытие в Шегарском районе представительства РЦФГ.

«Мы очень рады принимать у себя первый в регионе сельский семейный фестиваль, посвященный финансовой грамотности. А тем более — стать районом, где открылось представительство РЦФГ, — сказал Анатолий Сы-

чев, замглавы Шегарского района по соцсфере. — Ведение личного бюджета — это тоже работа. И этому нужно учиться. Надеюсь, что РЦФГ даст возможность жителям села научиться грамотно распоряжаться деньгами, защищаться от мошенников, снижать риски при пользовании финуслугами и не только».

Для юных посетителей фестиваля работали сразу 10 тематических площадок — каждая для ребят определенного возраста. К примеру, дошкольники знакомились с миром финансов на просмотре мультдетектива «Азбука финансовой грамотности» с любимыми персонажами из «Смешариков». На другой площадке Кот Белобок рассказал ребятам

текст:
Олеся БУТОЛИНА



о видах финансовых потребностей и сыграл с ними в лото. В другом кабинете дошколята постигали азы финграммотности на художественных мастер-классах.

Ученики 1-4 классов после просмотра образовательных мультимедиа приняли участие в мини-квесте «Золотые караваны»: им нужно было пройти по станциям-странам, у каждой из которых своя национальная валюта. Ребята покупали условные товары и обменивали их на другие. Также они могли пользоваться «золотом» как универсальной валютой. В зоне ремесел ребята могли заработать игровые деньги, изготавливая товар своими руками. Так дети получали опыт взаимодействия с деньгами и учились различать их ценность в зависимости от номинала. В ходе интерактивной игры «Ограниченность и выбор» ученики начальной школы делали выбор исходя из своего бюджета. Для этого им предложили самостоятельно сплани-

ровать день рождения и уложиться в определенную сумму, постепенно вычеркивая из списка пожеланий менее значимые.

Более взрослым ребятам — учащимся 5-8 классов — предстояли и более взрослые испытания. На мастер-классе «Финансовые мошенники» они учились различать уловки злоумышленников, на квесте «Деньги работают» проходили игровые станции, на которых пытались заработать и пробовали себя в роли предпринимателя, инвестора или вкладчика. Старшеклассники изучали основы финансового планирования жизненных событий, играя в настольную игру. Эта тренинг-игра позволяет ученику отправиться в будущее — во время, где он выбирает профессию и получает зарплату, обзаводится семьей, организует досуг, контролирует здоровье — свое и домочадцев. Также для учащихся 9-11 классов прошла деловая игра «Рынок финансовых услуг»: начинающим инвесто-



рам нужно было так распорядиться своими финансами, чтобы завершить игру с прибылью.

В конце фестиваля заработанные на активностях баллы ребята могли потратить в «Магазине», обменяв оценки на призы. Те разлетались как горячие пирожки, особенно желанным подарком для многих стали термокружки с символикой мероприятия. Ребята с удовольствием показывали друг другу призы, а потом фотографировались с ними в специально оборудованных фотозонах.

Организаторы фестиваля подготовили отдельную программу для взрослых. Руководитель РЦФГ Елена Кузьмина провела лекцию «Цифровая финбезопасность, или как не потерять деньги в один клик». Представитель Роспотребнадзора рассказала о защите прав потребителей финуслуг, а эксперт ПФР — об управлении пенсионными накоплениями. Сотрудник ФНС разъяснила новшества в налоговом законодательстве,

эксперт-юрист РЦФГ ответила на вопросы о наследстве — это одна их самых востребованных тем у сельчан. Затем жители Мельниково могли в личном порядке задать вопросы экспертам. Отдельное мероприятие прошло и для педагогов, которые преподают основы финграмотности школьникам.

«Одной из ключевых задач работы РЦФГ является обеспечение доступности инфраструктуры финансового просвещения и развития защиты прав потребителей финуслуг на всей территории области. Задачей представительства в Шегарском районе будет организация работы по финансовому просвещению населения. Также важной задачей станет прием обращений граждан по личным финансам и защите прав потребителей финуслуг. Обращения будут транслироваться в РЦФГ, и мы по принципу одного окна будем обеспечивать их обработку», — прокомментировала руководитель РЦФГ Елена Кузьмина.

Конференция проходила при поддержке Минфина России, на нее приехали координаторы программ повышения финграмотности из шести пилотных субъектов РФ (Калининградская область, Архангельская область, Волгоградская область, Краснодарский край, Ставропольский край, Алтайский край). В ходе конференции участники рассмотрели стратегические задачи на 2020 год, обозначенные Минпросвещения и Минфином в рамках реализации Национальной стратегии повышения финансовой грамотности населения РФ.

В каждом субъекте РФ сложилась своя модель реализации системы финансового просвещения, в каждом есть и свои вызовы. Так, в Краснодарском крае численность населения достигла уже 6 миллионов человек и ежегодно увеличивается, школы региона насчитывают по 20 первых классов. Для краснодарцев актуальна задача обеспечения всех учащихся учебно-методическими пособиями по финграмотности. В Ставропольском крае активно развито волонтерское движение по финграмотности среди студентов, отряд волонтеров выезжает в сельскую местность и проводит обучающие мероприятия для взрослых и детей. Волонтерское движение активно развивается и в Алтайском крае, но тут волонтерами работают школьники, их численность превышает 500 человек. В Калининграде сегодня основной упор сделан на подготовку педагогов, там считают необходимым провести профессиональное обучение финансовой грамотности 50 % всех педагогов области. В Архангельске развивают «цифровое кольцо» для обеспечения эффективных коммуникаций в системе финансового просвещения региона.



СОБЫТИЕ

ФОТО: НИКИТА ГРЕЙДИН

Вместе эффективнее: внедрение финграмотности в образование обсудили на конференции в Томске

В ДЕКАБРЕ В ТОМСКЕ РУКОВОДИТЕЛИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СИСТЕМ ОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНА СОБРАЛИСЬ НА V МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ **«Эффективные практики внедрения финансовой грамотности в образовательный процесс».**

Итоги работы в нашем регионе и перспективные задачи на будущее представил замгубернатора Томской области Александр Феденёв: «Повышение финансовой грамотности — это не только государственная задача, но и сформированная потребность в этих знаниях у самих граждан. Дети — очень честная аудитория, если им не интересно, это видно сразу, но финансовая грамотность их действительно интересует. Если вспомнить шутку, что уроки делают всей семьей, то получается, что дети, из-

учая финграмотность в школе, вовлекают и своих родителей в этот процесс. В ходе проекта Минфина и реализации нацстратегии в Томской области мы сформировали серьезный кадровый потенциал — обучено 966 педагогов, 820 студентов ТГПУ, 200 финконсультантов. Создано серьезное методическое обеспечение — почти каждый обучающийся получил учебник и рабочую тетрадь, а также принес домой пособие для родителей».

По словам замгубернатора, возникает стратеги-

ческий вопрос: как эффективно использовать созданные ресурсы и наращивать потенциал в системе повышения финансовой грамотности населения Томской области? Над этим вопросом на конференции работали управленцы от образования Томской области и муниципалитетов, директора школ совместно с межрегиональной группой экспертов Минфина. Гости высоко оценили передовой опыт работы нашего региона, обозначив его как вдохновляющий все субъекты на развитие.

7 причин полюбить электронную отчетность

С 2020 ГОДА ЮРЛИЦА И ИП, ГДЕ ЧИСЛЯТСЯ БОЛЕЕ 10 СОТРУДНИКОВ, ДОЛЖНЫ СДАВАТЬ ФОРМЫ 2-НДФЛ И 6-НДФЛ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ. А **организации, которые ведут бухгалтер, обязаны представлять в ФНС годовую бухгалтерскую отчетность также только в электронном виде.** КАКИЕ ПЛЮСЫ ПОЛУЧАЕТ БИЗНЕС ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ЭЛЕКТРОННУЮ ОТЧЕТНОСТЬ, РАЗБЕРЕМ НА ПРИМЕРЕ СИСТЕМЫ «КОНТУР.ЭКСТЕРН».



Система электронной отчетности помогает бизнесу выполнить свои обязанности перед государством проще и быстрее — чтобы сдать отчеты, не надо посещать отделения госорганов, все происходит через интернет. Доставку отчетности до контролирующего органа выполняет оператор электронного документооборота. Момент отправки фиксируется в системе отчетности, если у инспекции возникают претензии ко времени сдачи декларации, оператор электронного документооборота может предоставить подтверждение о том, когда именно был отправлен отчет.

❓ Что дает интернет-отчетность

1 Правильные формы

В «Экстерне» всегда актуальные формы отчетности. Когда законодательство меняется, формы обновляются в системе автоматически.

2 Проверку на ошибки

«Экстерн» проверяет на ошибки как заполненные в системе отчеты, так и выгруженные из сторонней программы.

3 Помощь при заполнении

Заполнить отчет помогают подсказки, а также ссылки на нормативные документы — «Экстерн» интегрирован со справочно-правовой системой. Кроме того, «Экстерн» сам рассчитывает значения в отчетах, используя нужные формулы и введенные данные. Если есть вопросы, круглосуточно на связи эксперты горячей линии.

4 Архив отчетности

Для абонентов «Экстерна» есть сервис «Контур.Архив» — он скачивает на компьютер абонента копии всех документов из отчетности в ФНС и в Росстат. Благодаря этому от-

четы, квитанции, извещения и уведомления доступны вам в любой момент — без интернета и сертификата электронной подписи.

5 Важные уведомления

Вы можете настроить получение СМС или уведомлений на e-mail о поступивших требованиях от ФНС и статусе отчетов, а значит, не пропустите важную информацию, даже если находитесь не за компьютером.

6 Модуль для отправки отчетов из 1С

Абоненты «Экстерна» могут установить специальный модуль и отправлять отчеты из привычной учетной системы через «Контур.Экстерн».

7 Специальные возможности для бухгалтеров, которые ведут несколько компаний

● Онлайн-таблица отчетности, где на одном экране отражаются статусы и сроки сдачи отчетов и внесения платежей по всем организациям.

● Таблица требований, которая показывает все поступающие от ФНС требования, а также фиксирует отправку квитанций о приеме и ответов на требования.

● «Кабинет клиента» — сервис в «Экстерне» для бухгалтера и его фирм на обслуживании. Сервис позволяет общаться и передавать документы в чате, экономя время. При этом фирмы-клиенты могут сами посмотреть статусы отчетов и скачать нужные документы.

● Автоматическая сверка с бюджетом по всем организациям. Раз в неделю «Экстерн» сам отправляет запрос в ФНС и показывает информацию по налогам, пеням, штрафам в таблице, а также представляет выписки операций за нужный период в удобном табличном формате.

ДЕТАЛИ



Формирование и отправка отчетности через интернет во все контролирующие органы

- ФНС
- ПФР
- ФСС
- Росстат
- Росприроднадзор

С ЧЕГО НАЧАТЬ

Остались вопросы об электронной отчетности?

Позвоните по телефону 8 (3822) 31-00-41,

назовите **промокод 2020** и получите **скидку 20 %** на подключение системы интернет-отчетности «Контур.Экстерн», а также узнайте более подробные условия акции. Сроки проведения акции: с 20 декабря 2019 г. по 20 марта 2020 г.



текст:
Елена
РЕУТОВА

АКТУАЛЬНО

Поддержка семей, борьба за трезвость и усложнение экзаменов на права

Какие изменения в законодательстве ждут нас в новом году

ПО ТРАДИЦИИ ИМЕННО **с 1 января вступают в силу многие законы.** НЕКОТОРЫЕ НОВШЕСТВА 2020 ГОДА СДЕЛАЮТ НАШУ ЖИЗНЬ ЛУЧШЕ, ДРУГИЕ — ПОРАДУЮТ НЕ ВСЕХ. НО КТО ГОТОВ К ПЕРЕМЕНАМ, ТОТ ВООРУЖЕН.



МРОТ, расти!

С января минимальный размер оплаты труда станет немного больше. К сожалению, это не 25 тысяч рублей, которые предлагали некоторые депутаты. По мнению авторов законопроекта, в котором фигурировала эта сумма, она соответствовала бы реальному уровню расходов граждан как на социальные нужды, так и на минимальный набор продуктов продовольственной корзины. Но чуда не произошло. По причине отсутствия финансирования проект отклонен.

Тем не менее размер МРОТ вырастет на 850 рублей и составит 12 130 рублей. В законодательстве есть оговорка, что субъекты могут самостоятельно устанавливать региональный минимальный размер оплаты труда, но он должен быть выше федерального.



Пенсионерам на заметку

Приятная новость для неработающих пенсионеров. По сообщению Министерства труда, с 1 января 2020 года страховые пенсии повысят на

6,6 %. Таким образом, индексация должна превысить ожидаемый уровень инфляции (3,8 %). А с 1 апреля будут повышены (предварительно на 7 %) социальные пенсии и другие выплаты в рамках государственного пенсионного обеспечения.

Еще одно изменение коснется тех неработающих пенсионеров, чей размер пенсии не дотягивает до прожиточного минимума (в Томской области в 2020 году для пенсионеров он составит 9 546 рублей — на 751 рубль больше, чем в 2019 году). С января 2020-го вместо федеральной социальной до-

платы к пенсии томским пенсионерам будет назначаться региональная. Размер доплаты для каждого будет определяться индивидуально. У кого-то надбавка составит две-три тысячи, а у кого-то — сто рублей. Сумма доплаты зависит от того, сколько не хватает, чтобы довести размер пенсии до прожиточного минимума. За назначением доплаты нужно обращаться в органы соцзащиты населения.



Семьям с детьми — поддержка

Долгие годы у родителей вызывал негодование размер пособия женщинам, находящимся в отпуске по уходу за ребенком в возрасте от 1,5 до 3 лет. Оно составляло 50 рублей в месяц. Много говорилось о том, что разумнее сделать помощь адресной, но в большем размере. С нового года ситуация наконец-то поменяется: вступит в силу законопроект, устанавливающий дополнительные выплаты женщинам, находящимся в отпуске по уходу за первым или вторым ребенком 1,5 - 3 лет. Семьи, в которых родился первый или второй ребенок после 1 января 2020 года, смогут получать новые ежемесячные пособия, пока ребенку не исполнится три года. Размер выплат будет равен прожиточному минимуму на несовершеннолетнего в конкретном регионе (в Томской области — 12 177 рублей).

Важное условие: доход на каждого человека в семье не должен превышать двукратный прожиточный минимум, действующий в субъекте. В Томской области для получения пособия среднедушевой доход семьи не должен быть больше 24 874 рублей.

За пособием на первого ребенка нужно будет обращаться в орган соцзащиты, на второго ребенка — в Пенсионный фонд. Право на выплату требуется подтверждать ежегодно — приносить новые справки о доходах, когда ребенку исполнится один или два года. Сейчас подобные пособия родители получают до исполнения ребенку полутора лет. И только в том случае, если среднедушевой доход не превышает полтора прожиточного минимума в регионе.



За трезвость

Любителям крепких алкогольных напитков, похоже, придется пересмотреть свой бюджет. С 1 января ожидается повышение цен на спир-

тосодержащую продукцию крепостью свыше 28 градусов (на момент написания материала окончательный вариант документа еще не был подписан). Ожидается, что вырастут цены не только на сами крепкие напитки, но и на те, что сделаны на их основе — настойки, ликеры и т. д.

Согласно приложению к проекту документа минимальные цены на водку, ликеро-водочную и другую алкогольную продукцию устанавливаются в размере 230 рублей за 0,5 литра. На бренди и другой алкоголь, произведенный из винного, виноградного, плодового, коньячного, кальвадосного, вискового дистиллятов (за исключением коньяка) — 315 рублей за такой же объем готовой продукции. Коньяк будет стоить минимум 433 рубля за пол-литровую бутылку.



Зарубежная посылка?

С 1 января 2020 года вступают в силу новые правила ввоза товаров для личного пользования, доставляемых перевозчиком на таможенную территорию Евразийского экономического союза. Что же изменится? В 2019 году покупатель из России мог получить товары из иностранного интернет-магазина без уплаты пошлины на сумму до €500 и весом не более 31 кг в календарный месяц. Если сумма или вес были больше, необходимо было заплатить пошлину в 30 % от суммы превышения и €4 за каждый килограмм сверх лимита. Кроме этого, за превышение лимита полагался также таможенный сбор — 250 руб.

С 1 января 2020 года российские покупатели смогут без уплаты пошлины получить товары из иностранного интернет-магазина на сумму до €200 и весом не более 31 кг за каждую посылку. При выходе за этот порог придется заплатить 15 % от суммы превышения и €2 за каждый килограмм сверх лимита. То есть если вы всегда будете заказывать из-за рубежа товары стоимостью меньше 200 евро, а вес каждой посылки не будет превышать 31 кг, пошлину вы не будете платить совсем, независимо от количества посылок в месяц.



Без права на ошибку

В последние годы ужесточаются требования к кандидатам на получение водительского удостоверения.

В ГИБДД озвучили дату очередного ужесточения правил экзаменации курсантов автошкол — 1 октября 2020 года. Усложнится процедура теоретической части испытаний. Раньше для успешной сдачи экзамена нужно было ответить на 20 теоретических вопросов, допустив не более двух ошибок. В 2019 году за каждую ошибку экзаменуемый получал пять дополнительных вопросов. Теперь ошибки будут оцениваться по степени риска, который они могут повлечь при реальном вождении на дороге.

Поправки могут в будущем исключить из билетов вопросы, касающиеся, например, увеличения расхода топлива при разгоне на первой передаче: такие нюансы не влияют на безопасность вождения. При этом будет ужесточена оценка вопросов, касающихся правил ПДД, нарушение которых может привести к роковым последствиям на дороге. Речь идет о правилах проезда перекрестков, выполнения обгона и др. Ожидается, что даже одна ошибка в ответе на такой вопрос будет означать провал экзамена и отправку на пересдачу. Для менее «опасных» вопросов может сохраниться текущая система более мягкой оценки. Так что если вы планировали получить права, но откладывали, стоит поторопиться.



Компенсации добросовестным приобретателям жилья

С января вступит в силу закон, который усовершенствует нормы о компенсации лишившимся жилья добросовестным приобретателям, не знавшим о «криминальном» прошлом купленной недвижимости. Компенсация будет выплачиваться из бюджета в размере суммы реального ущерба либо исходя из кадастровой стоимости истребованной недвижимости (по выбору правообладателя). Требовать компенсации правообладатель сможет в судебном порядке, если в течение полугода ему не был возмещен ущерб причинителем вреда.

Граждане, которые ранее уже лишлись жилого помещения, смогут обратиться в суд с требованием о выплате компенсации в течение трех лет после вступления в силу новых норм. Новый закон позволит им восстановить справедливость и защитить свои права на жилище.

ПОЛЕЗНО

10 вариантов подработки на новогодние праздники

Как обеспечить себе дополнительный доход, пока все отдыхают

текст: Катерина МААС

НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ ТРАДИЦИОННО ПРЕДСТАВЛЯЮТСЯ НАМ **многодневным оазисом бесцельного лежания на диване**. НО ЕСЛИ ВЫ НЕ ГОТОВЫ ТАК ПРОВОДИТЬ ЗИМНИЕ КАНИКУЛЫ, МЫ НАШЛИ ДЛЯ ВАС ДЕСЯТЬ ЗАНЯТИЙ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ПОЛУЧИТЬ НОВЫЕ УМЕНИЯ И ПОПОЛНИТЬ КОШЕЛЕК.

Участие в новогодних маркетах

Вариант для людей с золотыми руками. Если вы шьете, вышиваете, рисуете, изготавливаете поделки из любых материалов, плетете из бисера или умеете делать что-то неординарное, вам прямая дорога на рождественские и новогодние ярмарки, которые начинаются примерно за две недели до Нового года и продолжаются,

как правило, все каникулы. Если нет времени лично сидеть за стойкой, попросите знакомых владельцев небольших бизнесов — цветочных лавок, сувенирных магазинов и языковых школ. Возможно, они не откажутся разместить ваши изделия — по дружбе или за небольшую арендную плату. Также можно выложить фотографии изделий на своих страницах в социальных сетях — они перед празд-

никами заполнены постами о товарах и услугах.

Олеся, делает календари с семейными фотографиями:

«К этой подработке я пришла случайно: я неплохо работаю в разных программах вроде Photoshop, и знакомая попросила оформить перекидной календарь с фотографиями ее семьи. Расплатилась подарочным сертификатом в магазин косметики. Потом сработало сарафанное радио: кто-то увидел у нее на стене этот календарь, узнал обо мне, спросил о цене. Так и вышло, что к каждому Новому году я делаю 10-15 макетов календарей. Сперва просто отдавала заказчикам, сейчас закладываю в стоимость услуги печати и сама работаю с типографией. Рекламу нигде не даю, ко мне приходят по знакомству, и для меня это просто приятный способ перед Новым годом не только получить немного денег, но и подарить людям праздник. За свою работу беру 500 рублей в час».

Дед Мороз, Снегурочка и другие персонажи

Если вы считаете, что в вас пропадает актерский талант, на новогодних праздниках смело открывайте агентство, оказывающее развлекательные услуги. Многочисленные утренники, нехватка пап, желающих сыграть роль Деда Мороза в детском саду, и родительский цейтнот помогут вам найти клиентуру и заработать. А если есть знакомые, владеющие детскими игровыми в торговых центрах, вы и на каникулах не останетесь без дела. Выбирайте персонажа, пишите сценарий и выходите на сцену!

Татьяна, непрофессиональная Снегурочка:

«К работе Снегурочкой пришла, когда дочь пошла в детский сад. Я состою в родительском комитете, занимаюсь организацией праздников и часто беру на себя не только менеджерские функции, но и актерскую игру. Роль Снегурочки почему-то люблю больше всего,

хотя именно ее играть тяжелее с каждым годом: дети становятся старше, более критично относятся к выступлениям. Но дочери нравятся. А зарабатывать на этом начала случайно, когда кто-то из знакомых родителей попросил прийти к ним домой в образе. Теперь каждые праздники у меня стабильно до 10 заказов. В роли Деда Мороза выступает мой знакомый из любительского театра, за час берем от 500 до 1 000 рублей — в зависимости от количества детей и насыщенности программы».

Сдача жилья и вещей в аренду

Есть дача, но нет желания проводить там праздники? Сдайте ее в аренду — на одну ночь или на несколько суток, а может, даже на все каникулы. Социальные сети перед новогодними праздниками заполнены постами о поиске тихого уютного места для встречи нового года с детьми. А если вы готовы рисковать, всегда можно найти компанию молодых людей, желающих провести время на природе. Так же можно поступить и с квартирой. Главное — четко поставить условия аренды и договориться с соседями, если они есть, о том, что в новогоднюю ночь в вашем жилье временно поселится кто-то другой.

Новогодние каникулы — отличное время, чтобы заставить купленные когда-то вещи поработать на вас. Снегоход стоит в гараже, лыжи пылятся на балконе, а про коньки вы не вспоминали уже несколько лет? Сдайте все это в аренду! Ведь многие люди не хотят приобретать инвентарь ради одного-двух выходов, а пункты проката в праздники работают на износ. К тому же многим приятнее взять вещь в аренду, зная, что до них ею пользовался всего один человек. То же самое касается, кстати, и вашей дрели — вдруг кому-то придет в голову идея на каникулах заняться мелким домашним ремонтом. В общем, проведите инвентаризацию и оцените свои активы. Возможно, у вас появится много новых идей.

Тайный покупатель

Это вариант подработки, актуальный в любое время года. Но новогодние праздники — лучшая пора, чтобы попробовать себя в этом деле, если оно для вас новинка. Все очень просто: вы оставляете свои данные менеджеру, вам присылают задание, вы идете в торговую точку или заведение, делаете заказ или выбираете товар, а потом тщательно фиксируете все этапы в специальной форме.

Мария, подрабатывает тайным покупателем:

«Я узнала о работе тайного покупателя в 2015 году, когда представительница одной сети кофеен связалась со мной через сервис отзывов «Фламп» и предложила поработать таким образом. Правда, платили тогда не живыми деньгами, а баллами на скидочную карту сети. Это было легко и приятно, мне в целом понравилось. Поэтому после увольнения в 2019 году я вернулась к подработке тайной покупательницей. Вакансию в этот раз нашла на портале HeadHunter, погуглила компанию, прочитала отзывы и отправила резюме. Через неделю со мной связались, и я уже успела провести две проверки в одной сети магазинов непродовольственных товаров. Одна проверка стоит 325 рублей».

Барбек

Малоизвестная среди посетителей баров в России, но очень важная профессия. Это человек, который готовит необходимые бармену ингредиенты, следит за чистотой инвентаря, а в более широком смысле — и за удобством посетителей (если речь идет о заведении с крафтовым пивом, где не нужно смешивать напитки, но требуется быстро принести заказы и убрать грязную посуду). Это неплохой старт карьеры, если вы хотите сменить профессию и присматриваетесь к посту бармена. А с точки зрения подработки это хороший вариант для тех, кто хочет одновременно остаться в центре событий и заработать немного денег.

Уборка квартир и офисов

Вариант для тех, кто не боится запачкаться. Черда корпоративов, новогодних вечеринок и встреч оставляет после себя горы мусора, который нужно быстро убрать, чтобы подготовить помещение к следующим гостям. И обязательно устраиваться в агентство. Возможно, у вас есть знакомые, владеющие каким-нибудь бизнесом, связанным с обслуживанием гостей. И в новогодние праздники им как никогда нужна ваша помощь. За вознаграждение, разумеется.

Мелкий ремонт

Если вы умеете всё и понемногу, вам подойдет подработка, связанная с оказанием мелких ремонтных услуг. Подкрутить кран, повесить гар-

дину, просверлить отверстие под рамку с фотографией — работа всегда найдется. Этот вариант, конечно, подходит не только для новогодних каникул. Но если вы не хотите лежать все выходные на диване, то можно попробовать себя в роли приходящего помощника для людей, которые сами по разным причинам не могут выполнить мелкий домашний ремонт.

Алексей, оказывает услуги ремонта на дому:

«Люблю делать что-то руками, люблю водить машину, поэтому на досуге подрабатываю то таксистом, то хожу по квартирам делать мелкий ремонт. Мои услуги рекламирую только в своем районе: делаю листовки и развешиваю на досках объявлений. Это удобно: можно пойти пешком и не тратиться на бензин. Бум заказов всегда приходится на пред- и послепраздничные дни. Так что на новогодних каникулах сидеть без дела точно не буду. Цену назначаю, если честно, как придется. Иногда, если работа продолжительная, беру за час 300 рублей, иногда просто за услугу от 500 до 1 000 рублей».

Уборка снега

Тема, актуальная для Томска каждую зиму. Если вам надоело утопать по колено в снегу, выходя из дома или проходя мимо магазина, самое время зайти в управляющую компанию или офис и предложить свои услуги по уборке снега. Как правило, дворников всегда не хватает, а работать на одной точке нужно не больше двух раз в день. Неплохой вариант подработки рядом с домом. Бонус — свежий воздух и хорошая физическая форма после долгих праздников.

Фотосессии с домашними животными

Если ваш питомец — дрессированное породистое животное, на новогодних каникулах можно устроить серию платных фотосессий. Конечно, сперва нужно убедиться, что место, количество и продолжительность съемок комфортны для вашего друга. Затем надо сделать рекламные снимки, чтобы привлечь аудиторию. Наконец, самое главное — размещение рекламных постов. Если вы готовы работать с детьми, смело ищите в социальных сетях группы для родителей. Зимние каникулы — напряженное время, когда все думают, чем бы развлечь детей.



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОИНИ

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

Красивый бизнес: сколько зарабатывает декоратор

ФОТОЗОНЫ С ЕЛКОЙ И КАМИНОМ, КОМПОЗИЦИИ ИЗ ЕЛОВЫХ ВЕТОК НА СТОЛИКАХ В КАФЕ — НОВОГОДНЮЮ КРАСОТУ В ПОМЕЩЕНИЯХ ДЕЛАЮТ ДЕКОРАТОРЫ. МЫ РЕШИЛИ УЗНАТЬ, **как работают те, кто создает праздничное настроение.** ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ТВОРЧЕСКОГО БИЗНЕСА ЖУРНАЛУ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» РАССКАЗАЛА РУКОВОДИТЕЛЬ СТУДИИ ДЕКОРА «МЯТА» МАРИНА БОРИС.

интервью:

Марина
СЕНИНГ

Начало

— Нашей студии декора «Мята» три года. Основали мы ее вместе с Александрой Шулятевой. По образованию я инженер, закончила ТПУ. Но курсе на третьем поняла, что работать инженером я не хочу. Как и многие студенты, я нашла подработку — была продавцом в цветочном ларьке на Дзержинке. И поняла, что цветы — это именно то, чем я хотела бы заниматься. Стала смотреть, что делают люди в интернете. Захотелось попробовать что-то новое, интересное. Но делать это в обычном ларьке сложно. Буквально сразу поняла, что нужно учиться. Первая моя учеба была в Новосибирске — я прошла стандартный десятидневный курс. Пока доучивалась в университете, закончила еще несколько курсов.

Я получила диплом политеха и решила искать другую работу — ушла в «Азалию». Проработала там несколько лет и ушла в «Строманту», потом — в «Розы от Морозовой». В каждом салоне я работала по два-три года, постепенно приобретая новые навыки. Понимала, что хочется большего, чем просто продавать цветы в хорошем салоне. Параллельно я украшала дома, оформляла друзьям свадьбы, делала какие-то бесплатные проекты, потому что нужна была практика. Много понимаешь только в процессе.

Одно из самых больших разочарований в жизни случилось, когда я работала над оформлением свадьбы друга. Мы придумали, как нам казалось, прикольное оформление, которое нужно было крепить к стене на кнопки. Но когда пришли в зал, нам сказа-



← **Марина Борис** — профессиональный флорист, имеет диплом престижной Рижской школы флористики.

ное — я занимаюсь больше технической частью проекта, а Александра — декоративной. Задумки, идеи мы обсуждаем вместе. Прочет декора, изготовление крепежей — на мне. Александра подбирает цветы, текстиль.

Клиенты

— Мы беремся не за все подряд. Сразу для себя определили, что не будем заниматься детскими праздниками и выписками из роддома. Одна из причин — я не очень люблю детей, и мне сложно понять, что им нужно. Вторая причина — необходимость уделять очень много внимания безопасности. Если учитывать все нюансы, то стоимость подготовительной работы выйдет очень большая, люди не готовы платить такие деньги. А делать по принципу «и так сойдет» не хочется.

Мы оформляем свадьбы, фотостудии, частные дома, работаем с корпоративными клиентами. Один из наших постоянных клиентов — «Газпром», сейчас мы будем им оформлять новогодний корпоратив. В первый год мы брались за все подряд. После трех лет работы студии уже выбираем заказчиков и направления. И если нам не очень нравятся предложения, мы отказываемся от них.

Расходы и прибыль

— Как выглядят ежемесячные расходы нашей студии? Около 30 тысяч мы отдаем за аренду — у нас три помещения: склад, мастерская и офис. 20 тысяч платим девушке, которая ведет наш инстаграм. Она живет в Питере и работает с нами удаленно. В зависимости от сезона покупаем цветы, ткани, доски для фотозон и столярной мастерской. Примерно 15-20 % от дохода выделяем на развитие бизнеса, в последнее время эти деньги шли на покупку оборудования в столярный цех. У меня есть личная машина, а у студии есть прицеп. Это сильно упрощает логистику.

Конечно, это сезонная работа. Самую большую прибыль мы получаем летом — в период свадеб — и под Новый год. Месячный доход летом и, например, весной может отличаться в три раза. В год мы получаем 600-800 тысяч чистой прибыли. А годовой оборот нашего бизнеса — 1,5-2 миллиона. Мы с Александрой зарабатываем примерно по

СОВЕТ БЕРЕЖЛИВОСТИ

— Нанимайте профессионального декоратора. Можно на оформление свадьбы потратить сто тысяч, а она будет выглядеть на тридцать, а можно потратить тридцать, а свадьба будет выглядеть на сто.

Хорошего декоратора можно узнать по портфолио, он должен показать вам работы из заведений вашего города, а не картинки с Pinterest. Хороший декоратор всегда расскажет о плюсах и минусах площадки, посоветует, на что стоит обратить внимание в декоре.

Хороший декоратор подскажет, на что лучше потратить деньги. Например, если у вас небольшой бюджет, то лучше не делать особенное оформление стульев для гостей, а сэкономленные на этом деньги пустить на оформление стола жениха и невесты.

Бизнес-плана у нас не было, особых вложений — тоже. Мы просто рассказали друзьям и знакомым организаторам свадеб, что решили заняться декором.

ли: никаких кнопок. И пришлось изобретать велосипед. Сейчас я понимаю, что полученный результат был позором всей моей жизни.

Бизнес

— Периодически я задумывалась о том, чтобы открыть что-то свое. Через какое-то время поняла, что достигла потолка и надо менять либо направление, либо город, либо начинать бизнес. Я устала от людей, и мне нужно было отдохнуть. Ушла в отпуск и окончательно решила, что не хочу возвращаться. Я предложила Александре открыть свое дело. Она тогда была в декретном отпуске и согласилась. С Сашей мы работали вместе в цветочном салоне, хорошо понимали друг друга, у нас были схожие взгляды. И мы обе на тот момент разочаровались в своей работе.

Бизнес-плана у нас не было, особых вложений — тоже. Мы просто рассказали друзьям и знакомым организаторам свадеб, что решили заняться декором. Это было в мае, а уже в июне к нам обратилась организатор со свадьбой. Там был сложный заказчик, многие декораторы не хотели его брать. Мы решили: нам терять нечего. Первая свадьба стоила 100-120 тысяч рублей. Заработали мы на ней немного, но хорошо распределили средства: купили цветы, изготовили декор. После этой свадьбы люди поняли, что нам можно доверять, и пошли заказы. За первые три месяца мы оформили около 20 мероприятий.

Какого-то строгого распределения обязанностей у нас с Александрой нет. Общение с клиентами мы делим пополам. Единствен-

ПЛАНЫ

— Мы планируем развивать работу на регионы. В этом году уже делали оформления в Кемерове, Новосибирске, Ленинске-Кузнецком. Думаем купить для бизнеса еще одну машину.



КОЛЛЕКТИВ

— У нас нет постоянных сотрудников, со всеми мы работаем по договору. Оплата либо почасовая, либо за объем работы. Столярам мы платим за объем работы, помощникам на площадках — 150-350 рублей в час, в зависимости от сложности.

Часто нанимаем студентов. Летом, в сезон свадеб, девочки, которые были на несложной работе из разряда подай-принеси, получали 15-20 тысяч рублей в месяц. У мальчишек выходило больше — до 30 тысяч. При этом они не работали с утра до вечера, а были заняты только несколько часов в день.

50 тысяч в месяц. У меня оформлено ИП, я плачу налоги по упрощенной схеме — 6 % с дохода. И все равно налоги — существенная часть расходов. Я плачу их каждый квартал, в этом году на налоги ушло 120 тысяч рублей.

Если говорить о личных расходах, то ежемесячно 10 000 рублей у меня уходит на аренду квартиры, 3 000 — на связь (телефон и интернет), 5 000 — на бензин и мойку машины. У меня есть две кошки и собака, они на профкорме, поэтому на них каждый месяц я трачу довольно крупную сумму — около 10 000 рублей.

Я хочу купить квартиру, потихоньку откладываю на нее — каждый месяц разную сумму, в зависимости от того, сколько заработала. Но обычно удается отложить 15-20 тысяч рублей. Остальное уходит на продукты, одежду, путешествия. Много денег трачу на кофе — каждый день покупаю как минимум один стакан.

Столярный цех

— У нас есть своя столярная мастерская, которую мы открыли недавно. Началось все с того, что нам самим нужен был какой-то декор для фотозон. Мы нигде его не могли купить, проще было сделать. А найти хорошего столяра сложно. У меня есть знакомый (он тогда жил в Кемеровской области), которому мы заказывали все, что нам было нужно, а потом привозили из Кемерова. В прошлом году уговорили его переехать в Томск и взяли ему двух подмастерьев.

Сейчас все необходимое делаем сами. Иногда выполняем какие-то мелкие заказы — садовую мебель, ширмы, столы. Порой к нам приходят и говорят: «Видели у вас дачную

мебель — очень круто, сделайте нам в таком же стиле кухонный гарнитур. Но мы пока не можем. Я привожу такое сравнение: наша столярная мастерская как ребенок, который ползал и только встает на ножки, даже еще не научился ходить. Вот и мы учимся, оплачиваем мастер-классы, онлайн-курсы для нашего столяра.

Древесину мы закупаем в основном в Томске, Кемерове и других сибирских городах. Это кедр, сосна, лиственница. Недавно заказали дуб из Питера — просто чтобы ребята попробовали с ним работать, ведь одно дело, когда ты теорию знаешь, и другое — практика.

Поставки

— Цветы мы заказываем из Голландии. Они дороже, чем томские, но лучше. Например, пионовидные розы стоят от 100 до 500 рублей за штуку. Количество заказываемых цветов зависит от задач оформления — от нескольких пачек до больших коробок весом до 50 кг, которых в поставке может быть штук десять. В оформлении мы используем не только живые цветы, но и декоративные. В зависимости от бюджета заказчика соотношение живых и декоративных цветов может меняться, но мы стараемся, чтобы не меньше 30 % было именно живых цветов. Декоративные цветы заказываем в Китае или покупаем через какие-нибудь пабрики.

После мероприятия живые цветы мы оставляем заказчиком. Если он не забирает их — выбрасываем. Использовать их еще раз нельзя, даже если они хорошо выглядят — это будет нечестно по отношению к клиентам.



Декор в аренду

— Мы сдаем декор в аренду — первичную и вторичную. Первичная аренда означает, что вещь только что изготовлена, она новая. Вторичная — это то, что уже было использовано. Первый вариант дороже. Стоимость последующей аренды может быть в 3-5 раз меньше, чем первичной. Цена вторичной аренды зависит от того, сколько раз можно использовать декор до того, как он потеряет свой внешний вид.

Стоимость аренды мы рассчитываем всегда индивидуально. Она зависит от износа декора, от того, нужно ли будет с ним что-то делать после аренды: стирать, мыть или подкрашивать. Часто то, что покупается на свадьбы, потом не нужно молодоженам. Например, скатерти. Мы можем сдать их в аренду, но не больше трех-четырёх раз: как их потом ни стирай, как ни обрабатывай в химчистке, они все равно будут несвежие.

Новогодний декор

— Для новогоднего декора мы заказываем ветви голландской ели. Она дороже томской — одна ветвь примерно такого же объема, как продают бабушки на рынке, стоит у нас 500 рублей. Но зато она не желтеет и не осыпается. Композиции из голландской ели стоят в помещении по два месяца, сохраняя свой вид и источая аромат хвои. Некоторые рестораны, которым мы в прошлом году делали оформление, аккуратно сложили наши композиции, весь год их бережно где-то хранили, а теперь достали и снова поставили. И они выглядят хорошо, не осыпаются. О том, что ветка засохла, можно догадаться, только если потрогать ее.

Часто фотостудии просят у нас новогоднее оформление в аренду на декабрь. Но мы

так не делаем: через месяц это все будет выглядеть уже не так хорошо, запылится, выгорит на солнце. Нам не хочется в дальнейшем предлагать клиентам то, что имеет непотребный товарный вид. А сдавать в аренду по цене, которая покроет все наши расходы, некорректно по отношению к заказчикам.

Курсы

— Я постоянно занимаюсь самообразованием. Недавно посчитала, что за четыре последних года на всякие курсы я потратила около 600 тысяч рублей. Моя гордость — это международный диплом Рижской школы флористики, который я получила в 2016 году. Он дает право работы за границей и очень ценится среди людей, которые разбираются в декоре и флористике.

Учиться в Рижской школе флористики было сложно. Вступительных экзаменов не было, но после каждой сессии их было десять. За каждый экзамен ты получаешь баллы. Итоговый экзамен — пять работ. В этой школе можно было отучиться, но не получить диплом: если ты не наберешь определенное количество баллов, тебе просто дадут сертификат, что ты прослушала определенные курсы. Сама вести курсы пока не хочу. Может быть, лет через десять я для этого созрею. Но пока — нет.

В год получаем 600-800 тысяч чистой прибыли. А годовой оборот нашего бизнеса — 1,5-2 миллиона. Мы с Александрой зарабатываем примерно по 50 тысяч в месяц.

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Если правильно *поймешь жизнь* СТИМУЛЫ ПОЯВЯТСЯ

**Самый популярный художник
Томска о том, как сделать себе
имя и не набить всем оскомину**

ХУДОЖНИКА, КАК ИЗВЕСТНО, ОБИДЕТЬ МОЖЕТ ВСЯКИЙ. А ВОТ **Борис Перцев**, НЕСМОТРИ НА ОСТРУЮ ФАМИЛИЮ И ПРОШЛОЕ КАРИКАТУРИСТА, ЗА СВОЮ ЖИЗНЬ НЕ ОГОРЧИЛ, КАЖЕТСЯ, НИКОГО, ХОТЯ ДЕНЬГАМИ И ДОСТАТКОМ СУДЬБА ЕГО НЕ БАЛОВАЛА. НА РЕДКОСТЬ ДОБРодУШНЫЙ ЧЕЛОВЕК И БОЛЬШОЙ ТАЛАНТ, СЕГОДНЯ ОН РИСУЕТ ДЛЯ НАС КАРТИНУ ЖИЗНИ МАСТЕРА.

интервью:
Константин
Фролов

Р
—
Т
С
Я



Дальневосточный «перчик», прижившийся в Сибири

— Борис Николаевич, свои первые в жизни деньги вы наверняка получили за какие-нибудь художества?

— В общем, да. Как-то вышло, что в жизни меня ничто, кроме рисования, не интересовало и в школе я учиться не любил и не хотел. В родном Комсомольске-на-Амуре ухитрился сменить пять школ. Мы с родителями постоянно переезжали, но дело не в этом, просто учеба у меня не пошла с первого класса. Отец отнесился к этому странно и говорил: «Пусть учится как хочет, лишь бы почерк был хороший. У художника должен быть красивый почерк!» Я привык постоянно отвлекаться на занятия, рисовал в учебниках, тетрадях, на парте. Но одноклассники меня почему-то любили, звали Перчиком. Это уже позднее понимаешь, что если умеешь что-то делать хорошо, то в коллективе тебя станут уважать. Один может быть спортсменом, второй отличником, который дает списывать. А я умел рисовать и помогал другим в этом.

Школу я после восьми классов бросил, и отец устроил меня к себе в бригаду художников Горпромторга. Они оформляли магазины, столовые, торговые точки, витрины, вывески. Меня, как самого молодого, определили на черную работу — убрать мусор, что-то докрасить, отлакировать, доделать. В трудовой книжке это обозначили как «Ученик декоратора» и платили всего 80 рублей. Но работал я исправно, и бригадир увеличил мне оклад. Так я стал получать 350 рублей, и это сразу после восьмого класса! Я даже удивился, когда получил деньги в кассе: это всё мне? Отец охладил восторг, тут же забрал почти всё, оставив мне только 30 рублей. Остальное он передал мамушке. С тех пор так и повелось: почти всю зарплату я отдавал семье, а на тридцатку мог выпить с друзьями портвейна или сходить в кино. Перед уходом в армию я получил на руки самую большую сумму, которую когда-либо видел, — целых 600 рублей. Это было в 1977 году. Я тогда не успел отгулять отпуск, поэтому расчет получился таким огромным. Конечно, и эти деньги отдал маме.

— А вы росли в обычной семье?

— В совершенно простой. Отец получал больше матери, брат учился в ПТУ на сварщика, а я еще в бригаде Горпромторга решил, что после армии пойду учиться на художника. Конечно, жалко было тратить время на армию, но в советские времена косить было страшно — ведь поймают же.

— Но вы попали на флот — для художника самое романтичное место. Рисовали море?

— Я рисовал моряков, причем каждый день! Поначалу служить не хотелось, но сейчас я несколько не жалею о том времени. Мы находились в Хабаровске, в учебной части тихоокеанского флота на четыре тысячи человек. Там были люди со всего Союза, а среди них столько художников!



ДОСЬЕ

Борис Перцев

Родился в 1958 году в Комсомольске-на-Амуре. В 1976 году был призван в армию. В Томске оказался в 1984 году после окончания Кемеровского художественного училища. Работал художником-дизайнером в торгово-закупочном комбинате, в областном художественном фонде. После перестройки стал карикатуристом в газете «Томский вестник», сотрудничал с другими издательствами.

В 2008-2012 гг. работал старшим преподавателем кафедры графического дизайна Томского института бизнеса, сотрудник Северской художественной школы.

Участник международных и российских конкурсов, книжный иллюстратор, неоднократный автор персональных выставок. Работы Бориса Перцева внесены в Каталог российской карикатуры.



ФОТО: АРТЁМ ИЗОФАТОВ

От славы КПСС к акулам капитализма

— Есть стереотип, что большинство художников да и вообще творческих личностей — нищие неустроенные люди, вечно находящиеся в поисках копейки. Тем более в провинции. Вас это не пугало? Или во времена СССР все было жирнее?

— Просто тогда было много левой работы, халтуры. Расценки для художников делились на исполнительные и творческие: простому мастеру платили за квадратный метр 30 рублей, а члену Союза художников за то же самое — 300. И если правильно поймешь жизнь, у тебя появятся хорошие стимулы.

— Что же нужно было для преуспевания в той системе?

— Требовалось знать тонкости. Например, один мастер пробился в Союз художников, а у него еще дочка и сын рисуют. Пока он всю родню не пропихнул туда же, остальные кандидаты ждали в очереди. Другой упаковал свои работы и лично полетел с ними в Москву, а не отправил художнику в виде фото, как это делали все. В результате получил членство вне очереди. В общем, такие скандалы были постоянно. Членство в Союзе давало льготы, право на выставки, бесплатное получение персональной студии, но трудовая при этом оставалась на руках, предоставляя независимость. Поэтому сейчас многие заслуженные мастера не имеют отметок в трудовой и получают пенсию в 8 тысяч.

А я после Кемеровского художественного училища получил распределение в Томск. Казалось бы, ты врываешься в живой мир, где нужно при-

Было весело: кто-то в самоволку бегал, кто-то портвейн пил, а я все три года ежедневно делал наброски, на второй год уже на холст перешел. Странно, но вокруг царил очень творческая атмосфера. У нас был медбрат, который в Москве работал в самодеятельных театрах. Он рассказывал, как в их постановках участвовали известные актеры, например Евгений Евстигнеев или другие знаменитости. В учебке я впервые увидел, как профессионально накладывают настоящий театральный грим.

— Не армия, а творческие университеты.

Как вы после этого оказались в Сибири?

— Да, армия — неплохое место для творчества, потому что ты вынужден все схватывать на лету. Например, дома отец не раз предлагал мне научиться писать плакатным пером, но я думал: успею еще. А в армии мне без объяснений дают плакатное перо и приказывают расписать ленинскую комнату. Тут уже приходится осваивать все на ходу. Ну а в Сибирь меня уговорил приехать мой сослуживец Вовка Заиграев, который уже прошел один курс в Кемеровском художественном училище. Я согласился.

менять на практике все хорошее, чему тебя учили. Но редко молодой художник сразу попадает в творческий коллектив. И ты, оставив амбиции, рисуешь все эти «Слава КПСС!», «Да здравствует партия!» и т. д. Заказы идут постоянно, и хотя платят за них немного, этот поток не прекращается. Тем временем другие художники уже участвуют в выставках. Но мне думалось, что я еще успею, вот только сейчас подзаработаю. А потом начинается семья, дети. Бывалые люди мне объясняли: «Борька, иди в обком комсомола, просись на Север — рисовать буровиков, нефтяников, а когда вернешься, пусть организуют в Томске выставку. Им ведь нужна отчетность, они тебе даже командировочные оплатят! Главное — ты привезешь материал, а после пойдут и заказы, и выставки». Да, можно было найти разные пути. Но ведь казалось, что еще успеется. И вдруг — перестройка, и все эти «Слава КПСС» стали никому не нужны. Начал думать: как же теперь прокормить себя? Те, кто уже создали себе имя, открывали салоны, даже вывозили куда-то свои картины.

— И вы весьма логично пошли за известностью в СМИ?

— Да, хотя я вообще-то был равнодушен к карикатуре. Но я знал: если в обычной картинной галерее за месяц побывает едва пара тысяч человек, это считается большой удачей. А в газете тебя ежедневно видят десятки тысяч людей! Я набросал первые 6-8 карикатур на вольные темы и пошел наугад по проспекту Фрунзе, зная, что где-то там должно быть редакция газеты. И сразу оказался на пороге «Томского вестника». У меня выбрали несколько шаржей и сказали: «Если хотите работать, приносите еще, мы вам будем гонорары платить». Через месяц со мной заключили договор с условием, чтобы я не рисовал для других газет.

— Но вскоре вышли из-под контроля, и ваши шаржи разошлись по всем томским газетам и журналам.

— Видите ли, «Томский вестник» был единственным изданием, где я проработал целых восемь лет. И мне захотелось попробовать что-то другое. Подумалось: вот журналист Юрий Молодцов как начинает рассказывать, где он трудился, так зависть берет — какой богатый багаж впечатлений, какой накал энергии был в прессе начала 90-х! И мне тоже захотелось пробовать себя везде. Я рисовал карикатуры для московских «Известий» и других изданий. Но вскоре меня переманили Андрей Зайцев и Наталья Чижевская в свой «Вечерний Томск».



— И решающим доводом были деньги?

— Да, мне сказали: «Вот сколько будем тебе платить, только никому не проболтайся!» Я подумал: ну теперь у меня будет чем семью кормить! Ведь прежде часто случалось, что холодильник стоял совсем пустой. А тут все изменилось, даже мясо покупать стали.

— Вы дорого брали за карикатуры на кандидатов, участвующих в выборах?

— Однажды редактор «Томского вестника» Виктор Нилов попросил написать на Кобзева злую карикатуру. Я нарисовал такого обаятельного капиталиста. Вдруг через час ко мне заходят из штаба Кобзева и просят добрый шарж на него же. А я прежний рисунок не успел спрятать, они его увидели, обрадовались, тут же заплатили и забрали карикатуру. Мне стало стыдно, я пошел сознаваться Виктору Захаровичу. А он засмеялся: «Так молодец! Два раза заплатили за одну работу!»

А в другой раз получили хуже: в 90-х люди из томского штаба Лебеда предложили мне сделать карикатуры на его конкурентов. Я выполнил шаржи, но под ними состряпали такие поганые стишки! И все это расклеили по столбам и заборам. До меня дошли слухи, что дело подсудное. Хотя стихи написал не я, но на душе было тревожно. Вдруг прямо на улице меня ловит человек из штаба и сообщает, что Лебедь потребовал выкручиваться как угодно, но чтобы суда против его сотрудников в Томске не было. И они решили заплатить мне вдвойне, но с условием — при возникно-

У меня масса случаев, когда я продавал задешево то, за что хотели заплатить в три-четыре раза больше. Но мне совсем не жалко.



С НОВЫМ ГОДОМ!

Специально для нашего журнала Борис Перцев нарисовал коллаж с пожеланием финансового благополучия в 2020 году.

вении проблем возьму всю вину на себя. Деньги я взял, а до суда дело не дошло.

— **Имя вы уже заработали и для газет больше не рисуете, как же удастся монетизировать свою известность и дар?**

— Сейчас интерес к политическим карикатурам пропал, однако все еще может вернуться. Многие считают, что и профессия журналиста исчезла. Я думаю, придет время и она возвратится: все равно когда-нибудь возникнет потребность разобраться во всем честно.

А после шаржей я постепенно увлекся акварелями. Попутно стал учить студентов и детей. Преподавание было не моей идеей, просто предложили поработать с молодежью. Не мог же я до того обнаглеть, чтобы считать себя великим учителем да еще и плату за это брать!

Деньги — это не пространство для мастера

— **Вам неловко продавать творчество?**

— Очень. Никогда не знаешь, сколько, у кого и как надо просить. Мне проще картину нарисовать, чем этим делом заниматься. Или по телефону цену сказать, когда глаза не видно. Конечно, существует ценообразование, куда входит стоимость материалов и потраченного времени, плюс градус творчества, которое каждый оценивает по-своему. На Западе художники не касаются экономической части, а организацией выставок, продаж и

рекламой занимаются продюсеры и меценаты. У меня ничего этого нет.

— **Зато есть дочка, которая стала вашим продюсером.**

— Да, дочь Люба сейчас находится в декрете, поэтому взяла на себя менеджмент: организует мастер-классы и другие проекты, отвечает за интернет-продвижение, ведет группы в соцсетях и месенджерах. Сейчас у художников есть столько способов продемонстрировать себя! Но мы ведь все-таки живем в провинции, и здесь можно такую оскоми-ну набить своим именем...

— **Как вы определяете стоимость картины?**

— По-разному. Хорошо, если заказчик сразу говорит, каков его бюджет. Но часто он сам начинает «крутиться», и трудно понять, сколько можно запросить, особенно если разговор по телефону. У меня масса случаев, когда я ошибался и продавал задешево то, за что хотели заплатить в три-четыре раза больше. Но мне совсем не жалко.

— **В акварели вы начинали с букетов и небольших пейзажей, а сейчас перешли к старым улицам Томска.**

— Были еще и натюрморты, а город рисовал редко, и у меня никто ничего не покупал. Знаюки мне сказали, что мои картины слишком большие, я перешел на меньший размер, и тогда рисунки действительно стали разбирать. Постепенно «заболел» Томском, он стал мне интересен — все эти дома, переулки, арочки. Думаешь: боже, да тут, оказывается, столько вещей любопытных!

— **А люди просят нарисовать улицу их детства по фотографии?**

— Да, одна девушка заказала для своей мамы, которая уже живет в другом городе, изобразить переулок Плеханова образца 1974 года по старой фотографии. Сам-то я приехал в Томск на 10 лет позже, однако вспомнил, что на том месте трамвай ездили через лужи мимо деревянных домиков в зелени. Получилось вроде бы похоже.

Люди охотно покупают и совсем миниатюрные вещи. Правда, в маленьких размерах есть опасность — теряется чувство пространства. Ведь картина для художника это не холст или бумага, а глубина перспективы, если ее нет, то и зритель ее не чувствует. Задача в том, чтобы появилось пространство, в которое ты вводишь зрителя. Иногда работа получается настолько хорошая, что жаль ее продавать, а ты вдруг видишь, что клиенты именно ее стремятся купить. Думаешь: боже мой, неужели этот человек что-то понимает в живописи, ведь у него и профессия нетворческая, однако он подмечает все, что сделано с душой. Художнику опасно халтурить — все поймут, что он погнался за деньгами, и остынут к нему. Поэтому необходимо встряхиваться, пробовать что-то новое, развиваться. Как только мастер почувствовал себя великим, он как художник закончился.



РЕАЛИТИ-ШОУ

«Битва инвесторов»: итоги 2019 года

КОГДА ВЕСНОЙ МЫ ЗАПУСКАЛИ ЭТОТ ПРОЕКТ, ТО НЕ ЗНАЛИ, КАК ДОЛГО ОН ПРОДЕРЖИТСЯ. СМОГУТ ЛИ УЧАСТНИКИ СОБЛЮДАТЬ ЗАДАННЫЕ СТРАТЕГИИ, РЕГУЛЯРНО ВЕСТИ ДНЕВНИКИ И НЕ РАЗОРЯТСЯ ЛИ ЧЕРЕЗ ПАРУ МЕСЯЦЕВ, ВЛОЖИВ ДЕНЬГИ В УБЫТОЧНЫЕ БУМАГИ? СЕГОДНЯ, КОГДА СО СТАРТА ЭКСПЕРИМЕНТА ПРОШЛО БОЛЕЕ ПОЛУГОДА, А 2019-Й ЗАКАНЧИВАЕТСЯ **с плюсом почти у всех героев**, мы очень рады — за себя, потому что решились на эту затею, и за ребят, которые продолжают гонку. В последнем номере этого года рассказываем, как на инвестпортфели участников повлиял декабрь.

текст:
Олеся
БУТОЛИНА



Вадим Почтенных
В его портфеле были акции Сбербанка, Cisco Systems, AT&T, Macy's Inc.

— Вот и подошел к концу 2019 год. На рынке за это время прошли миллиарды различных операций, часть из них — в рамках нашего проекта. Очень интересно, что будет в начале 2020-го. Как будут вести себя купленные в уходящем году акции и принесут ли некоторые из них хоть какой-то профит? Но пока речь о том, как прошел декабрь.

Что касается моего портфеля, то он, к моему сожалению, по-прежнему показывает отрицательную динамику. И виню я в этом акции Cisco

Systems, на которые когда-то понадеялся. Но, как говорится, не на тех поставил. При этом если смотреть на их финансовую отчетность, вроде все выглядит относительно перспективно. В 2019 году у Cisco произошел сильный скачок прибыли — со \$110 млн до \$11,62 млрд. Маленькая выручка в 2018-м была обусловлена списанием \$10,4 млрд в связи с налоговой реформой в США. Обычно такие крупные компании к концу года поджимают все издержки, чтобы выйти в план по прибыли. Видимо, это произошло с корпорацией Macy's, у которой, как я ранее писал, был спад в стоимости. Сейчас есть небольшой прирост, но пока акции в моем портфеле все равно находятся в минусе на 48,86 рубля. Продавать акции этих корпораций я пока не буду. Получу небольшие дивиденды и посмотрю, что будет происходить дальше.

Акции Сбербанка показывают прирост на 116,1 рубля (+5, 61%), что очень радует. Однако Центральный банк решил в пятый раз за год снизить ключевую ставку. К тому же председатель правительства РФ Медведев сообщил, что с января в России отменят банковский роуминг, который



По ходу участия в реалити-шоу «Битва инвесторов» я сделал для себя вывод: прогнозы даже с самым большим процентом точности не всегда сбываются.

он назвал «межрегиональной дискриминацией». Будет интересно посмотреть, как это все отразится на наших портфелях.

Единственные акции, которые у меня постоянно в плюсе, — это AT&T. На момент написания отчета они принесли мне 266,18 рубля (+12,42 %). Неплохо, правда?

Раз уж в конце года принято подводить итоги, скажу о главном выводе, который я сделал для себя по ходу участия в реалити-шоу «Битва инвесторов»: не все прогнозы, даже с самым большим процентом точности, сбываются. И чтобы не прогадать, нужно купить несколько разных акций и посмотреть, как они будут себя вести на рынке. А уже потом сделать вложение в самые точные прогнозы или хотя бы в те, которые приблизительно совпадают с реальными показателями.

Чуть не забыл! Мы с напарницей по проекту дали интервью в телепрограмме «Ваши личные финансы» и поделились своими впечатлениями от участия в реалити-шоу. Получили очень интересный опыт и дали несколько советов тем, кто хочет, но боится начать инвестировать. Когда-то мы тоже боялись, но все оказалось не так уж и страшно.



Наталья Сиротина

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

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

— В этом месяце сделок у меня не было. Смотрю и наблюдаю за своим портфелем. Плюс у меня

по следующим лотам: FXCN ETF (+9,03 %), FXRL ETF (+13,88 %), SBMX ETF (+13,08 %), Сбербанк (+14,57 %), облигации Мордовии (+219,16 %).

Если честно, облигации Мордовии меня напугали: не могу понять, что за бешеный процент. Ошибка, сбой в системе? Не знаю. Буду искать информацию. Первый раз с таким столкнулась. Облигация «Группы Компаний ПИК», в отличие от облигаций Мордовии, в минусе. Радует акция Китая, которая сейчас выросла на 9,03 %. Покупала ее, когда она упала в цене. Она в плюсе в рамках шоу, но в минусе в моем основном портфеле (для себя брала эти акции еще до проекта). Теперь есть возможность наблюдать за ними в периоды падения и роста. Для меня это новый опыт.

В декабре в Томске прошел семинар трейдера Александра Горчакова. В первой части он рассказал о понятных мне вещах — депозитах, акциях, облигациях. Многие из пришедших хотели узнать, какой портфель им сформировать. Однако Александр сказал, что портфелями не занимается. Его стезя — трейдинг, автоследование и стратегии на сайте Comon.ru. Об этом он планировал рассказать во второй части мероприятия. Всех пригласили на кофе-брейк, а я пошла варить борщ и делать с детьми уроки. Потому что не понимаю в этом ничего. Для меня более понятно и актуально пассивное инвестирование. Однако я прислушалась к рекомендациям эксперта о том, на кого стоит обратить внимание. По его словам, это «Газпром», Сбербанк и «Норникель».

Про планы на ближайшее время ничего сказать не могу. Хотелось бы что-то купить, но нет свободных денег. Продавать пока тоже ничего не буду — меня, как консервативного инвестора, мой портфель сегодня вполне устраивает. Под конец года я составила для себя список приоритетов на 2020-й в отношении личных финансов: 1) Учиться на каждой ошибке; 2) Копить, а не тратить; 3) Зарабатывать и сохранять.

241,99 рубля, то есть за 6 месяцев подорожали на 3,01 рубля и в целом принесли мне доход в размере 30,1 рубля. Как поступить с этими акциями, я тоже пока не решил. Но краем уха слышал, что рынок настроен к ним благосклонно.

Определенных планов на будущее я не имею, буду смотреть на рекомендации, которые предлагает приложение «ВТБ Инвестиции». Как показала практика, в целом эти советы позволили мне выйти в плюс по итогам полугодия. Но, конечно, нужно больше читать и глубже погружаться в предмет.



| Актив | Сумма | Изменения |
|-----------------------|---------------------|----------------------|
| 13 108 Р | 2 168,79 Р (+13,9%) | |
| Акции американских... | 700,00 Р | (23,48) (-3,37%) |
| Аэрофлот | 1 037,00 Р | (16,20) (-1,54%) |
| Детский мир | 582,00 Р | (10,20) (-1,71%) |
| Московская биржа | 1 074,80 Р | (10,00) (-0,93%) |
| Русал | 921,00 Р | (16,40) (+1,80%) |
| Сбербанк-п | 2 215,70 Р | (38,70) (+1,75%) |
| Северсталь | 926,00 Р | (72,20) (-7,36%) |
| Яндекс | 9 360,00 Р | (1 507,60) (+16,11%) |



Владимир Ковалёв

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

— За последний месяц я вообще не добрался до приложения из-за сильной загруженности на работе. Да и в целом принял решение переключиться на долгосрочное инвестирование вместо попыток спекулировать. Несмотря на мою тотальную пассивность, стоимость портфеля заметно выросла. Кстати, я получил 23,47 рубля от «Северстали» в виде дивидендов. Самый высокий доход в моем портфеле от «Яндекса». Я успел купить его дешевле, чем по 2 тысячи рублей за акцию, а сейчас они уже выше той отметки, что была до падения. Поэтому тут конкурентов нет. Самый низкий показатель у «Аэрофлота», который я купил в октябре. С момента покупки цена так и колеблется на отметке 100-110 рублей, и пока я в небольшом, но минусе.

Конкретных планов по сделкам у меня нет. В первую очередь хочу нагнать курс, на который я записался, потому что из-за работы времени и сил на него не хватает. Это тот самый плагиный курс от одного из частных инвесторов, о котором я говорил ранее. На первых уроках узнал, что брокеров гораздо больше, чем я думал, и у некоторых есть возможность использовать терминал QUIK для работы с акциями. Мне, как активному пользователю компьютера, кажется крайне заманчивой возможность все делать комфортно, на большом мониторе, имея доступ сразу к нескольким источникам информации.

Продолжение следует...

Задайте свой вопрос
специалистам Регионального
центра финансовой грамотности



716 787

ВОПРОС-ОТВЕТ

ПО ЗАКОНУ В ТЕЧЕНИЕ 14 ДНЕЙ МОЖНО РАСТОР- ГНУТЬ ДОГОВОР СТРА- ХОВАНИЯ ЗАЕМЩИКА И ВЕРНУТЬ СТОИМОСТЬ СТРАХОВКИ. ВПРАВЕ ЛИ БАНК ОТКАЗАТЬ В РАС- ТОРЖЕНИИ ДОГОВОРА?

Месяц назад взяла кредит в банке на ремонт квартиры. Когда пришла домой, увидела: помимо прочих выплат, с меня списали 24 тысячи рублей за выпуск дебетовой карты. Одновременно с выпуском этой карты банком бесплатно был предоставлен пакет услуг по страхованию жизни и трудоспособности. Я в установленный 14-дневный срок написала в банк письмо, что хочу расторгнуть договор и требую вернуть деньги за страховку. Однако банк отказался выполнить мои требования. Прав ли банк и что делать в такой ситуации?

— **Лидия**

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

— Согласно Указанию Банка России от 20 ноября 2015 г. N 3854-У и сложившейся судебной практике при заключении договора страхования, а также при подключении к программе коллективного страхования гражданин может в течение 14 календарных дней отказаться от страхования. При этом ему должна быть возвращена вся уплаченная страховая премия, если в данный период не наступил страховой случай.

Если в вашей ситуации страхование жизни и трудоспособности было бесплатным, то смысла в отказе от страховки нет, так как возвращать вам нечего. Вам оказана услуга по выпуску дебетовой карты, стоимость и описание которой указаны в договоре. Вы с этим договором ознакомились и подписали его (в противном случае банк не выдал бы кредит), поэтому предполагается, что вы согласились со всеми условиями, со стоимостью всех услуг и стоимостью выпуска указанной карты в том числе.

Если услуга оказана в соответствии с условиями договора, то согласно Гражданскому кодексу РФ заказчик не может требовать назад уплаченную за нее стоимость.

Вы можете обратиться в суд и попробовать доказать, что стоимость выпуска дебетовой карты завышена. В свою очередь банк будет доказывать, что уплаченная сумма обоснована, что вы с ней ознакомились и согласились. Суд будет принимать решение с учетом предоставленных доказательств обеих сторон.

Поэтому всегда внимательно читайте договор, прежде чем подписать. Если сомневаетесь или что-то непонятно, проконсультируйтесь у знакомых, родственников, которые разбираются в этом вопросе, или обращайтесь к нам — в Региональный центр финансовой грамотности, где вы можете получить все консультации абсолютно бесплатно. При рассмотрении подобных дел суды всегда исходят из позиции: если человек подписал документ, значит, он все прочитал и со всем согласился. Обратное доказать в суде практически невозможно.

интервью:

Екатерина КОНДРАШОВА

Весной будет 4 года, как Елена с мамой Татьяной Николаевной вяжут на заказ. Сначала вязали дома, потом появилось больше пряжи, которую надо было где-то хранить. Периодически требовалось приглашать клиентов на примерку. Плюс вязальная машина достаточно шумная, а от пряжи много пыли. Мастерницы поняли, что дома работать неудобно, и сняли офис под мастерскую.

Вложения

— Вложения оказались минимальными. Мы купили только машину со всеми комплектующими и программу, чтобы можно было делать все эти рисунки на компьютере. Это обошлось нам в 160 тысяч рублей примерно. Ремонт мастерской сделали довольно бюджетный: только побелили потолок, что-то поправили с окном и постелили ламинат. Это еще тысяч десять. В итоге получилось 170-180 тысяч. Пряжу мы не покупали большими партиями и до сих пор не закупаем. Во-первых, производим небольшие линейки вещей, во-вторых, у нас много индивидуальных заказов — спрашивают разные составы или какие-то особенные цвета. Поэтому нам склад не нужен.

Первой серьезной трудностью для героинь стала вязальная машина. Татьяна Николаевна всегда вязала вручную. У всей семьи были необычные свитера, кардиганы и, конечно, шапки и варежки. Перед выходом на пенсию она решила освоить машинное вязание.

— Год машина простояла дома нераспакованной, потом я вышла на пенсию и начала учиться. Это оказалось непросто. Было пособие, смотрели мастер-классы в YouTube, учились методом проб и ошибок. Неудачных образцов на плед хватит, — говорит Татьяна Николаевна. — Однажды мы попросили мастера по ремонту машин узнать у томских вязальщиц про платные уроки по вязанию жаккарда — он знает почти всех, кто в городе этим занимается. И нам отказали, решив, что мы будущие конкуренты.

Магазин и ателье

— Работаем как магазин и как ателье — продаем уже готовые вещи и выполняем индивидуальные заказы, — рассказывает Лена. — Хотим выпускать капсульные коллекции, в которых будет несколько вещей, сочетающихся друг с другом, например футболка, юбка, кардиган, платье и аксессуары. Индивидуальные дизайны стоят дороже: там гораздо больше сложностей — обсуждения, разработка рисунка, подбор материала. Есть запросы вроде «Хочу горы и красную палатку». Я рисую иллюстрацию, потом отправляю на согласо-

Мама и дочь Трофимовы. Татьяна Николаевна вяжет и укрощает ручную вязальную машину, Елена придумывает дизайны, рисует принты, подбирает цвета и отвечает за всю организацию.



СВОЙ БИЗНЕС

«Теплое» семейное дело

Как вязание свитеров и шапочек стало источником дохода

ХОББИ МОЖЕТ ПРИНОСИТЬ ДЕНЬГИ, НО ТАК ЛИ ПРОСТО ВЫРАСТИТЬ ИЗ НЕГО БИЗНЕС? **Дорого ли открыть свою мастерскую в Томске** И ГОТОВЫ ЛИ ТОМИЧИ НОСИТЬ КАЧЕСТВЕННЫЕ ШТУЧНЫЕ ВЕЩИ? ОБ ЭТОМ МЫ БЕСЕДОВАЛИ С ВЛАДЕЛЬЦАМИ МАСТЕРСКОЙ ВЯЗАНОГО ТРИКОТАЖА «СВИТЕРАМА».



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОИНИ

ние. А бывает, что приходят с готовой картинкой, которую надо только упростить для вязания. Но пока у нас цена на то и другое одинаковая.

Раньше вязали в основном из полушерсти, в последнее время очень понравился меринос. Он мягкий, пушистый и очень приятный тактильно. На заказ мы можем привезти разную пряжу. Для клиентов важны в первую очередь рисунки, а состав пряжи уже на втором месте, главное — чтобы не колючая. Когда заказывают для детей, то просят меринос или полушерсть, но поменьше полиэстера.

Пока творческая мастерская, а не бизнес

— Вязание — это не основной наш заработок, — говорит Татьяна Трофимова. — У меня есть пенсия. Лена — профессиональный дизайнер, этим и зарабатывает. Заработки в мастерской сейчас не очень большие. «Свитерама» — это пока творческая мастерская, но бросать ее не будем.

Елена разрабатывает дизайн одежды и рисует принты. Любит семейное дело и жалеет, что не может уделять развитию больше времени.

— Я занимаюсь дизайном, графикой — рисую разные штуки, иллюстрации, логотипы. Мастерская — это совершенно новая, интересная для меня сфера. Здесь огромный простор для экспериментов. Придумываю дизайн вещей, подбираю цвета, делаю рисунки в специальной программе, которая к машине идет. Эта программа старая очень, новых не выпускают. Мне под нее приходится адаптироваться. Новые ручные вязальные машины выпускают, но они такие же, как производили и 20-30 лет назад. И программы к ним тоже. В последнее время я учусь не только тому, как сделать красивую вещь, но и как организовать процесс. Мы поняли, что нужно не только делать классный продукт, но и понимать, что сейчас происходит в мире и чего люди хотят.

Наши покупатели находятся по большей части не в Томске. Хотя томичи и бывшие томичи тоже

есть. Много вещей отправляем в Москву, Петербург, в другие города и за границу.

Доходы и расходы

— Шесть тысяч в месяц платим за аренду, три-четыре тысячи уходят на пряжу и две — на рекламу. Что касается цены вещей, то она зависит от размера, пряжи, сложности рисунка. Например, шапки стоят от 1 200 до 1 800 рублей, свитера — от 5 500 до 7 500 рублей (это мужской свитер на заказ). Стоимость готовых вещей меньше, потому что разработку мы раскладываем сразу на несколько изделий. А на заказ разработка единичная, и вся она остается в одной вещи. Дальше хотим постепенно поднимать цену. Мы чуть подняли ценник на шапки и уже почувствовали разницу. С остальными вещами поступим так же — для комфортной работы.

Планы и перспективы

— Мне бы хотелось перевести наше дело из творческой мастерской в бизнес. Понимаю, что во многом это временные ресурсы — мне не хватает времени, — говорит Елена. — Со следующего года часть своих обязанностей делегирую, освобожу время, чтобы решать стратегические вопросы и общаться с возможными подрядчиками. Пока мы вяжем заказы, можем отдавать производство наших моделей кому-то другому. Это вполне вероятный вариант. Более проработки постараемся передать другим мастерицам. Было бы прекрасно найти человека, который уже умеет вязать на бытовой машине. У нас уже были попытки обучить людей, но все закончилось ничем. Разобраться с машиной — это не один день и не три. Они поняли, что не готовы тратить столько времени на обучение.

В штучных вещах тоже есть своя ценность. Мы совершенно точно не планируем бросать направление индивидуальных заказов, просто будем лучше развивать именно готовое. И, конечно, вкладываться в рекламу.

Мастерская вяжет вещи на заказ и разрабатывает небольшие собственные коллекции с необычными принтами: шапки с томскими трамваями, свитера с любимыми персонажами, носки с елочками, детские кофты из натурального хлопка.

МЕСТО

«Свитерама» находится в небольшой студии, в здании на ул. Красноармейской, 101а.



Запомни!
Осторожнее
с акциями!

А если
облигации...

ИНВЕСТ С О В Е Т

В заботе о личных финансах

2020-Й ГОД ОБЕЩАЕТ БЫТЬ СЛОЖНЫМ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ, А ЗНАЧИТ, И ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ. **Куда вложить деньги, чтобы как минимум сохранить их в случае потрясений, а как максимум еще и приумножить?** ОБ ЭТОМ МЫ СПРОСИЛИ У НАШЕГО ЭКСПЕРТА ПО ИНВЕСТИЦИЯМ ПАВЛА ПАХОМОВА.



эксперт:
Павел
ПАХОМОВ

руководитель
Аналитического
центра Санкт-
Петербургской
биржи,
специально для
журнала «Ваши
личные финансы»

Новый год — это всегда праздник. Потому что НОВЫЙ! Потому что человек так устроен, что живет надеждой на лучшее. Даже если все прекрасно, все равно хочется еще чуть лучше. Пусть на капельку, пусть на миллиметр, но все-таки лучше. И поэтому именно Новый год и Рождество — главные праздники по загадыванию всяческих желаний на будущее. Естественно, в череде пожеланий сразу же после личного счастья идет благополучие. Под ним подразумевают, конечно, не только деньги, но и многое другое. Мы сегодня поговорим о том, как достичь материального благополучия в 2020 году через инвестиции.

О главных опасностях 2020-го

Конечно, хотелось бы обрадовать всех и сказать, что все просто замечательно, а в 2020 году будет еще лучше. Но, к сожалению, на

это способен только Дед Мороз и в какой-то мере наше родное российское правительство. Я же хочу опустить вас с небес на землю: легкого материального благополучия в 2020 году, скорее всего, не будет. Год ожидается сложный и очень напряженный. Причем это касается как отдельно взятых стран (в том числе, безусловно, и России), так и в целом мировой экономики.

Что мы имеем на данный момент? Очень много нерешенных проблем, в первую очередь — политических, решение которых в конечном счете может оказать очень сильное воздействие на экономику в целом. Экономика стала заложницей политики, и это реалии современного мира. К нашему величайшему сожалению, эти проблемы настолько сложны, что вряд ли будут решены в ближайшее время и продолжат давить все с большей и большей силой на мировую экономику. Что

это за проблемы? Во-первых, обострившиеся в последнее время торговые войны. Прежде всего это торговая война между США и Китаем, которая тянется уже более полутора лет, и в 2020 году она точно не завершится. Мы уже видим последствия этой войны — падение темпов роста китайской экономики, вызвавшее сокращение мирового спроса на металлы, строительную технику, полупроводники и микрочипы. И это только начало — на очереди нефть и уголь. И многое другое. А ведь США ведут торговые войны не только с Китаем, но и с Европой, странами Латинской Америки (Аргентина и Бразилия) и со своим ближайшим соседом — Мексикой.

Во-вторых, это Brexit. Выход Великобритании из Евросоюза затянулся в мертвую петлю, способ выбраться из которой не знает никто. Похоже на классический шахматный цугцванг, где каждый следующий шаг делает ситуацию еще хуже и безнадежнее. И это тяжеленными гири висит на ногах Европы и тянет ее вниз. К чему это в конечном счете приведет, никто сейчас даже не решается предсказывать. Поэтому особо надеяться на Европу как на локомотив роста в нынешних условиях точно не стоит.

В-третьих, это Россия. Темпы роста российской экономики настолько низки в 2019 году (и будут низкими в 2020-м), что рассчитывать хоть на какой-то более-менее динамичный рост не приходится. Даже по самым оптимистичным прогнозам нашего Центробанка и Минфина, рост в 2020 году не превысит 1,7 %, что в 2 раза ниже темпов среднего роста мировой экономики. Поэтому застой в экономике, который мы наблюдаем все последние годы, будет продолжаться и дальше. А если к этому еще добавить санкции, которые точно не отменят, то картина вырисовывается совсем не радостная.

Ко всему вышеперечисленному надо добавить риски, связанные с президентскими выборами в США. А еще неопределенность с иранской ядерной программой. А еще — сирийский конфликт, волну кризисов в Латинской Америке и явно незавершенную волну протестов в Гонконге. И все это в конечном счете давит и давит на мировую экономику, которая, по заключению многих аналитиков, уже прошла свою высшую точку роста в экономическом цикле и теперь постепенно разворачивается вниз. Что будет — кризис? Рецессия? И главное — когда? Пока нет ни того, ни другого. Но мир уже ждет неприятностей, и в любом случае нужно к ним готовиться. В том числе и в инвестициях.

Ставка на сохранение

Многие экономисты и аналитики сходятся в одном: риски для инвестирования сейчас достаточно велики, поэтому главное в 2020 году — не столько хорошо заработать, сколько сохранить. При слове «сохранить» мы, конечно же, прежде всего вспоминаем о банковском депозите. Однако и здесь все не так ладно. Ставки по депозитам сейчас снизились до своих чуть ли не исторических минимумов. Рублевый депозит больше 6 % за год вам не принесет, а ставки по валютным депозитам вообще близки к нулевым отметкам. Конечно, 6 % — это не ноль, но тут есть опасность, связанная с обесцениванием рубля. 2019 год был неплохим с этой точки зрения: в начале года доллар стоил 70 рублей, а сейчас — меньше 64. Но кто вам гарантирует, что в 2020 году мы увидим аналогичную картину? Скорее наоборот: в случае ухудшения мировой конъюнктуры российское правительство будет кровно заинтересовано компенсировать потери в экспорте нефти снижением курса рубля. Это стандартные меры, которые применяют в аналогичных ситуациях все и всегда. Так что увидеть доллар на отметке в 70 рублей в 2020 году у нас шансов достаточно много. И тогда ваш рублевый вклад с 6 % годовых принесет вам убыток по валюте. Поэтому гораздо интереснее и надежнее смотрятся инвестиции либо в рублевые активы, способные принести доход более 10 % годовых, либо в активы, номинированные в валюте, с доходностью выше ставок по валютным депозитам.

Сначала посмотрим на потенциально доходные рублевые активы. Что здесь есть интересного? Как всегда, 2 полюса — облигации и акции. Что касается облигаций, то в условиях надвигающегося мирового то ли кризиса, то ли рецессии обычно рекомендуют приобретать бумаги с короткими сроками погашения — от 1 до 3 лет. Однако на столь коротких сроках доходность облигаций достаточно низкая. В настоящий момент можно рассчитывать на 2-3 % годовых в долларах США при покупке валютных облигаций Министерства финансов РФ с погашением в 2021-2022 годах. Но тут стоит на-

ДЕТАЛИ

Дивидендный аристократ — компания, стабильно выплачивающая дивиденды в течение по крайней мере 25 лет без перерыва.

С акциями в 2020 году будьте поосторожней и ни в коем случае не покупайте их на все деньги. Максимум на 20-30 % от всех средств.

помнить, что далеко не все облигации дешевы и стоимость некоторых измеряется сотнями тысяч долларов. Так, например, очень хорошая доходность по облигациям Минфина с погашением 19 сентября 2023 года (RUS-23) — 4,45 % годовых в долларах США. Но номинал этой облигации — 200 тысяч долларов, согласитесь, далеко не все смогут купить такую ценную бумагу.

Что же касается корпоративных облигаций, то надо обращать внимание прежде всего на надежность эмитентов. С этой точки зрения интересны валютные облигации ВЭБа с погашением 15 июля 2021 года. Они принесут своим владельцам чуть более 3 % годовых. Еще выше доходность облигаций, эмитентом которых является Альфа-Банк. По облигациям с погашением 20 октября 2021 года можно будет получить 3,96 %. Номиналы обеих облигаций — 1 000 долларов, и они вполне доступны рядовому инвестору.

Если говорить об акциях, то к ним сейчас нужно проявлять максимальную осторожность и выбирать прежде всего акции компаний, работающих в защитных секторах экономики и выплачивающих большие дивиденды. На российском рынке таких акций, к несчастью, единицы. И то они скорее могут похвастаться высокими дивидендами, но далеко не всегда — ростом цены (курсовой стоимости). К тому же все наши так называемые «голубые фишки» работают отнюдь не в защитных секторах, а чаще в сырьевом секторе (нефть и газ) или же в финансах. А защитными обычно называют сектора, связанные с обслуживанием физических лиц — коммунальный, телекоммуникационный, управление недвижимостью и в какой-то степени ритейл. Компании, работающие в этих секторах, продают товары и услуги первой необходимости, без которых нельзя жить. Это продукты питания и услуги жизнеобеспечения (связь, тепло, коммунальные услуги). И поэтому даже в кризисных ситуациях люди все равно пользуются этими услугами и оплачивают их на постоянной основе. На российском рынке к этой категории можно отнести разве что акции МТС, «Ростелекома» да X5 Retail Group. Все эти компании не могут похвастаться слишком уж большим ростом курсовой стоимости, а «Ростелеком» в последние годы показывает даже отрицательную динамику. Но они, по крайней мере, стабильно выплачивают дивиденды. Самые большие дивиденды из этой троицы у МТС (MTSS) — 13,9 % за 2019 год. У хозяина «Перекрестка» и «Пятерочки» компании X5 Retail Group (FIVE) и у «Ростелекома» (RTKM) дивидендная доходность в 2019 году гораздо ниже — 4,4 % и 3,1 % соответственно. Так что, как видите, выбор невелик.

Если же обратить внимание на акции американских компаний, которые торгуются на

Санкт-Петербургской бирже и теперь доступны российским инвесторам, то здесь выбор гораздо шире. Только в коммунальном секторе можно выбрать чуть ли не с десяток компаний, которые отличает и хороший рост курсовой стоимости, и очень даже приличная дивидендная доходность. Так, акции компании Duke Energy (DUK) последние 7 лет растут средним темпом в 6 % в год. И к этому еще надо прибавить великолепную дивидендную доходность, превышающую 4 %. И все это, напомню, в долларах США. Еще большие темпы роста у компании NextEra (NEE), стоимость которой только в этом году увеличилась на 34 %, а за последние 7 лет капитализация этой компании выросла почти в 4 раза! Правда, дивиденды здесь поменьше, чем у Duke Energy, но тоже неплохие — чуть более 2 %.

Есть свои дивидендные герои и в других защитных секторах. Например, среди компаний-ритейлеров выделяется своими просто гигантскими по американским меркам дивидендами компания Macy's (M). Эта популярнейшая в США сеть супермаркетов выплатила своим акционерам в 2019 году в виде дивидендов более 10 %. Также очень хороши дивиденды у телекоммуникационных компаний. Владельцы акций компании Century Link (CTL) могут похвастаться семипроцентной дивидендной доходностью. А телекоммуникационный гигант AT&T (T) так вообще относится к почетной категории дивидендных аристократов и выплачивает по своим акциям почти 6 %.

Как видите, выбор есть. Причем сделать его достаточно легко. Покупка американских акций для российского инвестора сейчас по сложности фактически ничем не отличается от покупки акций российских компаний. И поэтому россиянину купить акции Apple, Facebook, Tesla или того же AT&T так же просто, как и акции «Газпрома», Сбербанка или МТС.

И все же с акциями в 2020 году будьте поосторожней и ни в коем случае не покупайте их на все деньги. Инвестируйте в акции максимум 20-30 % от всех средств, а остальное — в облигации и банковские депозиты. Главное в 2020 году, как я уже сказал в самом начале, — не заработать, а сохранить. С Новым годом вас, друзья! Счастья и (в любом случае и при любом раскладе) финансового благополучия!

Риски для инвестирования сейчас достаточно велики, поэтому главное в 2020 году — не столько хорошо заработать, сколько сохранить.

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



До 1796 года на копейках любой формы и размера правители Российской империи сохраняли изображение всадника с копьём. Павел I был единственным императором, который изменил оформление копейки. На аверсе его монеты изображали императорский вензель: крупную стилизованную букву «П», римскую цифру «I» и императорскую корону.

ИСТОРИЯ

72 800 000 рублей в копейках

ЗА ПЯТЬ ВЕКОВ СВОЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ КОПЕЙКА ПРЕТЕРПЕЛА РАЗЛИЧНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ: ОНА БЫЛА СЕРЕБРЯНОЙ, МЕДНОЙ, БУМАЖНОЙ. ЦЕННОСТЬ МОНЕТЫ ТОЖЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО МЕНЯЛАСЬ. В XVIII ВЕКЕ НА КОПЕЙКУ МОЖНО БЫЛО ПРОЖИТЬ ДЕНЬ, В XX — КУПИТЬ КОРОБОК СПИЧЕК, А В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА БАНК РОССИИ ПЕРЕСТАЛ ВЫПУСКАТЬ КОПЕЙКИ ВОВСЕ. КАК КОПЕЙКА МЕНЯЛАСЬ НА ПРОТЯЖЕНИИ СВОЕЙ ИСТОРИИ? КАК ОНА ПРЕВРАТИЛАСЬ ИЗ КРУПНОЙ СЕРЕБРЯНОЙ МОНЕТЫ В НЕИСПОЛЬЗУЕМУЮ ДЕНЕЖНУЮ ЕДИНИЦУ?

Рождение копейки связано с реформой Елены Глинской. В 1535 году мать будущего царя Ивана Грозного ввела в обращение серебряную монету, на которой изображали всадника с копьём — копейщика. Отсюда пошло народное название «копейная деньга», а затем «копейка». Монету чеканили на кусочке серебра весом 0,68 грамма, по форме и размерам она напоминала арбузное семечко. В XVI веке копейка была самой большой денежной единицей. В основном ее использовали во внешней торговле и для крупных расчетов внутри стра-

ны. Век спустя, во время правления Бориса Годунова, копейка все еще оставалась серьезной расчетной единицей.

В конце XVII века в России начался денежный кризис, вес монет стал уменьшаться. Впервые вес копейки понизился в начале русско-шведской войны в 1610 году, тогда монета измельчала до 0,48 грамма. К 1696 году ее масса уменьшилась до 0,28 грамма. Главная монета государства превратилась в крошечный кусочек серебра. Чтобы выплатить большую сумму этой монетой, только на подсчет пришлось бы потратить несколько дней.

Копейка
Ивана Грозного, аверс и
реверс. Вес —
0,68 грамма.



Копейка, 1696
год. Вес моне-
ты — 0,28 грам-
ма, на монете
помещается
только часть
изображения
всадника с ко-
пьем.



Медная копейка 1704 года.
Длина — 28 мм, вес — 8,43 г.



5 копеек 1714 года и 25 копеек
(полполтины) 1726 года
со счетными точками.



Наиболее редкими монетами
екатерининского правления были
копейка и 5 копеек. Их выпусти-
ли всего на 43 рубля 51 копейку
и больше никогда не чеканили.
Сейчас известно о десяти сохра-
нившихся экземплярах копейки.
Одна такая монета стоит около
2 000 000 современных рублей.

Как Пётр Первый боролся с серебряными «вшами»

Пётр I прозвал провололочные серебряные копейки вшами за их размер и форму. В странах Европы в XVIII веке монеты чеканили винтовым прессом на круглых заготовках, и Пётр воспользовался этой технологией для изготовления новых российских денег. Благодаря его реформе монеты приобрели правильную круглую форму.

В 1704 году в России отчеканили первый рубль. С этого момента именно он стал крупнейшей денежной единицей страны — его изготавливали из серебра. Копейку теперь чеканили из меди, и она составляла одну сотую часть рубля. Именно на петровских монетах номинал копейки впервые официально обозначили словом. Прежде это название было разговорным, его не чеканили на деньгах и не использовали в документах.

В царствование Петра на монетах впервые появились счетные знаки: номинал монет обозначали соответствующим количеством точек для неграмотного населения. Сколько копеек содержалось в монете, столько точек чеканили на реверсе. Для грамотных номинал обозначали словом.

В петровские времена копейка сохраняла нормальную покупательную способность. В 1760 году за 86 копеек можно было купить примерно 16 кг хлеба, за ведро водки платили 85 копеек. В конце XVIII века ржаная мука стоила 9 копеек за килограмм, а килограмм пшеничной муки — 15 копеек.

Как в Российской империи появилась квадратная копейка

Самой необычной копейкой в российской истории была квадратная монета, ее выпускали ограниченным тиражом в начале 1726 года.

В России медные монеты чеканили из венгерской и шведской меди. За 16 кг меди казна платила 40 серебряных рублей. Страна находилась в сложном финансовом положении и не могла позволить себе подобные траты на разменную монету. В это же время на Урале увеличилась добыча красной меди и даже образовался ее избыток. Уральская медь стоила всего 10 рублей за 16 кг — чеканить из нее было выгоднее.

Производство квадратных монет (плат) тоже требовало меньше затрат. Круглые монеты чеканили на винтовых прессах, потом обрабатывали на гуртильных станках — наносили орнамент на ребро монеты, чтобы люди не могли срезать медь по кра-

ям. Квадратные монеты изготавливались гораздо проще: мастера чеканили медные пластины, выбивали изображение на одной стороне, а оборотную сторону оставляли гладкой. Гурта у этих монет не было. Чтобы народ не обрезал углы монет, по краям размещали узоры, надписи или изображения двуглавых орлов.

Из меди чеканили не только мелкие монеты, но и рубли. Довольно быстро в России пришли к выводу, что монеты-платы неудобны в обращении. Рублевая плата весила 1 килограмм 636 граммов. Если для расчета требовалось 50 рублей, привезти их на рынок было проблематично. Екатерине даже пришлось издать указ, который принуждал купцов пользоваться квадратными деньгами. Это не помогло, и уже в декабре 1726 года императрица приказала изъять эти монеты из оборота и переплавить. Монеты-платы пошли на отливку пушек.

Бронзовые копейки СССР

Советские копейки впервые начали чеканить в 1924 году. Сначала их изготавливали из медного сплава, как и в царской России. Однако медь требовалась для развития промышленности, поэтому через два года монетное производство перевели на более дешевый сплав. Разменные монеты стали изготавливать из алюминиевой бронзы. Несмотря на это себестоимость копейки была самой дорогой по сравнению с другими денежными единицами. Если чеканка одного рубля стоила 16 копеек, то выпуск одной копейки обходился в 8 копеек. Поэтому во время денежных реформ в СССР мелкие разменные монеты не изымали из обращения. К 1990 году даже копейки 1924–1926 годов выпуска формально оставались законным средством платежа.

В советский период копейка перестала быть значительной платежной единицей, но все еще участвовала в денежном обороте. В 1960-х – начале 1980-х годов на одну копейку можно было приобрести коробок спичек или стакан газированной воды, или ломтик хлеба в столовой, или почтовый конверт без марки.

Монеты ГКЧП

Накануне августовского путча 1991 года Государственный банк СССР выпустил в обращение новые монеты. Среди них были номиналы в 10 и 50 копеек. Коллекционеры прозвали этот выпуск монетами ГКЧП, хотя монеты не имеют никакого отношения к августовским событиям. В 1990

году перед распадом Советского союза государственный банк пытался уйти от советской символики на денежных единицах. На монетах вместо герба СССР стали изображать здание Сената и Сенатскую башню Московского Кремля.

Копейки ГКЧП оставались законным средством платежа еще несколько лет, до денежной реформы 1993 года. Однако в денежном обращении они все равно не участвовали: после распада СССР инфляция просто съела копейку.

Невыгодные монеты

В 1998 году денежная реформа Бориса Ельцина возродила копейку в современной России.

На всех монетах, как при Елене Глинской, изображали всадника с копьём. Эти монеты производили без изменений почти 13 лет. Постепенное обесценивание рубля привело к тому, что выпуск копеек стал бессмысленным. В России, как и в некоторых других странах, например в Великобритании, Австралии, Новой Зеландии, несколько лет идут споры о том, стоит ли вообще использовать металлические деньги. В 2010 году Банк России обратился в Государственную Думу с просьбой прекратить выпуск копеечных монет. В Центробанке объяснили, что для государства «совершенно невыгодно» выпускать их, потому что производство монет номиналом 1 и 5 копеек стоит 47 и 69 копеек соответственно. Госдума не поддержала предложение ЦБ.

Центральный банк не может вывести копеечные монеты из обращения без соответствующего законопроекта. Однако несколько раз он уже прекращал выпуск копеек по собственной инициативе. С 2018 года монеты номиналом 50, 10, 5 и 1 копейка вообще не изготавливали.

По подсчетам Банка России, количество монет, которые сейчас находятся в обращении, значительно превосходит реальные потребности людей. У россиян накопилось 6,6 млрд рублей в разнообразной разменной монете. Сейчас в обороте находятся монеты номиналом в 1 копейку на сумму 72,8 млн рублей. Пятикопеечных монет накопилось на 288,5 млн рублей, монеты в 10 копеек составляют почти 2,5 млрд рублей, а в 50 копеек — около 3,6 млрд рублей. При этом значительная часть монет фактически не участвует в обороте — они лежат мертвым грузом в кошельках и копилках.



Советские бронзовые копейки были строго определенного веса в отличие от царских монет. Одна копейка весила ровно один грамм, две копейки — два грамма, три копейки — три грамма, пять копеек — пять граммов. В одном рубле содержалось сто граммов копеечной монеты. В банках и магазинах перестали считать мелочь, с 1924-1925 годов копейки взвешивали и даже использовали как миниатюрные гири.



Рисунок на реверсе современной копейки взят с изображения Георгия Победоносца на новгородской иконе XV века «Чудо Георгия о змие».

ЦИФРЫ

184 700 ТОНН

весят все рублевые и копеечные монеты, находящиеся в обращении. Для перевозки этих монет понадобится 205 000 инкассаторских фургонов. 51 % этого веса составляют монеты номиналом 50, 10, 5 или 1 копейка. По данным Росстата за 2017 год.



РАРИТЕТ

Крымские копейки

В 2014 году Центральный Банк выпустил копейки малым тиражом, чтобы обеспечить денежный оборот в Крыму. В других регионах эти монеты практически не встречаются. Банк не раскрывал точное количество изготовленных экземпляров, но коллекционеры предполагают, что копеек выпустили едва больше одного миллиона.

В первые месяцы после появления 1 и 5 копеек 2014

года нумизматы оценивали их стоимость в районе 50-100 рублей. По этим завышенным ценам монеты скупали коллекционеры, которые не хотели ждать появления копеек в массовом обращении. В итоге массового появления не случилось, монеты действительно оказались малотиражными и достаточно редкими. Сейчас эти копеечные монеты продают по цене около 30 рублей за штуку.



Главные шедевры новогоднего стола — *готовим селедку под шубой*

ВСЕ-ТАКИ ЛЮБЯТ В РОССИИ ТРАДИЦИИ! ОСОБЕННО НОВОГОДНИЕ. ОДНА ИЗ НИХ — ПРАЗДНИЧНЫЙ СТОЛ. Я ЗАМЕЧАЛА, ЧТО ЛЮДИ ОБЫЧНО ДЕЛЯТСЯ НА ТЕХ, КТО СТАРАЕТСЯ НА НОВЫЙ ГОД ПРИГОТОВИТЬ ЧТО-ТО ЭТАКОЕ, И ПРЕДПОЧИТАЮЩИХ СТАНДАРТНЫЙ НАБОР. И СЕЛЬДЬ ПОД ШУБОЙ КАК РАЗ ИЗ НЕГО. **Обойдется салат недорого**, А ПРИ ПРАВИЛЬНОМ ОФОРМЛЕНИИ СТАНЕТ ОТЛИЧНЫМ УКРАШЕНИЕМ ВАШЕГО СТОЛА.



наш повар:

Анна БЕЛОЗЕРОВА

фуд-блогер,
копирайтер

Раньше я любила разнообразие и новинки меню. В последнее время хочется вернуться, так сказать, к корням. И в этот раз на новогодний стол обязательно поставлю селедку под шубой. Приготовить ее лучше накануне праздника, так как процесс это небыстрый, скорее даже медитативный. Поэтому не так часто в меню кафе можно встретить селедку, в отличие от того же оливье.

Другой интересный и «традиционный» момент — украшение салата. В интер-

нете какой только ерунды не встретишь. И голову бедной селедки приделывают к салату, и в форме рыбы выкладывают все ингредиенты, и много-много другого. Если хотите посмеяться, загрузите в картинках. Мне кажется, самое красивое в этом салате — его многослойность. И ее обязательно нужно показать! Поэтому собирайте его в формовочном кольце, прозрачных салатниках или даже кружках! Пусть традиционный салат будет лаконичным и современным. Дашь стиль и вкус!



РЕЦЕПТ

- 1** Свеклу хорошо промыть и прямо в кожуре поместить в холодную воду. Слегка подсолить. Варить на среднем огне около 30 минут. Все зависит от размеров овощей. У меня это были три средние свеклы, поэтому сварились чуть быстрее.
- 2** В другой кастрюле параллельно таким же способом сварить картофель и морковь — займет около 20 минут. Овощи не должны развариться. Проверяйте готовность вилкой. Как сварятся, слейте воду и оставьте остывать.
- 3** Сварить яйца вкрутую, залить холодной водой, чтобы быстро остыли.
- 4** Очередь селедки. Если взяли филе в масле, хорошо промокните его бумажными полотенцами — лишний жир нам не нужен. Сельдь нужно очистить от костей. Это, пожалуй, самый долгий этап. Конечно, можно мелко порубить селедку острым ножом — косточки станут мелкими и безопасными. Но я выбрала особенно тщательный подход.
- 5** Остывшие овощи нужно аккуратно очистить от кожуры и натереть на средней или мелкой терке. Каждый овощ — в отдельную тарелку. Таким же способом натереть яйца. Луковицу мелко нарезать.

КСТАТИ

Если хотите эксперимент, не варите овощи, а запеките их. Или замените картофель и морковь на батат. Салат заиграет новыми красками!

ФОТО: АННА БЕЛОЗЕРОВА



СОВЕТЫ

- Не варите все овощи вместе. Дело не только в том, что свеклу придется варить дольше. Она может окрасить другие плоды в розовый цвет.
- Чтобы облегчить себе работу, можно купить очищенное филе сельди в масле или нарезанное на кусочки.

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить (8 порций):

| | | |
|----------------------|------------|----------|
| Филе сельди соленой | 400 г | 180,00 ₽ |
| Свекла | 400 г | 35,00 ₽ |
| Картофель | 350 г | 15,00 ₽ |
| Морковь | 300 г | 10,00 ₽ |
| Яйца отборные | 4 шт. | 21,00 ₽ |
| Красный лук | 1 луковица | 5,00 ₽ |
| Майонез | 150 г | 20,00 ₽ |
| Соль, перец по вкусу | | |

Итого за 1,85 кг салата: 286,00 ₽
1 порция (230 г) = 36 рублей!

**Цена в кафе и столовых
(за порцию меньшего веса)
55-210 рублей**

6 Майонез. В предыдущем новогоднем выпуске (мы готовили оливье) я предложила рецепт домашнего майонеза. Можете приготовить сами или использовать покупной на основе оливкового масла. Выберите вам!

7 Формируем салат. Нижним слоем можно сделать селедку или картофель. Для устойчивости конструкции я взяла именно картофель, этот вариант удачнее для сборки в формовочном кольце. Далее — тонкий слой майонеза, сельдь, лук, морковь, снова майонез, яйца, щепотка соли, немного майонеза, свекла. Сверху можно добавить еще майонеза, но я не любитель, поэтому использовала его по минимуму.

8 Украшаем. Классические варианты — тертый желток, слой майонеза или ветка укропа. Я взяла руколу. Во-первых, обожаю ее, во-вторых, она превосходно вписалась в эту сборную овощей и рыбы. Чем больше руколы, тем лучше! Даем салату настояться пару часов. Волшебное свойство селедки под шубой — на следующий день она становится еще вкуснее.



Месяц Оливье к вашему столу. «Ваши личные финансы», № 12 (101) декабрь 2018

Оцени

свой банк на сайте:

финпрестиж.рф



ФИНПРЕСТИЖ

НАРОДНЫЙ РЕЙТИНГ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ



Департамент
Финансов
Томской области