



ваши личные

№12 (101)  
ДЕКАБРЬ 2018

# финансы

семейный журнал • деловой вестник

2019

Как празднуют  
Новый год  
в разных  
странах

Как  
выбрать икру  
к столу

Что не нужно  
дарить

ГОТОВИМ  
оливье  
правильно

ТЕМА НОМЕРА

## Новый год без «финансового похмелья»

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

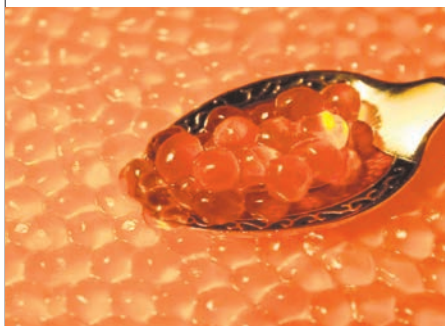
**Редакция** Юлия СОЛОВЕЙ,  
Елена РЕУТОВА, Константин ФРОЛОВ,  
Григорий ШАТРОВ, Анна БЕЛОЗЕРОВА,  
Екатерина ПОГУДИНА,  
Алексей ЦОЙ, Юлия СЕМЁНОВА,  
Павел ПАХОМОВ

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: 27.12.2018.  
Время подписания в печать:  
по графику — 20.00, 25.12.2018,  
фактически — 20.00, 25.12.2018.

Мнение редакции может  
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



## ПРОВЕРКА ВЛФ

**Первое место  
осталось вакантным:**  
мы протестировали  
красную икру  
из магазинов города

**С. 11**



### АКТУАЛЬНО:

Сплоченные идеей: инициативное бюджетирование принесло первые ощутимые плоды **С. 4**

### ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

**Давид Фрэ** о том, что для него счастье, и о месте денег в жизни музыканта **С. 6**

### СВОЙ БИЗНЕС:

Закрыв глаза на кризис: директор The Burger Lab. Алексей Сутормин о том, как удалось создать с нуля одно из самых модных кафе в Томске **С. 14**

### ТЕМА НОМЕРА:

**Новогодние контрасты:**  
сколько готовы потратить на празднование  
Нового года в разных странах **С. 18**

### ПОЛЕЗНО:

Козырные карты в вашем кошельке:  
как заработать на банковских программах  
лояльности **С. 24**

### БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Работа Дедом Морозом — зимний приработок  
для артистичных натур **С. 28**

### ИНВЕСТСОВЕТ:

Чему учат кризисы: советы Павла Пахомова  
о финансовом поведении в сложные времена **С. 30**

### ИСТОРИЯ:

Норма бытия: как в годы дефицита в России  
работала карточная система распределения  
товаров **С. 33**

### КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Французский гость русского новогоднего стола —  
готовим оливье **С. 38**

# Престиж как синоним качества

В Томской области **открыто народное голосование** за лучшие финансовые организации.

В Томской области в рамках премии «Финансовый Престиж» седьмой раз стартовало народное голосование за лучшие финансовые учреждения региона. На сайте премии можно отдать свой голос за банк, страховую или инвестиционную компанию. Или же указать на слабые стороны их работы.

Премия «Финансовый Престиж» — первая в России статусная награда, вручаемая организациям по результатам народного голосования, контрольных проверок и независимых оценок. Критерии оценки разнообразны: удобство сайта, обслуживание в офисе, сложность в получении услуг и пр. Конкурс включает три этапа: народное голосование, проверка тайными покупателями, подведение итогов. На выходе

получается объективный срез качества работы финансовых учреждений.

Томская область является инициатором конкурса — именно наш регион первым начал делать такие исследования, в 2012 г. первые лауреаты премии «Финансовый Престиж» получили награды. В 2015 году к премии присоединилась Калининградская область, в 2016-м — Республика Алтай, а в 2017-м Новосибирская область и Ямало-Ненецкий автономный округ. В прошлом году премия получила высокую оценку Минфина РФ. Представители федерального министерства вошли в состав Экспертного совета премии.

Премия абсолютно объективна, ведь голосуют за учреждения их клиенты. «Накрутка»

голосов в рамках голосования исключена. Народное голосование открыто в одноименном разделе на сайте премии финпрестиж.рф до конца января 2019 года.

После завершения голосования определяются первые лидеры, а далее в дело вступают тайные покупатели. Они будут ходить по организациям, получившим высокие оценки по итогам народного голосования, и пытаться воспользоваться их услугами — взять кредит, оформить ипотеку, открыть брокерский счет и прочее. На основании результатов независимой проверки региональный координационный совет премии примет решение о выборе победителей.

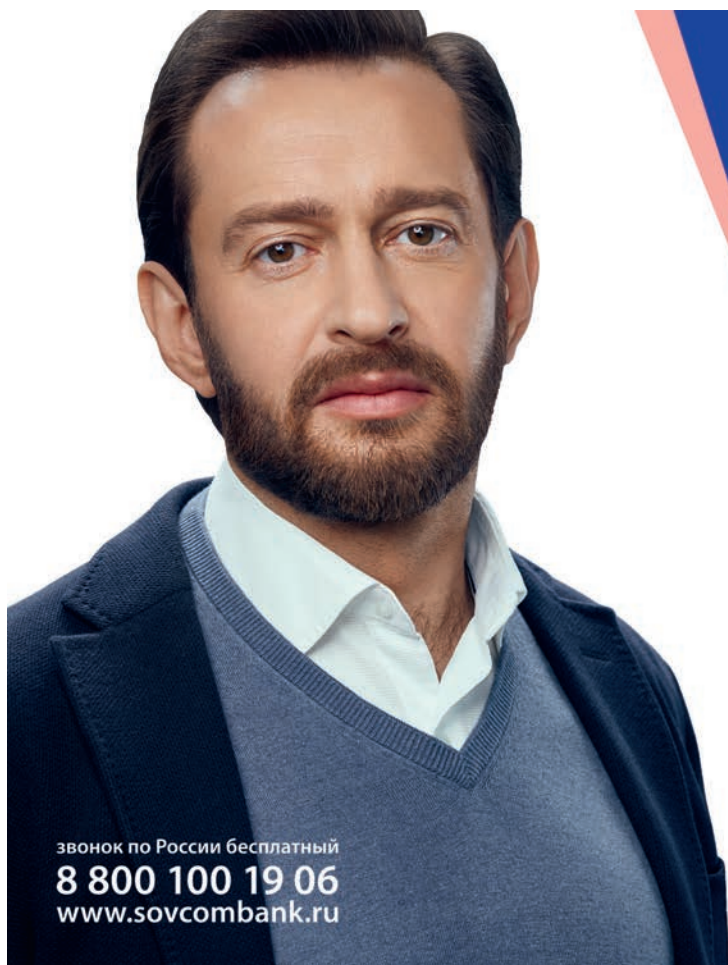
Премия «Финансовый Престиж» приносит пользу как по-

ребрителям — клиентам финансовых организаций, так и самим участникам. Финансовые учреждения имеют возможность получить обратную связь от клиентов и выявить сильные и слабые стороны своей работы. Если организация ориентирована на клиента, ей всегда важны такие данные — чтобы устранить недочеты и стать еще лучше.

Если вы хотите улучшить работу финансовых организаций, голосуйте и оставляйте свои комментарии на сайте финпрестиж.рф.



ФИНАНСОВЫЙ ПРЕСТИЖ.РФ



звонок по России бесплатный  
**8 800 100 19 06**  
www.sovcombank.ru

## БАНК ВОЗВРАЩАЕТ ПРОЦЕНТЫ ПО КРЕДИТУ

### ЛЮДИ ВАЖНЕЕ

# СТАВКА 0% годовых

 **СОВКОМБАНК**

Потребительский кредит «Супер плюс». Сумма 200 000 – 1 000 000 руб. Срок 18, 24, 36, 60 мес. Клиентом от 20 до 85 лет с совокупным доходом более 30 000 руб. по паспорту и второму документу, удостоверяющему личность. Ставка – 0% по акции «Все под 0!». Сроки Акции: 18.11.2018 – 31.12.2019. Условия: наличие карты «Халва», оформление кредита в период Акции, подключение и соблюдение условий услуги «Гарантия минимальной ставки» (стоимость услуги – 3,6 / 6,9% от суммы кредита), выполнение условий программы балльного кэшбека (ежемесячное совершение 5-ти операций по карте «Халва» на общую сумму от 10 000 руб., отсутствие просрочки). Пересчет процентов при полном погашении задолженности, разница уплаченных и рассчитанных процентов возвращается на счет. Без Акции: при соблюдении условия безличного расходования за первые 25 дней договора от 80% суммы кредита – 17,9% год, или 17,4% год. (при доп. предоставлении 2НДФЛ / справки о доходах по форме банка); при несоблюдении – 22,9% год, и 22,4% год, соответственно. Банк вправе отказать в предоставлении кредита без объяснения причины. ПАО «Совкомбанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 963. На правах рекламы.

# Здесь моя копеечка, вот наша скамеечка...

**Инициативное бюджетирование**, ПОНАЧАЛУ ИСПУГАВШЕЕ ГРАЖДАН, ПРИНЕСЛО ОЩУТИМЫЕ ПЛОДЫ. ПЕРВЫЙ ОПЫТ ПОКАЗАЛ, ЧТО ЛЮДИ ГОТОВЫ СКИНУТЬСЯ НА БЛАГОЕ ДЕЛО, А ЗАОДНО И ПОДТЯНУТЬ ФИНАНСОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ. О ТОМ, ЧЕГО УДАЛОСЬ ДОСТИЧЬ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ, — В МАТЕРИАЛЕ КОРРЕСПОНДЕНТА «ВЛФ».

**В** начале было слово, вернее идея, которая возникла в 1989 году на берегах далекой Амазонки и начала победное шествие по планете под именем «партиципаторное бюджетирование». Сразу не вышепчешь, хотя столь мудреная конструкция означает всего лишь добровольное участие граждан в создании местного бюджета. В России эта практика появилась 10 лет назад и мгновенно прижилась как «инициативное бюджетирование». Тоже для чуткого уха замысловато, но как ни называй, суть этого уникального явления хоть в Америке, хоть в Африке или Сибири везде одна. Она в том, что жители муниципалитета активно включаются в выбор проектов, на которые должны быть израсходованы бюджетные средства. То есть определяют, на что они готовы потратить свои собственные финансы вкупе с бюджетными деньгами. А далее непосредственно участвуют в составлении проектной документации, своими руками помогают подрядчику при реализации замысла и пристально контролируют процесс до победного конца.

## Народный пилот с общим кошельком

В нашей губернии этот проект появился в 2017 году по классической формуле — когда идея овладевает массами, то становится материальной силой. Вначале рассказы об интересном начинании, затеянном в некоторых краях и областях нашей страны, были просто красивыми байками, пока на российскую конференцию по инициативному бюджетированию не съезди-

ла начальник отдела бюджетной политики Департамента финансов ТО Анастасия Дедова.

Думаю, многие согласятся, что профессия финансиста априори означает сдержанность в эмоциях, но увиденное и услышанное удивило настолько, что вернулась Анастасия Михайловна в Томск с горящими глазами.

«Париж стоит мессы», — сказал бы знаток крылатых выражений, хорошее дело требует особого отношения. Так и случилось: руководство области и Департамента финансов восприняли информацию более чем серьезно и проект получил поддержку. Если порой замыслы социальных программ не всегда понятны даже создателям, то главная задача этого проекта для местного самоуправления была предельно ясна и прозрачна: выяснить, что хотят обустроить люди, и помочь им в реализации желаний. Кто это понял, тот все сделал успешно.

— Мы, как и бывает в начале любого масштабного дела, не знали толком, как это должно быть и каковы критерии оценки, — вспоминает Анастасия. — Конечно, было страшно: без опыта, да еще сложности с бюрократическими согласованиями, потом свои личные психологизмы и сомнения — ведь все новое воспринимается критично. И когда наша инициативная группа, проделав все необходимые бумажные приготовления, объявила в октябре 2017 года по всем районам отбор проектов и стала ждать реакции, в ответ наступила... тишина. Декабрь, январь — никаких движений. Неужели провал идеи и северный Томск остался прохладен к юж-

ной инициативе? Поехали по районам посмотреть, пояснить снова, убедить. Но что это? Работа уже кипит: люди не ждали у моря погоды, объединились в инициативные группы и готовят проекты, торопятся. Но, как и полагается по неизбывным правилам русской прокрастинации (откладывание на последний момент), буквально как в шахматной игре «на флажке», на стол в департаменте финансов легли 59 заявок из 13 районов и трех городских округов.

## Бюджет для троих

С заявками финансистам пришлось повозиться: не будучи специалистами по строительству, они столкнулись с необходимостью вникать в специфические сметы. Благо всем миром к процессу подключились областные департаменты ЖКХ, транспорта, строительства. Выявляли огрехи, подсказывали решения. После строгой экспертизы 57 проектов были ранжированы по баллам, отобраны и получили право на финансирование. По строгим условиям проекта оно должно было складываться из трех источников: не менее 10 % от стоимости проекта должен дать муниципалитет, не менее 5 % — пожертвовать граждане, остальную часть даст областная бюджет, но не более 1 млн рублей на один проект. Можно к финансированию привлечь и бизнес, что особенно актуально, если проект дорогостоящий и миллиона из бюджета не хватает. В первый год из бюджета области было выделено 25 млн рублей.

А дальше организаторы переживали, что участие своими деньгами в об-



До-после. Обустройство детской площадки в Володино.

щем деле будет для томичей непривычным и непонятным и люди не отзовутся. Опять же найдутся скептики и противники. Но произошло неожиданное. На благое дело, словно пустив шапку по кругу, люди складывались кто сколько мог: от 50 рублей и выше. Рассказывают, что были и такие диалоги:

— Ты сколько вложила? — спросила старушка из с. Пудино городского округа Кедровый свою соседку.

— Пятьсот, — ответила пенсионерка.

— А вот я дала тысячу рублей, — горделиво отрезала бабушка.

В Первомайке на реконструкцию вокзальной площади люди собрали 219 тысяч рублей или 16 % от стоимости проекта. Были и те, кто участвовал безденежно, — работали на объектах руками, помогали транспортом, материалами. Отрадно, что активно подключился сельский малый и средний бизнес.

Абсолютно все проекты собрали деньги в объемах, которые заявили на конкурсный отбор. В общей сложности местные бюджеты собрали не 10, а 24 %, население — более 8 %, свыше полутора процентов дали предприниматели. Соглашения о предоставлении субсидии из областного бюджета были заключены, подрядчики отобраны и процесс обустройства территорий закипел.

В Володино Кривошеинского района строили классную игровую и спортивную площадку, в Кедровом благоустроивали центральную площадь села Пудино. В селе Михайловском Зырянского поселения люди сделали сразу три маленьких недорогих проекта.

«Вы только помогите материалами, — заявили инициативные зырянцы, — а ремонт в библиотеке сделаем сами».

### Инициативная ответственность

Осенью большинство дел проекта, до которых порой у власти поселенной руки не доходят или реализовать которые бюджет не позволяет, было закончено. За короткое время, благодаря активному личному участию населения, в муниципалитетах появились симпатичные места отдыха (скверы, площади, парки), функциональные площадки для досуга и спорта (детские и спортивные площадки, хоккейные корты), были отремонтированы стадионы и тротуары. В нескольких проектах люди позаботились об установке памятников участникам Великой Отечественной войны, а также о ремонте элементов коммунальной инфраструктуры, как в с. Вамболы Зырянского района, где жители утеплили водонапорную башню и теперь как у Христа за пазухой.

Материальный итог, бесспорно, впечатляет, а ведь это только начало. Более всего ценен этот опыт, считают инициаторы и идеологи, он пробудил дремавшие социальные энергии.

Да-да, именно так заявил глава одного поселения: этот проект помог разбудить, растормошить население, чтобы сделать то, до чего руки не доходили. Простой вопрос — «Чего вы хотите?» стал приводным ремнем массовых социальных инициатив, идущих снизу.

И это еще не всё: налицо процесс сплошного повышения финансовой грамотности — по сути, столько людей за короткое время познакомились с реальным бюджетным процессом, с устройством механизма закупок, а это значит, что власть и население будут лучше понимать друг друга.

Факты социального партнерства могут говорить еще об одном поразительном результате проекта — о рождении глубинной народной собранности. Не утрачены общинность и добрососедство, люди, объединившись, душой и сердцем готовы к делу для процветания и благополучия родных мест. Весьма показательно отнеслись к результатам своей работы в с. Володино, выразив чувства императивом — «Мы справились!» Люди поверили в собственные силы и готовы дальше развивать свои инициативы.

К чести организаторов, первый блин получился аппетитным. Проект живой, любопытный и, хотя есть что еще регулировать, например сдвинуть поближе сроки отбора, имеет все шансы стать долгоиграющим. Об этом можно судить даже по тому факту, что едва был объявлен конкурс проектов на 2019 год, как тут же появились заявки. В первых рядах с качественными документами оказались муниципалитеты, которые ранее не попали в число победителей.

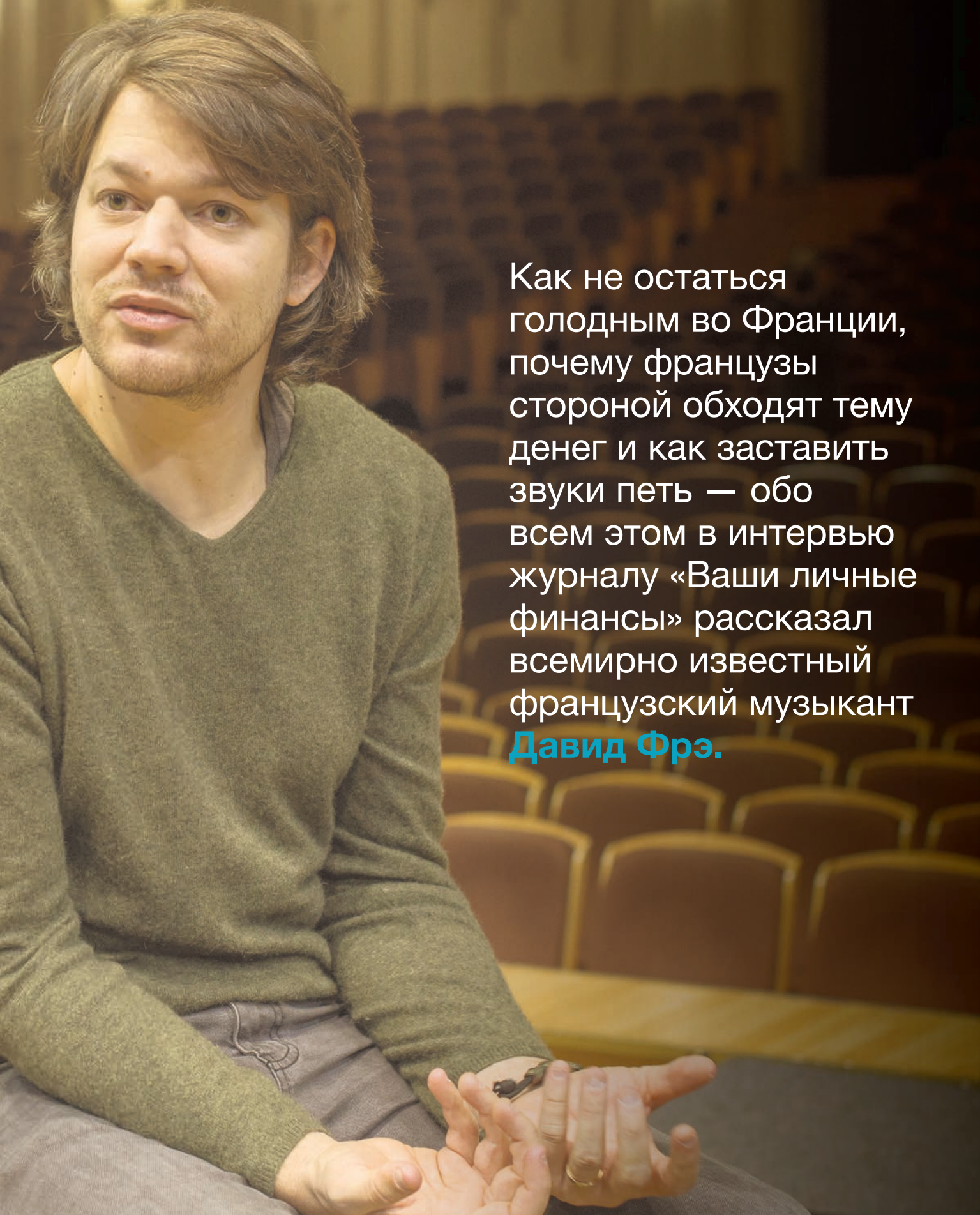
Есть своя мечта и у вдохновителей инициативного бюджетирования — строгих сотрудников Департамента финансов Томской области: побывать на всех объектах проекта, лихо скакаться с каждой горки и, посидев на новой лавочке, порадоваться за людей.

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

# Деньги не должны становиться целью №1 в жизни

*интервью:*

Юлия  
СЕМЁНОВА



Как не остаться голодным во Франции, почему французы стороной обходят тему денег и как заставить звуки петь — обо всем этом в интервью журналу «Ваши личные финансы» рассказал всемирно известный французский музыкант **Давид Фрэ.**



## ДОСЬЕ

### Давид Фрэн

Родился 24 мая 1981 г. в городе Тарб (Франция). Начал учиться игре на фортепиано в 4 года. В 1995 году окончил консерваторию в Тарбе с тремя золотыми медалями. С отличием закончил Парижскую консерваторию (класс Жака Рувье). Играл с крупнейшими оркестрами Франции и мира. Лауреат множества

**Давид, сегодня вы очень известны. Постоянно гастролируете по всему миру, собирая полные залы. Суммы ваших гонораров внушительны. Помните, каков был ваш первый гонорар? На каком этапе карьеры вы его получили и на что потратили?**

— Я не помню первые заработанные мною гонорары. Не помню сумм и дат. Наверное потому, что это было совершенно не важно для меня. Когда ты молодой музыкант, то все, что тебе нужно от жизни, — это возможность играть. И неважно, сколько за это заплатят и заплатят ли вообще. В начале своей карьеры я очень много играл бесплатно. Первые концерты я давал еще будучи ребенком — мне было лет 13. Потом была консерватория и первые концерты в Париже, где я заменял музыкантов в оркестрах.

Спустя время, анализируя, понимаю, что даже не могу определить точку начала моей карьеры. Все происходило очень органично, плавно: сначала я давал бесплатные концерты, потом это ста-

ло происходить чаще, и все чаще мне платили за них. Со временем суммы увеличивались. Поэтому, наверное, я и не помню, где и когда получил свой первый гонорар. Скорее всего, та сумма была настолько ничтожна, что даже не отложилась в памяти.

Во время моего восхождения меня финансово поддерживали родители. Они помогали, зная, насколько важно для меня совершенствоваться в своем деле. У меня никогда не было ситуации, что мне нечего было кушать. И сейчас я бесконечно благодарен за это родителям.

**— Сегодня что-то изменилось в вашем отношении к деньгам?**

— По большому счету нет. У меня до сих пор нет цели заработать все деньги мира. Не это для меня главное в жизни. Карьера будет развиваться так, как будет развиваться. Играть с разными оркестрами, в разных странах — это, конечно, здорово и интересно, но это не самое важное для меня. Самое важное — быть счастливым. А счастливым меня делает музыка, моя семья, книги и мой сад. Поэтому я, как и в юности, стремлюсь играть все лучше и лучше и желательно поближе к дому.

### О музыке

**— В одном из интервью вы говорили, что пытаетесь заставить инструмент петь, когда играет. Как это возможно?**

— Для меня музыка — это не просто набор звуков. Играя, я стараюсь сделать так, чтобы инструмент пел, говорил более экспрессивным языком. Я дол-

**Не должно быть перевеса в крайние состояния, излишняя роскошь и сильная нужда перетягивают на себя слишком много внимания от творчества.**



конкурсов и премий. BBC Review говорило о Фрэ как о музыканте с моцартовскими способностями. Записал диски с произведениями Шуберта, Листа, Баха, Бетховена, Моцарта и др. Женат на итальянской актрисе Кьяре Мути, дочери дирижера Рикардо Мути. Воспитывает дочь. Постоянно проживает на Юге Франции.



жен придать семантику с виду просто красивым звукам, какое-то значение. Трудно объяснить, как это происходит. Рояль — инструмент перкуSSIONный, ударный. Все дело в молоточках. И не только. Понимаете, между звуками должна быть связь. Именно она передает смысл произведения.

— На концертах вы чаще всего исполняете Баха, Моцарта, Шуберта. Вы много раз говорили, что это ваши фавориты. Что именно в их музыке вас так привлекает?

— Музыка Баха — это совершенство в высшем виде, подлинное волшебство. Это равновесие, гармония... Несмотря на возвышенность его музыки, она очень человеческая. И этого у него не отнимешь. А Шуберт — это прямое попадание в сердце.

— А как же Моцарт?

— О Моцарте я тоже могу много говорить. Но все же Бах и Шуберт — мои главные фавориты.

— В последние годы наш город довольно часто посещает известный пианист Денис Мацуев. У него довольно экспрессивная манера игры. Вы знакомы с его творчеством?

— Да, конечно, я знаю Дениса Мацуева. У него действительно очень мощная и сильная манера

исполнения. Это, конечно, очень зависит от репертуара. Я, например, никогда не возьмусь играть Прокофьева.

— Почему?

— Жизнь слишком коротка, чтобы играть произведения, которые тебе не совсем по душе. Я выбираю те, которые наиболее мне подходят. У Прокофьева, безусловно, есть произведения, которые я очень люблю слушать. Но играть их — это не мое.

### ■ Во Франции не говорят о деньгах

— Правда ли, что французы очень не любят говорить о деньгах? Почему вопросы финансов вызывают негативную реакцию?

— Возможно, это связано с христианством, вопросы денег всегда считались непотребными в нашей стране, их старались не касаться. Отчасти эти предубеждения сохранились и сегодня. И мне, если честно, это нравится. Например в Америке сейчас говорят только о деньгах. И музыка для США — бизнес. У них всё — бизнес. Между США и Францией огромная разница. В Америке деньги — это центр вселенной, там принято хвалиться гонорарами, во Франции же нет. Если ты заработал хорошие деньги, то лучше не говорить об этом

### ДЕТАЛИ

Свой подход к исполнению музыки Фрэ описывает формулой: «10 % пальцев и 90 % интеллекта». Продуманное исполнение, по мнению Давида, позволяет артисту наполнить произведение семантикой, а слушателям увидеть и прочувствовать музыку.

особенно — непременно появятся завистники. Такое отношение к деньгам — по мне. За свою жизнь я понял, что проблемы всегда начинаются там, где целью становятся только деньги. Для меня деньги всегда были лишь средством.

**— Кто в вашей семье занимается финансовыми расчетами, планированием?**

— Все финансовые расчеты я веду сам, хотя жутко не люблю это. Мне приходится, ведь я отец семейства, у меня есть жена, дочь. Я должен каждый месяц выплачивать кредит за свой дом. Я бы, может, и хотел, но к сожалению, не могу жить как птичка в гнздышке на лоне природы.

### **Полюбить Россию было непросто**

**— В России существует утверждение, что художник должен быть голодным. Якобы это является стимулом для его развития. На ваш взгляд, это правда?**

— Я думаю, что так и есть, но только для России. У русских особый менталитет, вы другие. И это объясняется, я думаю, 80 годами строгого советского режима. Я много читал в книгах Святослава Рихтера и его учителя об условиях, в которых иногда приходилось работать художникам и музыкантам в СССР. О травле, о лагерях, о том, что многие деятели искусства, будучи очень талантливыми, не могли творить и жить так, как они хотели, не могли развиваться.

Художник не должен быть голодным, на мой взгляд. Необходимость думать о том, как обеспечить себе минимальный комфорт, расфокусирует внимание художника. Не должно быть перевеса в крайние состояния, ведь излишняя роскошь, как и сильная нужда, перетягивает на себя слишком много внимания от творчества, по моему мнению, это недопустимо.

Не знаю, как у вас в России, но в Европе сегодня сложно оставаться голодным, если ты хороший специалист. Если ты знаешь свое дело, тебе почти ничего не нужно делать для достижения успеха, нужных тебе благ. Все очень легко приходит в руки.

Вообще русские меня восхищают. Так было не всегда, кстати. Но сегодня я совершенно по-особенному смотрю на ваш народ.

**— А что изменило ваше отношение?**

— Наверное, время. В первый раз в России я оказался 15 лет назад, будучи студентом. Это тоже был сибирский город, но я не скажу, какой. Тогда я возненавидел эту страну. Все было очень плохо. Люди, с которыми я общался тогда, мне не понравились. Я был молодой и глупый и подумал, что все русские такие. В следующий свой визит я увидел другую Россию.

Первое, что меня поразило — по сравнению с жителями юга Франции, где я живу, — вы крайне мало улыбаетесь. Когда я стал больше общаться



с русскими, понял: если тебе удалось дождаться улыбки русского, значит ты ее действительно заслужил. Представители вашей нации сначала очень осторожные, внимательные, много наблюдают. Но потом, когда раскрываются, — распахивают свои объятия. В то время как представители многих других народов с виду очень открытые, но по факту ведут себя сдержанно.

**— А что для вас Россия сегодня?**

— Для меня Россия — это огромная страна, которая очень горда своей культурой и которая имеет право гордиться ею. Это залы, в которых действительно есть место музыке, и сердца людей, открытые всему новому.

**Если ты заработал хорошие деньги, то лучше не говорить об этом особенно — непременно появятся завистники.**

# Высшая проба не обнаружена

Что показала проверка красной икры из томских магазинов

*текст:*  
Олеся  
БУТОЛИНА



В ПРЕДДВЕРИИ ЧЕРЕДЫ ЗИМНИХ ПРАЗДНИКОВ ЖУРНАЛ «ВЛФ» решил **провести проверку** одного из традиционных для Новогоднего стола деликатесов — красной икры. Оказалось, что далеко не в каждой баночке можно найти то самое «красное золото».

**К**расная икра сегодня уже не является роскошью, доступной немногим, хотя цену на продукт низкой не назовешь. Однако побаловать себя и близких хочется, да и торговые сети перед праздниками ставят баночки с «красным золотом» на самое видное место. Но как проверить качество этого недешевого лакомства? Мы обратились за помощью к специалистам ОГБУ «Томская областная ветеринарная лаборатория», которые провели независимое исследование красной икры из торговых сетей. А команда журнала «ВЛФ» устроила дегустацию прямо в редакции, поставив себя на место рядовых покупателей.

При выборе икры для проверки мы ориентировались на средний ценовой диапазон. Поэтому, кстати, не включили в список черную икру — ее цена несоизмеримо выше, да и встретишь ее далеко не в каждом магазине. Еще мы не стали исследовать развесную икру: по сравнению с герметичными баночками она была бы в неравных условиях при прохождении микробиологического теста. При этом мы делали закупку икры, сделанной не только по ГОСТу, но и по ТУ и СТО. И все это — горбуша, поскольку икра кеты, нерки, кижуча и прочих лососевых в супермаркетах нам не встретилась.



## УЧАСТНИКИ ТЕСТА

■ Икра лососевая зернистая «Обкомовская», 257,6 руб. (ООО ПК «СМАК», ГОСТ, 60 г)

■ Икра лососевая зернистая, 294,73 руб. (ООО ПК «Путина», ТУ, 95 г)

■ Икра зернистая лососевых рыб «Сделано в море», 439,26 руб. (ООО ПК «Путина», ТУ, 140 г)

■ Икра лососевая зернистая, 266 руб. (ООО «Ресурс», СТО, 95 г)

## КСТАТИ

### Как распознать икру, подвергавшуюся заморозке

Если икра истекает соком, а икринки «сдувшиеся», вероятно ее уже размораживали.

## Редакционная экспертиза

Первый этап — органолептическая оценка икры сотрудниками редакции «ВЛФ». Скажем прямо: никто из нас не является экспертом в этой области, мы могли выступать лишь с позиции обычных покупателей (которыми, впрочем, мы и являемся, приходя в супермаркет). В областной ветеринарной лаборатории нам пояснили, как проводить органолептическую экспертизу своими силами: здесь оцениваются внешний вид, запах, консистенция и вкус, то есть задействованы все органы чувств «икорного сомелье».

По словам сотрудников лаборатории, икринки должны быть однородными, упругими, светло-оранжевого цвета. Правда, чем старше рыба, тем насыщеннее и темнее может быть цвет икры. Также икринки должны хорошо отделяться друг от друга, а в банке не должно быть много джуса — водянистого отстоя, образующегося после разрушения икринок.

Также в продукте допускается содержание так называемого лопанца — лопнувшей оболочки икринок из-за механического воздействия, перезрелости или нарушений при хранении. Икра первого сорта может содержать незначительное количество лопанца, для второго сорта допускается его наличие без ограничений. Кстати, вся купленная нами для исследования икра была первого сорта.

Икра «Обкомовская» выглядела несколько помятой, а ее светлый цвет показался некоторым слишком неестественным. При этом икра выглядела слипшейся, словно в ней не хватало жидкости, а икринки были недостаточно упругими. Самое частое слово, которым характеризовали этот продукт дегустаторы, — искусственная. Тем не менее все отметили ее приятный вкус и приемлемую соленость.

В икре «Сделано в море» коллеги отметили обилие жидкости, из-за которой икра больше напоминала кашу (кто-то даже назвал ее «компот»). Такая икра будет растекаться на бутерброде, чем огорчит хозяек. Зато икринки не слипались в комки, как в первом образце. Порадовала упругость икринок и размер. При этом дегустаторы отмечали чрезмерную соленость продукта, а также не слишком приятное послевкусие.

Икра лососевая зернистая от «Путины» также не смогла взять золото в нашем соревновании. Замечания у жюри были и к консистенции — опять много жидкости, превращающей икру в кисель, и к недостаточной упругости икринок, и к чрезмерной солености, и к кисловатому привкусу, которого в икре точно быть не должно.

Больше всех досталось от дегустаторов икре лососевой зернистой от ООО «Ресурс». Она выделялась ярким алым цветом — многие посчитали ее подкрашенной, а также посторонним кислым привкусом. И если горечь, которую заметили эксперты, для икры допустима, то кислинка — нет. Не понравилась жюри и упругость икринок — они сразу лопались на языке. Хотя консистенцию жюри похвалило.

Итоговый рейтинг:

- 1 место — икра лососевая зернистая от ООО ПК «Путина»
- 2 место — икра «Обкомовская» от ООО ПК «СМАК»
- 3 место — икра «Сделано в море» от ООО ПК «Путина»
- 4 место — икра лососевая зернистая от ООО «Ресурс»

## Лабораторный тест

Пока редакция проводила органолептическую оценку икры в офисе, сотрудники областной ветеринарной лаборатории занимались аналогичной работой у

себя. И здесь мнения редакции и специалистов сошлись — ни один из образцов не показал себя идеально.

Икра от ООО «Ресурс» удивила экспертов насыщенностью цвета — кто-то даже заметил, что это не похоже на горбушу, чья икра обычно светлее. Не порадовала консистенция продукта — она оказалась сотрудникам лаборатории жидковатой, а также упругость икринок — они слишком легко лопались.

Больше замечаний у экспертов было к икре от ООО ПК «СМАК». Она была светлая и больше походила на икру кеты, чем горбуши. Консистенция была слишком вязкой, икра выглядела слипшейся и помятой. Присутствовало больше жидкости, чем хотелось бы, а икринки были слабыми.

Продукт «Сделано в море» внешним видом порадовал экспертов: икра крупная, красивая, икринки ровные и упругие. Но хорошее впечатление смазало из-за большого содержания лопанца и жидкости.

Последней под прицелом экспертов оказалась икра лососевая зернистая от ООО ПК «Путина». При открытии банки сотрудников лаборатории смутил большой сгусток лопанца на поверхности. А дальше к минусам добавились повышенное содержание жидкости и чрезмерная соленость. Хотя цвет и упругость икринок нареканий не вызвали.

## Органолептика

Во всех исследуемых образцах икринки прилипают к небу и лопаются, значит икра натуральная, а не синтетическая. По внешнему виду и запаху все конкурсанты тоже успешно прошли

тест. Однако заметная соленость некоторых из них вызвала двойное мнение. Как пояснили в лаборатории, в сделанную по ТУ или СТО икру могут добавлять больше соли по сравнению с ГОСТом, особенно если сырье не очень свежее или было заморожено — это делается, когда «красное золото» производят не в местах вылова рыбы. Соль — консервант, предотвращающий микробиологическую порчу. В продукте, где икринки сохранили упругость, сырье было заморожено вовремя. А там, где икринки легко лопаются и выглядят помятыми, возможно, были допущены технологические нарушения.

## Микробиология

Увы и ах, первое место в общем зачете не досталось ни одному из четырех претендентов. Немного не хватило до победной ступени икре «Обкомовской», сделанной по ГОСТу, однако на этикетке отсутствовали слово «изготовитель» и конкретный адрес производства, что является нарушением правил маркировки.

Также замечания по маркировке есть у икры «Сделано в море» от ООО ПК «Путина»: на этикетке написано «сделано в море», хотя выработана она из мороженого сырья и адрес производства — Новосибирск. Это, по мнению экспертов, вводит потребителя в заблуждение.

Консерванты и массовая доля соли признаны во всех образцах в норме. Микробиология подвела лишь икру от ООО «Ресурс», в которой выявлено превышение общего микробного числа. Из-за этого продукт автоматом переместился в конец нашего рейтинга, не получив никакого места.

## СОВЕТЫ ЭКСПЕРТОВ

### Правила выбора и хранения красной икры

■ Не покупайте красную икру с рук и в местах несанкционированной торговли.

■ Внимательно изучайте этикетку: производитель обязан указать состав, в том числе консерванты, а также температуру хранения продукта при заявленном сроке годности. Также должно быть указано название рыбы, из которой была изъята икра, дата изготовления и дата фасовки.

■ На этикетке обязательно должно быть слово «ИКРА», номер завода-изготовителя, номер смены, а также индекс рыбной промышленности «Р». Обратите внимание, что надпись должна быть «выбита» изнутри банки.

■ Обратите внимание на внешний вид банки: крышка не должна проминаться и не должна быть вздутой. Икра должна заполнять баночку полностью.

■ После вскрытия упаковки употребить икру нужно в течение 48 часов. На этикетке обязательно должна быть указана эта информация, если ее нет — это нарушение правил маркировки продукции.

■ Хранить икру полагается при температуре -4...-6 °С. Поэтому лучше брать икру в магазине из холодильного ларя — даже в охлаждаемой витрине нет минусовой температуры.

■ Отдавайте предпочтение баночной икре, так как весовая икра — это всегда темная лошадка. Да, ее можно рассмотреть на витрине, ее даже дают попробовать, но где и в каких условиях она хранилась — неизвестно. По словам специалистов Томской областной ветеринарной лаборатории, в весовой икре больший процент вероятности микробиологического загрязнения.

## ИТОГИ

	ООО «Ресурс» СТО НИКАКОГО МЕСТА	ООО ПК «СМАК» ГОСТ18173-2004 Место № 2	ООО ПК «Путина» ТУ Место № 4	ООО ПК «Путина» ТУ Место № 3
Органолептические показатели (баллы)	17,8	15,5	17,5	16,2
Микробиологические показатели	Не соответствует	Соответствует	Соответствует	Соответствует
Консерванты (массовая доля сорбиновой кислоты и бензойнокислого натрия), не более 0,1%	Соответствует	Соответствует	Соответствует	Соответствует
Массовая доля поваренной соли, в % (4,0-6,0)	4,8	4,3	5,0	6,0



СВОЙ БИЗНЕС

# Бранчные обязанности

текст:  
Константин  
ФРОЛОВ

СОЗДАТЕЛИ THE BURGER LAB. — УНИКАЛЬНЫЕ ЛЮДИ: НЕ ИМЕЯ НИКАКОГО ОПЫТА В ОБЩЕПИТЕ, ЗА КАКИЕ-ТО ПАРУ ЛЕТ **создали одно из самых модных и посещаемых в Томске кафе**. НА РАЗГОРАЮЩИЙСЯ ВОКРУГ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС КОМПАЬОНЫ ПРЕДПОЧЛИ ПРОСТО ЗАКРЫТЬ ГЛАЗА, А ВМЕСТО БИЗНЕС-ПЛАНА НАБРОСАЛИ НЕБОЛЬШУЮ ТАБЛИЧКУ В ЭКСЕЛЕ. СЕГОДНЯ ДИРЕКТОР И СОВЛАДЕЛЕЦ ЗАВЕДЕНИЯ АЛЕКСЕЙ СУТОРМИН СЧИТАЕТ, ЧТО ИМ СИЛЬНО ПОВЕЗЛО.

## Идея

— Превный опыт организации праздничных вечеринок привел к идее собственного бара, — признается Алексей. — В тот период в Москве набирал популярность формат бургерных, и мы решили развить эту тему для Томска, чтобы совместить хорошую кухню и пространство для небольших мероприятий.

При создании кафе решено было игнорировать все негативные новости и последовательно воплощать задуманное в жизнь.

— Думаю, это было правильное поведение, — смеется Алексей. — Если бы мы прислушивались ко всему плохому, что происходило вокруг, то вообще, наверное, никогда ничего не сделали бы.

## Цена

Открытие проекта обошлось в 2 миллиона рублей, каждый из четверых сооснователей внес примерно 500 тысяч. Однако почти сразу же выяснилось, что этой суммы недостаточно — вскоре пришлось доин-

## КСТАТИ

Рецепт хорошего бургера от создателей The Burger Lab.: качество продуктов, приемлемая цена и высокий сервис.



## ДОСЬЕ

### Алексей Сутормин

Выпускник экономического факультета ТГУ по специальности «Менеджмент организации». После окончания вуза открыл в Томске один из первых хостелов, занимался этим бизнесом до 2014 года. Совместно с друзьями организовывал вечеринки и концерты в Томске, Новосибирске и Красноярске с участием приглашенных популярных артистов. В 2015 году стал совладельцем и директором кафе The Burger Lab.



вестировать в заведение, в течение полугода закупать дополнительное оборудование, доводить до ума ремонт помещения, рассчитываться с подрядчиками, срывавшими первоначальные сроки и т. п.

— Придумывая заведение, мы решили отличаться от остальных ресторанов, баров и кафе Томска, прежде всего продуктом, сервисом и интерьером. Да и новых заметных точек в местном общепите к 2015 году не появлялось уже несколько лет подряд. Поэтому сам факт открытия ресторана с оригинальным форматом привлек большое внимание. Нам хотелось преподнести Томску нечто иное, более качественную кухню, новый формат и совершенно другой подход к общепиту в целом, — говорит Алексей.

### Демократия на вкус

— Наш шеф-повар любит экспериментировать и удивлять, мы регулярно организуем мероприятия, для которых разрабатываем специальное меню. Например, раз в месяц мы устраиваем различные тематические бранчи, которые не привязаны к нашему основному меню. Как правило, для этого мы в определенное воскресенье полностью убираем наше прежнее меню и заменяем его специально разработанным, — рассказывает Алексей Сутормин.

Хотя принято ассоциировать бургеры именно с американской кухней, создатели Burger Lab. считают такой подход неверным — этот вид пищи чрезвычайно популярен во всем мире, существует множество разновидностей бургеров почти в каждой европейской стране. Обычно в дни новых бранчей все столики в The Burger Lab. заранее забронированы. О новых мероприятиях гости в основном узнают из социальных сетей.

## КОМПАНИЯ

### THE BURGER LAB.

Кафе The Burger Lab., открывшееся в Томске в 2015 году, позиционирует себя как место для настоящих ценителей мяса, бургеров, стейков и авторских коктейлей. В меню заведения бургеры из мраморной говядины, супы, салаты, каши, кофе класса спешиалти, натуральные лимонады, крафтовое пиво. В коллективе около 20 человек. Действует доставка еды по городу. Средний чек — 700 рублей, посещаемость — около 4 тысяч человек в месяц.

За три года работы заведения самой большой статьей расходов продолжает оставаться аренда помещения и зарплата.

## ПОДРОБНО

**Бранч** — от совмещения слов breakfast (завтрак) и lunch (обед). Считается, что его придумал Льюис Кэрролл, желая предоставить студентам Оксфорда лишний повод для хорошего перекуса и общения в неформальной обстановке. В ресторанах бранчи предлагают по выходным дням, из-за чего французы приписывают честь их изобретения себе, ведь во Франции давно практикуются воскресные обеды как повод для общения. На деле зачастую это просто поздний завтрак или ранний обед, или любой основательный перекус в дневное время.

Недавно Алексей Сутормин открыл на пр. Ленина кафе Pho Tigers, где будут предлагаться блюда азиатской кухни.



Любопытно, что бургеры — вполне демократичный продукт в плане выбора напитков, которыми их можно сопроводить. К ним подходят и безалкогольные коктейли, соки, пиво, и самые крепкие напитки. Поэтому в Burger Lab. большой выбор напитков на любой вкус.

— Одно время мы обозначали в меню рекомендации по напиткам к каждому блюду, чтобы люди могли попробовать различные сочетания. Также в меню можно найти и вегетарианские позиции. Людей, которых интересует вегетарианское направление, становится все больше, поэтому у нас в меню всегда можно найти такие блюда.

### Прикормить студента, хипстера и обывателя

В весьма скором времени кафе Burger Lab. стало излюбленным местом для молодежи. Как уверяют владельцы заведения, это случилось помимо их прямых расчетов, все произошло естественным путем, без желания сконцентрироваться на какой-либо конкретной аудитории.

— Просто новая точка со свежим форматом привлекла внимание тех, кто устал от обычных ресторанов и кафе, тех, кто попробовал необычную кухню других стран и ищет чего-то похожего в родном городе, — говорит Алексей.

Сегодня сюда всё чаще приходят ужинать целыми семьями, а обеды облюбованы сотрудниками многочисленных офисов, расположенных в центре города.

— В качественном общепите ставка на студенческую армию Томска не оправдывается. Молодежь достаточно экономна, своих денег у нее, увы, маловато. Но дело не только в невысокой платежеспособности студенчества, просто в Томске все привыкли к довольно невзыскательной кухне, — поясняет Алексей Сутормин. — Наши люди питаются одним и



тем же на протяжении всей жизни. Попробовать какой-то новый продукт — целая история для них. С чем это связано — не могу понять. Либо они боятся, либо просто не хотят. Вводишь новое блюдо и потом долго рассказываешь гостю, из чего оно состоит и как это на вкус. Нам реально приходится тратить немало времени и усилий, чтобы приучать людей к новой еде и напиткам.

На всевозможные отзывы в интернете и соцсетях создатели Burger Lab. реагируют вполне спокойно: каждый имеет право на свою точку зрения. Конструктивная критика, как и рациональные предложения, только приветствуется.

— Бывает критика по делу, мы обязательно проверяем ее и берем на вооружение. Мы отслеживаем все комментарии, но иногда после проверки выясняется, что человек, оставивший негативный отзыв, просто соврал, в реальности даже не посетив наше заведение. Такие вещи в ресторанном бизнесе тоже довольно распространены.

### Импортируя кухни народов мира

Сегодня уровень местного общепита создатели Burger Lab. оценивают критично — заметного повышения качества у старых игроков не наблюдается, а новых, готовых экспериментировать с кухней и сервисом, пока не очень много.

— В Томске распространен дешевый фаст-фуд. С одной стороны, это связано с наличием невзыскательной массы студентов, поэтому на качественной кухне заморачиваются очень немногие заведения. С другой — общепиту мешает логистика: удаленность Томска от центров влияет на ассортимент продуктов и конечный ценник. Многие виды товаров в наш город поставщики просто не привозят, а если и делают это, то по нереально высокой для потребителя стоимости. Это сильно усложняет развитие, — признается Алексей.

Создатели Burger Lab. вносят посильную лепту в расширение ассортимента вкусов на







местном ресторанном рынке. Буквально накануне нашей встречи Алексей Сутормин с партнером открыл новое заведение Pho Tigers на пр. Ленина, где будут предлагаться блюда азиатской кухни с упором на вьетнамскую и тайскую кухни. Главными блюдами будут вьетнамский суп фо бо и тайский том ям, а также различные воки из лапши собственного изготовления и другие азиатские блюда. Немаловажно, что на сей раз совладельцы подошли к бизнес-плану нового кафе более основательно, чем при открытии Burger Lab.

— С учетом прошлого опыта мы внимательно отнеслись ко всем деталям проекта. Но главное, на чем мы строим свою стратегию, остается неизменным — акцент на очень качественных свежих продуктах, высоком уровне сервиса (потому что посетителям важно, как с ними общаются), плюс доступный средний чек и, конечно, дизайн помещения.

### Новые площадки

Сейчас Алексей Сутормин полностью погружен уже в другой бизнес-проект — организацию гастромаркета «Рынок Нахимовский». По своему формату это будет нечто кардинально отличающееся от всех видов продуктовых рынков, которые раньше существовали в Томске. Сначала Алексея и его команду b.family пригласили просто организовать на площадке рынка точку питания, подобную Burger Lab.

— Осмотревшись, мы пришли к выводу, что предложенный вариант никак не вписывался в концепцию этого места. Внешний вид здания, его фасад впечатляют. Внутри много свободного места, однако наполнение напоминало дикий базар начала 90-х годов со всеми его «прелестями» в виде открытых мясных прилавков, лотков и прочим. Это не только визуально не совпадало с представлениями о современном рынке, но и не подходило по многим другим требованиям. Вначале мы отказались работать в таком окружении, затем предложили свое видение рын-

ка. В итоге после трехмесячных переговоров стали его управляющей компанией и операторами общепита.

Мы разработали с нуля всю концепцию рынка, позиционирование, наполнение и внешний вид. Это будет современный рынок, где кроме торговых площадок появятся фуд-корт, детская зона, площадки для кулинарных мастер-классов, сезонных ярмарок и других мероприятий, в том числе городских. Пространство, в котором приятно находиться, да еще и с возможностью закрыть все свои потребности.

Там появятся пекарни, молочные, сырные, фруктовые, овощные, рыбные и мясные магазины, продажа напитков, винный бутик и многое другое. Операторов, готовых участвовать в проекте, достаточно. Предполагается, что покупатели смогут удовлетворить все свои продуктовые потребности, придя на этот рынок. Помимо обычных групп товаров, будут присутствовать и деликатесы, например многие экзотические морепродукты планируется напрямую доставлять с Камчатки и Дальнего Востока. Пекарни и другие магазины станут готовить свою продукцию здесь же, на виду у людей. Это будет первый проект такого формата за пределами Урала.

Конкуренции со стороны остальных продуктовых рынков Томска Алексей и его партнеры несколько не боятся в силу эксклюзивности большинства предложений, которые они готовят покупателям. Предполагается, что уже весной 2019 года мы сможем оценить их усилия «на вкус» — именно к этому времени планируется официальное открытие нового рынка.

### ОТКРЫТИЕ

Команда Алексея b.family стала управляющей компанией и оператором общепита готовящегося к открытию нового рынка «Нахимовский». Кроме торговых площадок, на рынке появятся фуд-корт, детская зона, площадки для кулинарных мастер-классов, сезонных ярмарок и других мероприятий. Пекарни и другие магазины будут готовить свою продукцию здесь же, на виду у посетителей.

**Мы строим свою стратегию на очень качественных свежих продуктах, высоком уровне сервиса и дизайне помещения.**



## Австралия: новый год в разгар лета

Новый год традиционно ассоциируется с зимой. Но в южном полушарии этот праздник приходится на макушку лета. У детей в это время летние каникулы, которые здесь продолжают 7-9 недель. За месяц до Рождества, уходя на каникулы, дети дарят друг другу и учителям рождественские открытки и конфетки в конверте.

Дома елку обычно ставят 1 декабря, искусственную. На входную дверь вешают венок из искусственных еловых веток, украшенный игрушками, — это знак Санта Клауса, что его здесь ждут.

Самая большая статья расходов к празднику у австралийцев — подарки. Их на Рождество покупают всем членам семьи, даже собакам и кошкам. По качеству и цене они сравнимы с подарками на день рождения, так что при покупке презентом всем членам семьи это влетает в копеечку. Все подарки красиво упаковываются и складываются под елку с указанием от кого и кому. Постепенно накапливается довольно много подарков, которые ждут своего часа. В среднем в пересчете на рубли каждый австралиец тратит на подарки от 26,5 до 36,5 тысячи и примерно столько же на украшение дома и праздничный стол.

Рождество здесь празднуют 25 декабря. Вся семья собирается на ланч вместе с родителями, братьями и сестрами, детьми и внуками. Накрывается богатый стол с огромным количеством еды, которую потом приходится доедать в течение недели до Нового года (напоминает многие русские семьи, правда?). Традиционно на столе должен присутствовать огромный окорок из ветчины и рождественский торт типа кек-

са, который делается с огромным количеством орехов, засахаренных ягод и фруктов.

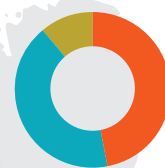
Завершается сезон праздников Новым годом. Большинство австралийцев празднуют его на пляже. Каждый район и большинство курортов организуют фейерверки, которые в целях пожарной безопасности обычно запускают с баржи. В парках рядом с пляжами проходят концерты, организованные мэрией.

Первые салюты начинаются уже в девять часов вечера — для малышей, которых сразу после фейерверка родители везут домой и укладывают спать. Вторая волна салютов стартует ровно в полночь. Первый залп означает начало нового года. Фейерверком новогодняя вечеринка и заканчивается, после этого народ расходится по домам.

По подсчетам некоторых экспертов, в ноябре-декабре австралийцы тратят столько же, сколько за остальные 10 месяцев года.

### ЦИФРЫ

Структура  
новогоднего  
бюджета россиян



42 %  
подарки

47 %  
праздничный  
стол

11 %  
развлечения

текст:  
Елена  
РЕУТОВА



## США: праздник с размахом

Предрождественский период начинается в Штатах после Дня благодарения. Следом идет «черная пятница», которая открывает сезон рождественской подготовки.

Одна из самых больших статей рождественских расходов американцев — декорирование лужаек и лицевого фасада дома — это предмет гордости и соперничества. От штата к штату суммы на это разнятся. Например в Нью-Джерси в среднем на это уходит 39-53 тысячи рублей. Украшением дома занимается специально обучен-

ный человек, он же демонтирует декор после завершения праздников.

Главное украшение дома — нарядная елка. Это не только центральный элемент рождественского декора, именно здесь, под праздничным деревом скапливаются многочисленные коробки с подарками. Дарить на Рождество принято что-то дорогое, что обычно люди не могут себе позволить. Больше всего подарков покупают, конечно, детям. В Рождество они их открывают, демонстрируя бурную радость. Кстати, если вы открое-

те подарок и не выразите восторга, вы можете обидеть дарителя.

Друзьям подарки дарят по желанию, среди распространенных вариантов — еда. Например друзья вполне могут подарить вам на Рождество большой кусок ветчины и поздравительную открытку. По данным опросов, проведенных незадолго до праздника, в среднем каждый американец готов был потратить на рождественские подарки от 46-59 тысяч рублей, примерно столько же — на украшение дома и праздничный стол.

Сам праздник — семейный. Все собираются за праздничным ужином. На столе одно центральное блюдо, например запеченная говяжья грудинка с гарниром, и закуски.

Неудивительно, что после стольких приготовлений и сил, вложенных в Рождество, в США почти не празднуют Новый год. В ночь сменяются года на улицах тихо и пустынно. Большинство окон чернеют темнотой, так как американцы попросту ложатся спать. Ведь утром на работу. А уже второго января многие убирают елку.

### ТЕМА НОМЕРА

# В Новый год — вокруг света

## Сколько тратят на самые любимые праздники в разных уголках мира

НОВЫЙ ГОД — ПОРА ЧУДЕС. СВЕРКАЮЩИЕ ОГНЯМИ ЕЛКИ, УКРАШЕННЫЕ ГОРОДА И ПОСЕЛКИ, ПРАЗДНИК — ПОВСЮДУ. КАК ЭТО НИ ПРОЗАИЧНО, **за каждым праздником стоит немалый бюджет**, и чем торжество ярче, тем больше траты. В преддверии самого любимого многими праздника мы решили выяснить, на что тратят деньги в Новый год и Рождество в разных уголках мира.



## Германия: свечи и вкусный ужин

Немцы с присущей им скрупулезностью готовятся к празднику основательно. Уже с 1 декабря начинается Адвент (предрождественский период). Семьи покупают или делают сами венок, в который вставляют четыре свечи. В первое воскресенье зажигают одну свечу, во второе — две и так до четырех свечей в последнее воскресенье перед Рождеством.

На главное в году семейное торжество экономные жители Германии денег обычно не жалеют. При этом основные расходы связаны у них вовсе не с праздничным застольем. Для немцев самый дорогой день в году — 24 декабря. Именно сочельник Рождества является в Германии по тради-

→ С. 20

ции главным праздником года, который отмечают в кругу семьи за красиво накрытым столом. Праздничное меню состоит обычно из одного центрального блюда. Чаще всего это классический рождественский гусь. В этом году средний гусь может обойтись немцам от 3 до 5,2 тысячи рублей.

Дети в этот вечер наконец-то достают красиво упакованные подарки из-под рождественской елки. Почти половина всех новогодних сюрпризов предназначена именно им. Впрочем, подарки получает каждый участник торжества. На все это обычно и уходит львиная доля рождественского бюджета немца. Конечно, в каждой семье свой праздничный бюджет в зависимости от финансовых возможностей семьи. Но как подсчита-

ла компания Deloitte, рождественские траты среднестатистического взрослого немца составят примерно 36,5 тысячи рублей.

Новый год в Германии, в отличие от Рождества, принято праздновать не в тихом семейном кругу, а шумно и весело. Немцы в этот день собираются на улицах, на главных площадях города, запускают фейерверки и салюты или ходят в бары и клубы. Обычай встречать новый год с шумом и песнями-плясками связан со средневековым поверьем: считалось, что шумом можно отогнать злых духов.

Подарки в Германии принято дарить на Рождество. Поэтому в новогоднюю ночь подарки никто не дарит. Исключением являются небольшие сувениры на удачу в новом году.

## Эмираты: тихий Новый год

Светский Новый год, отмечаемый в ночь на 1 января, в ОАЭ празднуют в основном в угоду многочисленным туристам и проживающим в стране эмигрантам. В крупных городах в новогоднюю ночь запускают грандиозные фейерверки, при гостиницах устраиваются вечеринки. Но местное население в этом практически не участвует.

Объединенные Арабские Эмираты с большим почтением относятся к лунному календарю (календарю

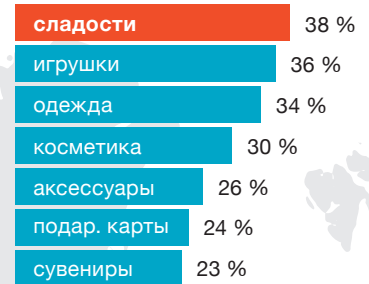
Хиджры, согласно которому в году насчитывается только 354 дня), даты религиозных праздников рассчитываются именно по нему. Кстати сказать, мусульманский Новый год считается религиозным праздником, поэтому его дата всегда меняется, ежегодно смещаясь на 11 дней назад. Отмечается это событие тихо, без шумных гуляний и увеселительных мероприятий. В 2019 году Новый год по Хиджре приходится на воскресенье — 1 сентября.

## В РОССИИ

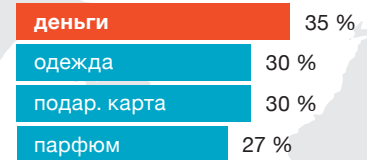
### Сколько тратят и что дарят россияне на Новый год

Как показали результаты опроса, проведенного аналитиками компании Deloitte, на подготовку к новогодним праздникам россияне готовы потратить 16 900 рублей — на 4 % меньше, чем год назад. Эти деньги пойдут на подарки родным и близким, на новогодний стол или вечеринку, а также на праздничный образ.

#### Самые популярные подарки



#### Самые желанные подарки для россиян



## Китай: Новый год и П

Рождество и западный Новый год для Китая праздники довольно новые и в какой-то степени непонятные, без исторических корней и традиций. Например Рождество в Китае не считается семейным праздником. Для большинства китайцев это романтический заморский ритуал, сути которого они не понимают. В народе ему дали название, которое переводится как «вечер добра и спокойствия». В этот день веселится только молодежь. Они собираются в дружеские компании, посещают кафе и обмениваются яблоками, которые по национальным традициям считаются символом мира.

Перед наступлением западного Нового года в Китае супермаркеты, рестораны и развлекательные центры в крупнейших городах украшают небольшими елками и иллюминацией. Но делается это лишь для того, чтобы соответствовать западному стандарту. Некоторые семьи собираются в

новогоднюю ночь перед телевизором и готовят праздничный ужин.

Но главное зимнее торжество — это китайский Новый год, который празднуется с размахом — две недели. Традиционно дата торжества «плавающая». Она зависит от состояния луны, поэтому каждый год китайцы встречают Чунь Цзе (праздник весны) в разные дни.

Накануне принято покупать новую одежду, которую впервые надевают в новогоднюю ночь (желательно, чтобы она была красного цвета). Считается, что если человек войдет в наступающий год чистым и с обновками, то ему будут сопутствовать успех и благополучие.

Одно из излюбленных новогодних блюд — пельмени. Правда в отличие от русских они поражают разнообразием начинок: и мясо, и грибы, и овощи, и морепродукты, и всевозможные их сочетания. Всего на новогоднем столе

### Самые неудачные подарки, по мнению россиян



Абсолютное большинство россиян (68 %) принимаются за поиск подарков только в декабре, 24 % присматриваются к витринам уже в ноябре. Очевидно, огромные скидки и рост популярности «черной пятницы» привлекают покупателей и дают им возможность запланировать расходы и сэкономить. Также набирает популярность приобретение подарков через интернет-магазины.

## ЦИФРЫ

### Сколько в разных странах тратят на Новый год и Рождество

В рубли суммы переведены по курсу на 13.12.2018

	Средняя зарплата в 2018 году, тыс. руб.	Траты на Рождество/Новый год, тыс. руб.
Австралия	218,5	66,2
США	187,7	132
Китай	58,8	9,6 на 1 человека
ОАЭ	210,7	0
Германия	165,9	31,9
ЮАР	77	20,7
Россия	36,8	16,9 (на 4 % меньше, чем в 2017 г.)

## ЮАР: зимний праздник в жаркой Африке

Южноафриканская республика считается самой богатой и самой развитой страной на всем жарком континенте. Главной традицией 1 января в ЮАР считается благотворительность. На центральные улицы городов выходят коренные жители страны и представители правительства. Они раздают всем нуждающимся подарки и устраивают торжество за свой счет.

Смесь традиций празднования Рождества в ЮАР одна из самых любопытных в мире: здесь сливаются Европа и Африка, язычество и христианство. Елки здесь выращивают в кадках специально для Рождества. Если не удалось добыть себе хвойное деревце, местные жители не смутятся и развешат украшения и лампочки на ближайшей к дому пальме.

Праздничное меню также отличается от традиционного европейского, в приготовление еды вплетены древние поверья коренного населения африканской страны. Здесь приня-

то печь хлеб для семейного стола. Рождественский хлеб пекут в сочельник после заката солнца, а тесто замешивают обязательно по часовой стрелке. Одну хлебную лепешку после семейного ужина оставляют, и она в специальном тайнике дожидается следующего Рождества, сохраняя в доме теплую энергию нынешнего.

Бюджет праздника зависит от благосостояния семьи и может различаться очень существенно. Опрос показал, что в среднем житель ЮАР готов потратить на праздник около 19,8 тысячи рублей.

После семейного Рождества в ЮАР наступает суматошное время Нового года. Вот этот праздник точно один из самых ярких и запоминающихся в стране. В Кейптауне проходит музыкальный карнавал на мысе Менестреля, в котором участвуют тысячи музыкантов, танцоров и просто любителей музыки.

## ПРАЗДНИК ВЕСНЫ

может быть до 20 блюд! И это одна из самых больших статей расходов.

Китайцы — нация практичная, и подарки у них принято дарить такие же. Например очень популярны продуктовые наборы: огромная бутылка растительного масла, яйца, фрукты... Знакомым принято дарить парные предметы, призванные укрепить пару. Например две кружки, две пары тапочек, две бутылки вина, две похожие лампы. Если деньги позволяют, можно взять два кресла, два телевизора или даже два холодильника — китайцы не обидятся. Что касается детей, то тут все просто: китайцы дарят «хунбао» — красивый красный конвертик с определенной суммой денег внутри. Денег можно класть ровно столько, сколько позволяют финансы, так что и богатый, и бедный родственник всегда знают, что можно вручить. Детей в Китае любят, и за праздники дети обычно получают много конвертиков, содержимое которых потом тратится на развлечения или отдается родителям. А еще это от-

личный инструмент для обучения обращению с деньгами.

Сразу после захода солнца по всей стране начинается грохот фейерверков и всевозможных хлопушек, который не смолкает до самого утра. Если в России их запускают «для красоты», то в Китае, на их родине, за этим действием стоит сакральный смысл: согласно поверьям фейерверки прогоняют прочь злых духов и приносят удачу и счастье. Залпы можно услышать на протяжении всех праздничных дней.

Китай — страна контрастов, и если в западных провинциях живут небогато и потратить на Новый год большую сумму не могут, то в восточных празднуют с размахом. Так, обычная семья в Пекине за праздники тратит около 9,6 тысячи рублей на каждого члена семьи. Львиная доля праздничного бюджета уходит на богато накрытый стол — вкусно поесть в Поднебесной любят.

В 2019 году китайский Новый год будет отмечать с 5 по 19 февраля.

# Как избежать финан

## Основы новогодней финансовой без

В ПРАЗДНИЧНОЙ ЭЙФОРИИ МЫ ЧАСТО ТРАТИМ, НЕ ЗАДУМЫВАЯСЬ, РУКОВОДСТВУЯСЬ ПОГОВОРКОЙ «ОДИН РАЗ ЖИВЕМ». НО ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ И ПОСЛЕ ПРАЗДНИКА. КАК СДЕЛАТЬ НОВЫЙ ГОД СКАЗОЧНЫМ И **не получить последствий** В ВИДЕ «ФИНАНСОВОГО ПОХМЕЛЬЯ» ПОСЛЕ ВОЗВРАЩЕНИЯ К ТРУДОВЫМ БУДНЯМ, — МЫ СПРОСИЛИ У ЭКСПЕРТОВ.



### Сергей Макаров

независимый финансовый советник, ведущий эксперт Института финансового планирования

## Оставить всё на последний момент — значит переплатить

— Новый год — это прекрасный, но финансово затратный праздник. Подарки, новогодний стол, последующие каникулы и неравномерные доходы — все это провоцирует ситуации, в которых можно остаться на бабах и побежать занимать деньги у друзей или, что хуже, в банках и микрофинансовых организациях. Как же пережить это прекрасное праздничное время с минимальными финансовыми потерями?

Начнем с простого факта: покупая подарки непосредственно перед праздником, 28-30 декабря, мы рискуем в предновогодней суете переплатить в 2-3 раза и дополнительно закупить ненужных мелочей в приступе шопоголизма. Поэтому подготовку к Новому году имеет смысл начать заранее, уже в ноябре озаботиться покупкой подарков. Если все же вам придется покупать подарки в последний момент, то обязательно составьте список подарков: кому и что вы хотите купить и примерный общий бюджет на это. Это поможет сохранить рациональный подход и не потратить сверх необходимого.

Если вы планировали поехать в конце декабря или в новогодние каникулы в путешествие, то бронировать

билеты и проживание лучше вообще в июле-августе — так вы сохраните значительную часть бюджета. Кстати, брать отпуск в январе крайне невыгодно, поскольку средняя стоимость рабочего дня в первый месяц года значительно выше, а отпуск снижает сумму итоговых выплат зарплаты.

Чтобы грамотно сформировать бюджет на новогодние каникулы и не испытывать недостатка в деньгах после праздника, важно понимать:

- в какие даты и какие суммы вам будут приходиться в декабре и январе: из-за длинных праздников график выплат заработной платы на предприятиях может меняться;

- сколько и на что вы планируете потратить в эти месяцы. Не забудьте заложить в бюджет расходы на развлечения в новогодние каникулы. Наверняка вам захочется выбраться из дома на концерт, в театр или на выставку;

- есть ли какие-то годовые расходы, которые необходимо оплатить: продление страховки, годовой абонемент в спортзал и т. д.

Когда эта информация у вас есть, можно составить график поступления и расходования средств и таким образом избежать ситуации так называемого кассового разрыва.

# СОВОГО ПОХМЕЛЬЯ

беседовала:  
Елена  
РЕУТОВА

## ОПАСНОСТИ



### Елена Мельникова

врач-психиатр, психотерапевт, директор Центра клинической психологии и психотерапии

## Распорядитесь праздником правильно

— Праздники — важная часть нашей жизни и нужно уметь ими распоряжаться правильно. Для того чтобы подготовка к Новому году не становилась марафоном, после которого вы падаете без сил, важно ее спланировать. Во-первых, заранее распланировать бюджет, определив, какую сумму вы можете себе позволить потратить на подарки. Затем составить список одариваемых и примерных вариантов презентов, а не приходить в магазин с какой-то неопределенной суммой и блуждать, скупая все, что нужно и не очень.

Больше всего мы, как правило, тратим на подарки детям и близким. Стараясь создать сказочное настроение младшим членам семьи, нередко взрослые реализуют свои несбывшиеся мечты и покупают такое количество игрушек, словно это единственный праздник в году. Часто у детей потом даже нет возможности охватить все подарки своим вниманием. Поэтому постарайтесь соизмерять свои желания с реальными особенностями детского восприятия. В конце концов, важна не стоимость и не количество подарков, а те эмоции, которые они приносят.

Этот же подход применим при выборе подарков близким. Праздник — это положительные эмоции, демонстрация того, с каким теплом и любовью мы относимся друг к другу. И здесь важна скорее индивидуальность подарка: выбрать то, что порадует конкретного человека. Пусть даже это будет что-то не очень дорогое, но преподнести это можно так, что вы подарите тепло и покажете свое расположение.

Есть формальные подарки — то, что принято дарить коллегам по работе, педагогам и другим людям, которые не входят в наш близкий круг. Супермаркеты предлагают много готовых и красиво упакованных подарков — наборы косметики, сладостей и другие. Но задумайтесь, нужно ли педагогу вашего ребенка получить столько шоколада в один день? Или вдруг человек не переносит запахи именно этой косметики. Тут тоже нужна продуманность и забота о времени. Важно, чтобы вы отразили свое теплое отношение, благодарность и пожелания к Новому году. Например если адресат любит чи-

тать, лучшим выбором может стать сертификат в книжный магазин, чем безликая коробочка конфет.

Осторожными нужно быть и при покупке милых мелочей и сувениров, которыми завалены магазины. Простое правило: остановитесь на минутку и подумайте, прежде чем положить что-то в корзину. Действительно ли эти вещи нужны и принесут ли они кому-то из ваших близких радость? Подойдя к кассе, можно еще раз критически оценить содержимое корзины.

И конечно, покупать подарки лучше заранее, не дожидаясь последней недели декабря, когда магазины переполнены людьми и само пребывание там является стрессом.

Соблюдать баланс нужно и при планировании праздничного стола. Порой когда смотришь на предновогодние корзины, кажется, что люди едят один раз в году. Если реально оценить количество гостей и их возможности, количество продуктов в списке значительно уменьшится. В дополнение можно купить что-то на случай непредвиденных гостей.

Самое важное в Новый год — создать для себя и близких пространство праздника, где вы могли бы отдохнуть и позволить себе то, что не позволите в течение рабочего года. Для кого-то это катание на лыжах, для другого — поход на концерт, для третьего — встреча с друзьями. Но во время отдыха помните, что с началом нового года жизнь не заканчивается, и постарайтесь сделать так, чтобы череда выходных не завершилась горьким финансовым похмельем и после начала рабочих будней было что вспомнить с теплой и без осадка.



ПОЛЕЗНО

# Картомания, или сколько банковских карт нужно человеку для счастья?

СКОЛЬКО БАНКОВСКИХ КАРТ В СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКОМ КОШЕЛЬКЕ? ОДНА — ЗАРПЛАТНАЯ, ПЕНСИОННАЯ ИЛИ СТИПЕНДИАЛЬНАЯ? ДВЕ, ЕСЛИ СЧИТАТЬ ЕЩЕ И КАРТОЧКУ ЛЮБИМОГО БАНКА? МОЖЕТ ТРИ — С УЧЕТОМ КРЕДИТКИ «НА ВСЯКИЙ СЛУЧАЙ»? У КОГО КАК. НАПРИМЕР У ОДНОГО МОЕГО ЗНАКОМОГО (НАЗОВЕМ ЕГО ИВАНОМ) **на данный момент 14 действующих карт!** КАРТОЧНЫЙ МАНЬЯК, ИНАЧЕ НЕ НАЗВАТЬ! ЗАЧЕМ ЕМУ ТАКАЯ «КОЛОДА» И НАСКОЛЬКО ОНА ПОЛЕЗНА, — ИВАН РАССКАЗАЛ ЖУРНАЛУ «ВЛФ».

**текст:**  
Алексей ЦОЙ

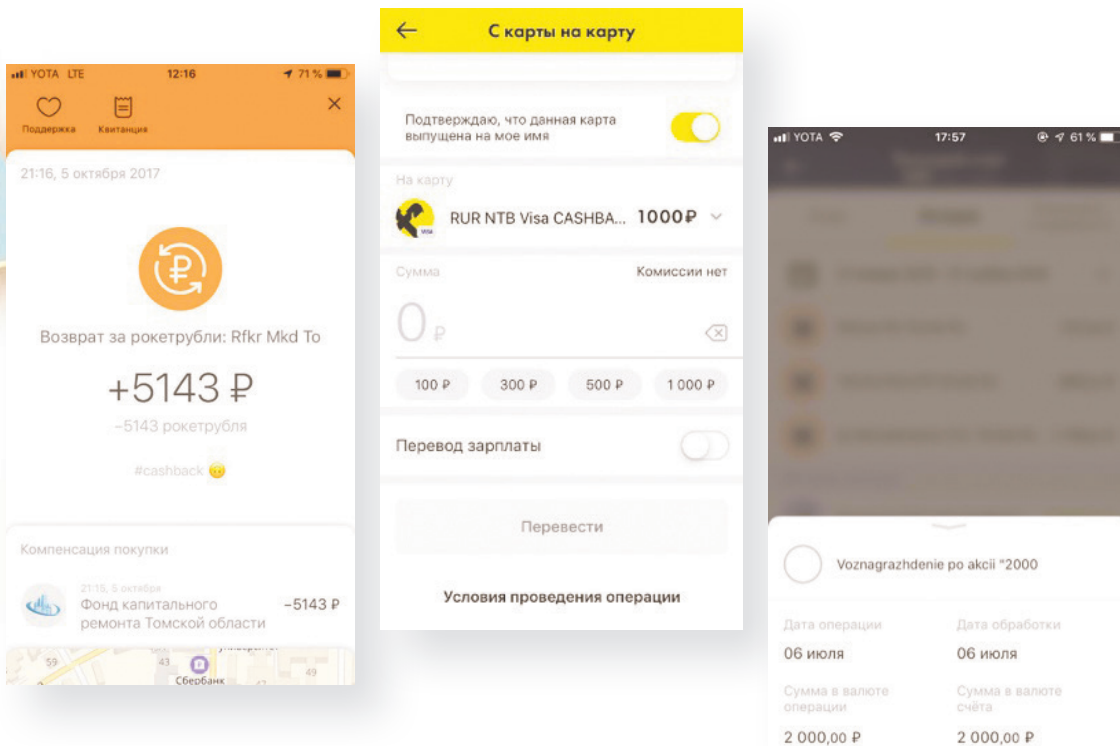
Первая карточка в моем кошельке — «Молодежная» от Сбербанка, оформленная еще лет 5 назад в студенческие годы из-за целого ряда причин: дешевизны обслуживания (150 руб./год), возможности перечисления средств на карточки в другие банки и огромного количества банкоматов. Такие карточки выдают только до 25 лет, однако на перевыпуск это правило не распространяется! Карточкой пользоваться до сих пор, без комиссионных лимитов на снятие наличных хватает с лихвой (150 тыс. руб./день, 1 500 тыс. руб./мес.). Из недостатков — программа «Спасибо»,

которая лично мне никак не пригодилась, да и процента на остаток как не было, так и нет.

Вторая в списке — «Кукуруза» от РНКО «Платежный центр». Оформил в ближайшей «Евросети» для первой поездки за границу. Карточку выбрал из-за возможности конвертации валюты по курсу ЦБ. Оформление, обслуживание и СМС-информирование бесплатны, начисляется процент на остаток. С карты можно снимать до 50 тыс. руб. в месяц в банкоматах, обслуживающих карты MasterCard. Карточка долгое время была моей основной, в том числе из-за программы лояльности: кэшбэк 1,5 % в виде баллов конвертировался в рубли в Евросети и магазинах-партнерах. Кэшбэк можно было увеличить до 3 %, подключив услугу «Двойная выгода» за 990 руб. Максимум 3 % начислялись на остаток в 30 тыс. руб., далее шли стандартные 1,5 %. За счет начисленных процентов комиссию за подключение можно было компенсировать за 2 месяца. За 2,5 года

**Я оплачиваю большую часть расходов карточками с повышенным кэшбэком и экономлю 3-10 % потраченных средств.**





Бонусы — это не только приятно, но и выгодно.

использования карты удалось скопить на электронную книгу Rocketbook и небольшую коллекцию книг магазина-партнера. Но самое главное — использование такой карты привило мне желание рационально тратить, планировать покупки и даже в некоторой степени зарабатывать.

### Вошел во вкус

— На смену «Кукурузе» пришла «экспериментальная» карта Рокетбанка с тарифом «Уютный Космос». Там был больше процент на остаток (ныне 5,5 %), а также бесплатное обслуживание, оформление и курьерская доставка. Кэшбэк — 1 % на всё, а в трех из пяти категорий на выбор — до 10 %. Иногда попадаются достойные предложения: 5 % в «Абрикосе», 10 % в «Ленте», 30 % на «Литрес». Кэшбэк начисляется ракетрублями — местные фантики. Фантики можно конвертировать в рубли и полностью компенсировать стоимость покупки на сумму от 3 000 рублей. Рокетрубль начисляют за участие в акциях, конкурсах. Одно время за каждого приглашенного тобой друга, который завел карту, давали 1 000 ракетрублей. Пригласив пару коллег и совершая в течение года покупки в выгодных мне категориях, я накопил неплохую сумму — хватило отбить годовую стоимость взносов на капремонт.

С начала осени 2018 года бренд Рокетбанка перешел к Банку КИВИ. С 1 декабря сменились тарифы, полный список изменений можно и нужно посмотреть на сайте банка.

Карточка Райффайзенбанка «Всё сразу» подкупила рекламой нереального на тот момент кэшбэка в 5 % вкупе с акциями «Первый год» и «Кэшбэк за индивидуальный зарплатный проект». По акциям полагался год бесплатного обслуживания новым клиентам (это я) и вознаграждение за перевод заработной платы и ежемесячный объем покупок по карте в 25 тыс. рублей. Австрийский банк довольно лоялен в определении «зарплаты». Так, необязательно идти в бухгалтерию и писать заявление — достаточно самому переводить деньги на карту, активируя специальный тумблер. Спустя 3 месяца добросовестного перевода зарплаты и расчетов картой удалось получить акционные 2 000 рублей!

А вот кэшбэк и правда оказался для меня нереальным. Его начисляют баллами, на которые потом можно прикупить сертификаты партнеров (Яндекс.Такси, S7, РЖД, OZON) и денежные сертификаты, которые и были интересны мне. Есть 4 номинала сертификатов: 250 рублей за 500 баллов, 600 рублей за 1 000 баллов, 4 000 рублей за 4 000 баллов, 50 000 рублей за 20 000 баллов. Как видите, стоимость баллов разная.

В первый год начисляют 1 балл за каждые потраченные 50 рублей. Несложно посчитать, что для получения обещанных 5 % кэшбэка нужно приобрести сертификат за 20 000 баллов, а для этого надо потратить минимум 1 миллион рублей! Все бы ничего, но со второго года начисляют 1 балл уже за 100 рублей, а сами баллы «жи-

### СЛОВАРИК

#### МСС-код

(англ. Merchant Category Code) — код категории продавца. Четырехзначный номер, классифицирующий вид деятельности торговой точки при операции оплаты по банковским картам. В зависимости от МСС-кода банки определяют категорию и характер операции. От кода может зависеть процент кэшбэка.

## ЛАЙФХАК

### Как купить валюту по курсу ЦБ без комиссий

С карты «Кукуруза» можно снять в валютном банкомате, выдающем валюту не только по своим картам, сумму в долларах/евро в пределах лимита (от 5 до 50 тыс. руб.). Вуаля — вы фактически купили наличную валюту по курсу ЦБ РФ без дополнительных комиссий.

вут» 36 месяцев. Стоит помнить про плату за годовое обслуживание в 1 490 рублей и ограничение, согласно которому можно получить только 1 000 баллов за месяц.

Добравшись за год до ближайшего сертификата в 4 000 рублей, решил от карты отказаться.

### Выгодный «триумвират»

— Далее по хронологии идет трио Aliexpress, Бинбанка и банка «Раунд».

От Бинбанка была получена карта на тарифе «Комфорт». Фишка карты в ее программе лояльности — здесь начисляют повышенный кэшбэк в одной из пяти категорий на выбор: «Путешествия», «Авто», «Отдых и развлечения», «Спорт, красота и здоровье» и «Интернет-покупки». Наиболее интересна последняя, ведь сейчас все переносится в онлайн!

Что за банк «Раунд» и при чем здесь Ali? Первый осуществляет переводы электронных денежных средств Мегафонбанка, думаю, все слышали рекламные «баланс телефона равен балансу карты». Кстати о карте: она предоплаченная, у нее нет отдельного банковского счета. По карте начисляют 8 % годовых на остаток, процент довольно высокий, однако нужно учитывать, что электронные денежные средства не застрахованы АСВ. За траты начисляют гигабайты трафика на привязанный сотовый номер. Также есть возможность бескомиссионного снятия наличных с карты (были безусловные 3 000 руб./мес., с 01.09.18 уже 10 000 руб./мес., однако при тратах в 3 000 руб.).

Что касается Aliexpress, то одно время была активна акция по популяризации платежного сервиса Alipay. По условиям акции можно было пополнить счет мобильного телефона на 100 руб., а зачисляли 110 руб. (эффективный кэшбэк — 10 %). Периодически появлялась «суперакция»: пополнение мобильного на 80 руб. и зачисление 100 руб. (тут уже 25 % — вау!). Но акцией можно было воспользоваться лишь раз в день с одного аккаунта.

Что по итогам? Используя онлайн-сервис Alipay и карту Бинбанка, я пополнял

баланс телефона на Мегафоне. Тут мы вспоминаем, что баланс телефона равен балансу карты и используем ее в качестве основной. Со временем интересные предложения по этой акции сошли на нет, да и мобильного оператора пришлось сменить.

### В погоне за кэшбэком

— У меня получилось скомбинировать программы лояльности банка и магазина-продавца бытовой техники. В этом помогла карта «Халва» Совкомбанка. За покупку в магазине-партнере, оплаченную собственными средствами с помощью смартфона (через SamsungPay, ApplePay или GooglePay), можно получить кэшбэк 12 %. Лимит кэшбэка — 5 000 рублей в месяц. Также нужно было совершить пять покупок на общую сумму 10 000 рублей. А с 2019 года для получения повышенного кэшбэка нужно будет дополнительно выполнить одно из условий: либо вы новый клиент и от даты открытия договора прошло не более полугода, либо у вас есть кредит или вклад в Совкомбанке на определенную сумму.

Однако не всегда можно найти любимый магазин в списке партнеров. Тут и пригодилась дебетовая «Сверхкарта» Росбанка. Ежемесячная плата за ее обслуживание составляла 500 рублей, то есть 6 тыс. в год! Если бы не акция от «Шоколадницы» «Первый год обслуживания за счет заведения», я бы «Сверхкарту» никогда и не завел. По ней начисляли 7 % кэшбэка практически на всё, но счастье длилось только первые три месяца, а затем повышенные категории стали сезонными. Во-вторых, планировал довольно крупные покупки, в т. ч. новогодние, которые не подходили под повышенные категории кэшбэка других карточек. Существовал лимит по кэшбэку — 5 000 руб./мес., что соответствует тратам в 71 тысячу.

За первые два месяца лимит был практически исчерпан. В третий месяц траты пришлось «собирать» по друзьям, знакомым, кэшбэк после начисления полностью перевел им. Позже «Сверхкарта» иногда пригождалась, но у меня не было такого большого оборота, причем оборот должен был быть уже в определенных категориях, поэтому с картой Росбанка мы расстались спустя полгода.

Существовал и кредитный вариант «Сверхкарты», обслуживание стоило 890 рублей в год, а все преимущества дебетовой сохранялись. Я планировал завести

**За 2,5 года с картой «Кукуруза» мне удалось «заработать» на электронную книгу Pocketbook.**

ее ближе к декабрю этого года, чтобы отбить часть затрат на подготовку к Новому году. Однако линейку «Сверхкарт» Росбанк прикрыл, заменив ее новым флагманом «#МожноВСЕ».

Как видите, банки предлагают довольно широкий спектр категорий с повышенным кэшбэком, однако не всегда среди них есть нужные именно вам. Например продукты питания и услуги ЖКХ. Тут на помощь пришли кредитная карта «Тепло» от банка «Восточный» и дебетовая «Отличная» Росгосстрахбанка. Кредитка «закрывает» ЖКХ, мобильную связь, аптеки, а дебетовка — супермаркеты и ближайшие к дому продуктовые магазины. Минус карточки от банка «Восточный» в том, что она кредитная и ее не очень удобно пополнять. С этим неудобством помогла разобраться одна вышеупомянутая карта с межбанковскими переводами без комиссий.

В случае с супермаркетами я выбирал между картами Росгосстрахбанка и ОТП Банка. У каждой есть свои плюсы и минусы:

- у ОТП Банка продуктовая категория шире, чем у РГС Банка;
- карта РГС Банка не подходит для супермаркетов;
- ОТП начисляет 3 % кэшбэка против 5 % Росгосстрахбанка;
- Карта РГС дебетовая, а у ОТП — кредитная.

В итоге 2:1 в пользу РГС Банка.

## Выжать максимум

— Кэшбэк — это хорошо, но мне хотелось получать доход от лежащих на карте средств и при этом свободно ими пользоваться. Поэтому я не смог пройти мимо «Пользы» от Хоумкредита. 7 % на остаток, бесплатные переводы между своими картами (даже от разных банков) путем «стягивания» и «выталкивания» денежных средств. Т. е. «Польза» является и беспроцентным донором, и реципиентом. Процент начисляется на сумму от 5 тыс. до 300 тыс. руб. при тратах от 5 тыс. рублей в месяц (как раз при этой сумме обслуживание карты бесплатно). Есть повышенный кэшбэк на АЗС, кафе, путешествия.

Чуть позже появилось интересное предложение от популярного банка «Тинькофф», который начисляет новым клиентам аж 10 % годовых (правда, до 31 декабря 2018). Как вы понимаете, не оформить ее я не мог. Но и тут есть ограничения: процент начисляется на сумму до 300 тыс. руб. при

## Не заводите много карточек, если вы не готовы планировать свой бюджет и следить за постоянно обновляющимися тарифами банков.

тратах от 3 тыс. руб., нет трат — нет и процента на остаток, как и у Хоумкредита. Условия бесплатного обслуживания — поддержание остатка в 30 тыс. руб. или наличие вклада/кредита на сумму от 50 тыс. руб. Категории повышенного кэшбэка меняются раз в квартал, у клиента есть только возможность выбрать из предложенных случайным образом вариантов.

Хоумкредит «ответил» на акцию банка «Тинькофф» своей акцией для новых клиентов (под которую попасть у меня уже не было возможности) и теперь до конца января 2019 года будет начислять 10 % годовых на остаток.

В качестве резюме хочу отметить, что карты, которыми я пользуюсь, помогают сохранять заработанные деньги. Я оплачиваю большую часть расходов карточками с повышенным кэшбэком и экономлю 3-10 % потраченных средств. Но если вы не готовы планировать свой бюджет, следить за постоянно обновляющимися тарифами банков и балансом нескольких карт, держать в голове, какой картой и за что нужно платить, то картомания — не ваша тема.

## КСТАТИ

ApplePay позволяет добавить только 8 карточек в свое приложение Wallet.

## СОВЕТЫ

- Внимательно изучайте условия программы лояльности, комплексного обслуживания перед оформлением любого банковского продукта. Заводите только те карты, которые будут действительно работать на вас.
- Не злоупотребляйте программами лояльности банков. Обычно в условиях участия в программе банки прописывают, что могут не начислить кэшбэк, списать баллы или применить другие санкции.
- Узнайте MCC-коды мест, которые вы чаще всего посещаете или где оставляете большую часть личного или семейного бюджета. Ищите программы лояльности, покрывающие конкретно эти MCC-коды. Не ориентируйтесь только на категории, ведь если банк говорит, что начисляет кэшбэк на категорию расходов, это не значит, что покрываются все MCC-коды, входящие в нее.

**Дмитрий СТЕЛИН,**  
29 лет

**Образование** — среднеспециальное. Окончил Томский лесотехнический техникум и Лицей № 1.

**Основное место работы** — театр «Версия», актер. Ведущий мероприятий, музыкант.



Б Ю Д Ж Е Т П Р О Ф Е С С И Й

# Сколько зарабатывает Дед Мороз под Новый год?

ХОРОШО РАБОТАТЬ ДЕДОМ МОРОЗОМ — СУТКИ ЧЕРЕЗ 364. ЭТО, КОНЕЧНО, АНЕКДОТ, НО СКАЗОЧНЫЙ ДЕКАБРЬСКИЙ ЧЁС ПО КВАРТИРАМ, ДЕТСАДАМ И КОРПОРАТИВАМ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПРИНОСИТ НЕПЛОХОЙ ДОХОД.

В ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ТОМУ — ИСТОРИЯ ТОМСКОГО «ДЕДУШКИ» И ПО СОВМЕСТИТЕЛЬСТВУ **актера и бизнесмена Дмитрия Стелина.**

**интервью:**  
Юлия  
СЕМЁНОВА

## Доходы

В своей привычной жизни в среднем я зарабатываю около 50-70 тысяч рублей в месяц. Эта сумма складывается из всевозможных подработок. Я играю в театре, веду вечерние программы в одном известном баре, иногда веду корпоративы, а еще у меня есть небольшой бизнес по поставке строительных материалов. Но он сезонный, зимой не приносит почти ничего, за редким исключением. За декабрь в качестве Деда Мороза могу заработать около 40-50 тысяч.

## Расходы

Аренда костюмов для моих выступлений в заведениях — около 5 тысяч в месяц.

Еда — около 12 тысяч. Развлечения — 3-5 тысяч. Оплата коммунальных услуг — около 3-5 тысяч рублей.

Оставшиеся деньги трачу на одежду, оплату кредита и запись песен. Я музыкант и раз в месяц трачу около 5 тысяч рублей на работу в студии. Около 8 тысяч рублей составляют налоги по упрощенной системе налогообложения.

## Как стать Дедом Морозом?

Вообще все началось, когда я еще жил в Москве. Был у меня в жизни такой этап. Не найдя себе места здесь, в Томске, я решил попутешествовать — полтора года я жил в Питере, полтора в Москве. За это время перепробовал себя в самых разных профессиях. Именно тогда и затянуло меня актерство. Я очень много снимался в разных ток-шоу, телепередачах, в рекламе. Если помните, с 2015 на 2016 год на Первом канале была новогодняя заставка между рекламными роликами — несколько Дедов Морозов бе-



гали по городу и всячески приветствовали народ. Так вот одним из них был я. Это все очень весело снималось, и я получил нереальное удовольствие. И вот вернувшись в Томск, я подумал: а почему бы и нет? И устроился в праздничное агентство. Первый декабрь работал через них. Потом ушел в свободное плавание.

По большому счету стать Дедом Морозом несложно. Нужно любить детей, иметь минимальные актерские задатки — хорошую речь и умение завлечь публику, ну и купить/сшить/арендовать костюм. Но, безусловно, есть тут и масса своих сложностей. Все дети разные, и у всех очень разная реакция на деда с длинной бородой, который вдруг пришел к тебе в дом. Одни, обычно совсем малыши, начинают плакать, другие, наоборот, готовы обнять и залезть тебе на голову, третьи — те, что уже постарше — не верят и прямо в лицо могут об этом сообщить. И из каждой ситуации нужно как-то красиво выплыть.

Честно, это иногда непросто, но мне эта работа нравится. Во-первых, я люблю детей. Для меня это кайф. Во-вторых, это хороший приработок. Мой визит с программой минут на 40 стоит около полутора тысяч рублей. Если со Снегурочкой, то 2 500 рублей.

#### Клиентская база и реквизит

Чаще всего клиенты находятся через сарафанное радио. Дедом Морозом я работаю последние 4 года. За это время моими клиентами стали сотни семей. Кто-то видел меня на кор-

поративе, кому-то порекомендовали друзья. В этом году я завел Инстаграм. И у меня появилась Снегурочка. Это моя хорошая знакомая. Нашими «морозными» соцсетями, кстати, тоже занимается она.

Что касается реквизита, то у меня сейчас два костюма. Один мой — я покупал его с рук. Другой принадлежит другу. Два костюма это удобно: один всегда со мной, другой — на случай, если с первым что-то произошло — запачкался, порвался и так далее. Вообще сейчас на Авито можно найти классный костюм Дедушки Мороза очень дешево — за 4-5 тысяч рублей. Все дело только в качестве. Если хочется новый, — и его найти не проблема. Есть отличные сайты в интернете с огромным выбором и ценами от 3 до 50 тысяч рублей.

#### Можно ли зарабатывать больше?

Можно, если найти хорошего агента. В этом году он у меня появился — моя хорошая знакомая с большим опытом в ивент-сфере. Ну и второе — нужно вкладываться в рекламу. Причем заранее — еще с октября-ноября. Рассказать о себе можно и через блогерские аккаунты в соцсетях, и через рекламные посты. Еще отличный способ прорекламироваться — сделать классные, качественные листовки и разнести их по хорошим заведениям Томска. Так можно дожидаться приглашения на корпоратив, например, или увеличить количество вызовов на дом.

#### ЛАЙФХАК

#### Как эффективно расходовать деньги?

■ Бережно относитесь к вещам. Мне очень нравится мысль о том, что необходимо продлить жизнь каждой вещи. Когда-то давно я читал одну книгу, в которой говорилось, что вещь нужно пользоваться до тех пор, пока она не сломалась. Второй вариант — пока она не начала негативно влиять на твое здоровье. В наш век потребления соблазн погнаться за модой и купить то, что тебе на самом деле не нужно, очень велик.

■ Одевайтесь на распродажах. Сейчас рынок настолько переполнен товаром, что магазины вынуждены несколько раз в год сбрасывать цены. Одну и ту же вещь можно купить с разницей в 50%. Избегайте спонтанных покупок, лучше подождите немного и сможете прилично сэкономить.

■ Избегайте кредитов. Хотя в наше время это сделать очень сложно.

# Не пытайтесь заглянуть в пропасть

ПОЛИТИЧЕСКАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАПРЯЖЕННОСТЬ, КОТОРУЮ МЫ НАБЛЮДАЕМ СЕГОДНЯ В МИРЕ, **заставляет экспертов снова говорить о кризисе.** В ТОМ, ЧТО КРИЗИСЫ БУДУТ, УВЕРЕН И ПАВЕЛ ПАХОМОВ. КАКИЕ ВЫВОДЫ ОН ВЫНЕС ИЗ УЖЕ ПРОШЕДШИХ И ЧТО СОВЕТУЕТ ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ НЕ ПОСТРАДАТЬ ОТ ГРЯДУЩИХ, — В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.



**эксперт:**  
Павел  
ПАХОМОВ

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

**Т**е, кто сталкивается в той или иной мере с финансовыми рынками, всё чаще и чаще слышат сегодня слово «кризис». Новыми кризисами пугают. Старые кризисы вспоминают. И действительно, текущая ситуация в мире весьма беспокойна. Это и продолжающееся обострение торговых отношений между США и Китаем, которое готово перерасти в полномасштабную торговую войну, и периодические обрушения валют отдельных развивающихся стран (Россия, Турция, Аргентина), и «бюджетный кризис» между Италией и Евросоюзом, и набивший всем оскомину Brexit в Великобритании. И это только то, о чем мы слышим фактически каждый день. Но есть еще большие или меньшие проблемы и в Азии, и в Африке, и конечно же на Ближнем Востоке. Куда ни взгляни — везде всё не то и не так.

Я на финансовом рынке уже более 25 лет, поэтому мне действительно есть что вспомнить. О кризисах, о которых я напишу, сказано уже многими экономистами, политиками и учеными. Я себя не отношу ни к одной из этих категорий, поэтому все, что вы прочитаете ниже, будет моим субъективным взглядом на те или иные события.

## Конституционный кризис 1993 года

Я попал на финансовый рынок в начале июля 1993 года. Попал случайно и, начиная свою карьеру трейдера, совершенно ничего не знал. Ничего — это значит совсем НИЧЕГО! Конечно, мне была интересна эта тема, но до июля 1993 года я думать не думал, что когда-то буду торговать на бирже. Но волею случая я туда все-таки попал. По-видимому, действительно очень хотел. И вот, проторговав всего 2 месяца, я, что называется, сходу «напоролся» на кризис. Тогда мы торговали самым почитаемым и по сей день в России товаром — американскими долларами, а точнее — фьючерсами на доллар-рубли. Фьючерс — инструмент сугубо спекулятивный и чрезвычайно рискованный из-за возможности использования так

**На финансовых рынках никогда не расслабляйся и все время будь готов ко всему.**



В «черный вторник», 11 октября 1994 года, курс рубля к доллару обвалился на 38 %.

называемых «плечей», когда со 100 долларами ты можешь купить или продать в 10 раз больше. Следовательно, и прибыль может быть в 10 раз больше. Впрочем, это палка о двух концах, и там, где есть прибыль, есть и соответствующий убыток.

И вот наступил сентябрь 1993 года. Все лето и до середины сентября курс рубль-доллар стоял фактически на месте и совершал небольшие колебания в районе 1 000 рублей за 1\$. На рынке было тихо-спокойно, и мы прекрасно «акклиматизировались», гоня курс в диапазоне плюс-минус 1-2 %. Никто даже не мог и подумать, что может быть как-то иначе. И хотя у нас в биржевом зале висела табличка с какой-то биржи с фразой «Фьючерсный рынок — это самый быстрый рынок в мире», никто из нас на собственной шкуре не испытал, что это такое.

21 сентября 1993 года президент Ельцин подписал знаменитый указ №1400 о роспуске Съезда народных депутатов и Верховного Совета Российской Федерации, что моментально привело к обрушению российского рубля на 25 % — с 1 000 до 1 250 рублей за доллар. Естественно, мы, молодые и совершенно неопытные спекулянты, не были готовы к такому развороту событий. И есте-

ственно, я получил первый свой значительный убыток. Сейчас смешно вспоминать о том убытке в 400 долларов. Но тогда было не до смеха, поскольку месячный бюджет моей семьи составлял на тот момент 30-50 долларов. И на 400 долларов можно было бы жить целый год. Тогда я в первый и последний раз за свою трейдерскую карьеру взял в долг. Через 3 месяца я все вернул, но сентябрь 1993 года и обвал рубля были для меня шоком, который я запомнил на всю жизнь. Чем закончился тот конституционный кризис для страны, мы прекрасно знаем. Я же из него вынес одно: на финансовых рынках никогда не расслабляйся и все время будь готов ко всему.

#### ■ «Черный вторник», 11 октября 1994 года

Если обвал рубля в сентябре 1993 года прошел как-то незаметно — там всех больше волновали прежде всего политические моменты, — то «черный вторник» 11 октября 1994 года уж точно вошел в историю как классический финансовый кризис. Хотя по своим масштабам падение рубля в сентябре 1993 года (на 25 %) вполне сопоставимо с обвалом 11 октября 1994 года (на 38 %).

#### ФАКТ

Предвыборная кампания 1996 года в России проходила под запомнившимся всем лозунгом: «Голосуй или проиграешь!»

## Нельзя играть в рулетку, надо выстраивать просчитанную до мелочей стратегию.

Вообще, как свидетельствует история, вторник — достаточно несчастливый день для финансовых рынков. И «черных вторников» во всемирной истории финансов очень даже много. Но от этого, конечно, не легче.

Чем запомнился «черный вторник» октября 1994 года? Прежде всего своей рукотворностью. Можно что угодно говорить, но мы как бы изнутри видели, как Центробанк совершенно искусственно гонит и гонит курс вверх. Лично я был готов к такому развитию событий, и на этом скачке удалось заработать очень даже хорошие деньги. Но если все же говорить о том, чем запомнился этот день, так это своей безумной психологией. К тому моменту я работал на рынке больше года и вокруг меня уже сформировался целый круг клиентов. Некоторые из них были весьма состоятельными. Однако, как показывает практика, большое количество денег не спасает от зачастую глупейших поступков. Люди (клиенты) метались из стороны в сторону. С утра (11 октября) они прибегали и с пеной у рта давали команду покупать на все. Курс, напомним, в этот день вырос с 2 833 до 3 926 рублей за доллар. Но по ходу торгов фьючерсы на ноябрь уходили даже выше отметки в 5 000 руб./\$. Но в конце для всем стало понятно, что Центробанк явно перестарался и рубль больше падать не будет. И вечером те же люди, что с утра «покупали на все», уже давали команду: «Продаем!» Сколько денег в этот день было потеряно сумасшедшими клиентами — даже не посчитать. И еще этот день запомнился мне одной историей, которая потом имела очень неприятное продолжение.

Мир денег очень жестокий, и это надо понимать и принимать. В начале сентября 1994 года на биржу пришел парень, студент 4-го курса одного из московских вузов, и положил на свой счет 2 000 долларов. Он начал торговать и стал реализовывать очень рискованную стратегию. Однако в условиях постоянного роста доллара к рублю эта стратегия оказалась чрезвычайно успешной. А «черный вторник» сделал его почти миллионером. На его счете после 11 октября было 800 000 долларов! Это были баснословные деньги. Мы смеялись и говорили ему, что жизнь сделана и он может больше не торговать. Но он посчитал себя крутым профессионалом и продолжал рисковать. Через пару

лет его система дала сбой. Он потерял все свои деньги и остался должен 6 миллионов долларов. Что было дальше? Не буду говорить, но надо понимать, что это была середина 90-х годов со всеми вытекающими последствиями. В общем, спасибо, что живой... А вывод? Вывод один — никогда! Понимаете, никогда не подходите к краю пропасти! И даже не пытайтесь заглянуть в нее! Вы же не знаете, как вы поведете себя там, за гранью. А это страшно — я это испытал на собственном опыте и поэтому никому не советую так экспериментировать.

### Выборы президента России 1996 года

Тяжелые были времена. И совершенно непонятные. Это сейчас половина нашего населения желает вернуться обратно в Советский Союз. А тогда еще были свежи воспоминания об очередях, пустых полках магазинов и карточках на водку и сахар. Где-то в феврале 1996 года мы свернули все операции на рынке, поскольку не понимали, к чему вся эта политическая вакханалия приведет. Финансовые рынки шли на разрыв, и риски были просто гигантские. Однако где-то в начале июня 1996 года вдруг на политическом небосклоне сквозь тучи стали пробиваться отдельные лучики солнца. У нас (у меня и еще у пары моих коллег) вдруг появилось ощущение, что все обойдется. Знаете, чисто спекулятивное чувство — здесь и сейчас. Конечно, мы не загадывали надолго — не было ни желаний, ни возможностей. Да и вообще об этом не думали.

И вот 7 июня — почему-то очень хорошо запомнил эту дату — мы принимаем решение вернуться на рынок. Это решение было абсолютно взвешенное, и мы понимали, чем рискуем. И 7 июня 1996 года мы купили дисконтные 9-месячные облигации Санкт-Петербурга (так называемые МКО — муниципальные краткосрочные облигации) по 21 % от номинала. Далее — выборы. Вы все про эти выборы знаете. Но для нас самое главное — 19 июля сразу после выборов мы продаем эти облигации по 88 % от номинала. 400 % за 1,5 месяца! Бинго! Эта была наша первая «умная» победа. Мы шли на риск, понимали, чем рискуем и ради чего. И в этой игре мы победили. Наверное, впервые тогда пришло осознание того, что ум на финансовых рынках может стоить очень дорого. И уж точно гораздо дороже везения! На финансовых рынках нельзя играть в рулетку, а надо выстраивать свою умную, просчитанную до мелочей стратегию. И тогда удача будет сопутствовать вам.

*Продолжение следует...*

### СЛОВАРИК

#### Дисконтная облигация (бескупонная)

Вид облигаций, доход от которых инвесторы получают в виде разницы между номинальной стоимостью облигации и ценой при покупке. Цена покупки может быть существенно ниже номинальной, что компенсирует отсутствующий купонный доход. Чем ближе дата погашения облигации, тем выше рыночная цена дисконтной облигации.



**текст:**  
Екатерина  
ПОГУДИНА



*Население старалось всегда отоваривать талоны на алкоголь, потому что алкоголь сам по себе служил заменителем денег. На бутылку водки можно было купить или обменять товары.*

## ИСТОРИЯ

# 500 грамм хлеба в день

К КАРТОЧНОЙ СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВА ПРИБЕГАЛИ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА — ВВОДИЛИ УРАВНИТЕЛЬНЫЕ НОРМЫ НА ТОВАРЫ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ, ЧТОБЫ НАСЕЛЕНИЕ МОГЛО ВЫЖИТЬ. КАК РАБОТАЛА ЭТА СИСТЕМА? КАРТОЧКИ ИСПОЛЬЗОВАЛИ ВМЕСТО ДЕНЕГ ИЛИ ВМЕСТЕ С НИМИ? КАК ЖИЛИ ЛЮДИ, КОТОРЫМ НЕ ПОЛАГАЛИСЬ КАРТОЧКИ?

### Как работала карточная система?

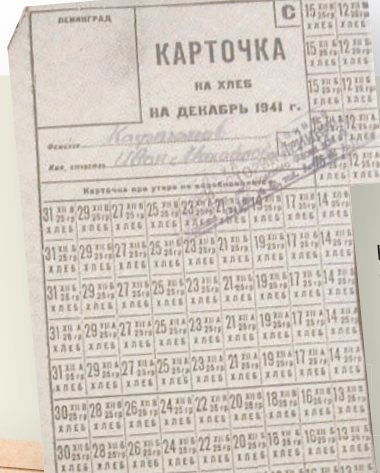
Карточки выдавали на каждый календарный месяц. Их получали от государства: на фабриках и заводах, в учреждениях и учебных заведениях. Они выглядели как цветные листы обычной бумаги. На них распечатывали таблицу и в каждое окно вписывали название и количество продукта. При покупке товаров и еды продавцы вырезали ножницами соответствующие ячейки с карточкой и потом отчитывались ими, поэтому без карточек ходить за покупками было бессмысленно. Они служили своеобразным разрешением на приобре-

тение чего-либо. Иногда карточки выступали и заменителями денег.

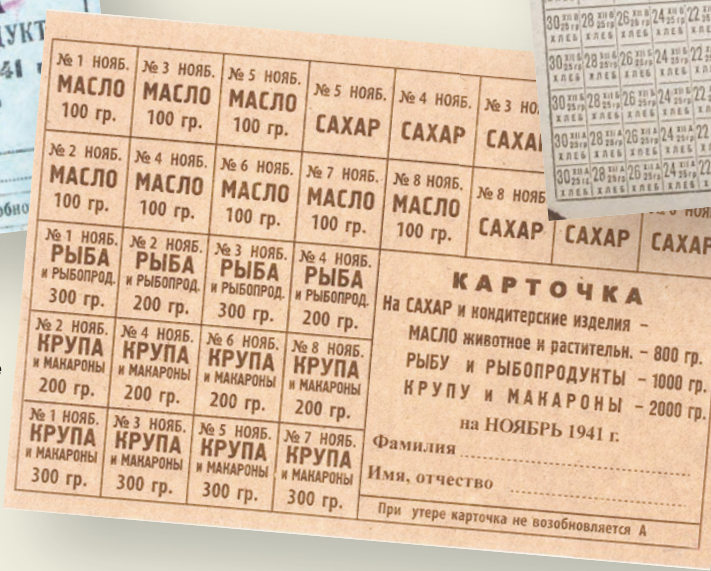
Мария Кротова, педагог, в тридцатые годы работала в туберкулезном санатории в Новосибирской области. Об этом времени она пишет: «Зарплату я обычно на руки не получала. Не помню даже, сколько я зарабатывала. Я расписывалась в ведомости, а деньги просила отдать в Фонд обороны. Продуктовые карточки мы сдавали на кухню, оттуда получали еду. Однажды нам вернули на руки часть карточек и сказали, что их можно отоварить в Новосибирске. Я пошла в Новосибирск, пешком туда и обратно за один день».



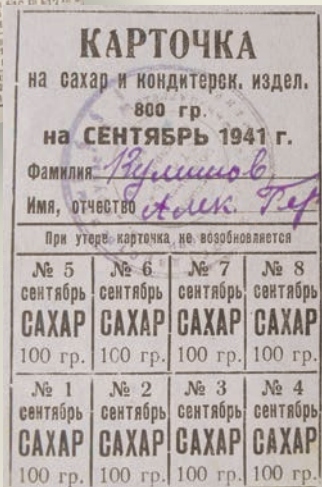
Карточки на мясо, 1941 год



Карточки на хлеб. Ленинград, 1941 год



Продуктовые карточки, 1941 год



Карточки на сахар и кондитерские изделия, 1941 год



Очередь перед учреждением, выдающим карточки на покупку обуви и других товаров в США в Новом Орлеане.

я получал какие-нибудь слипшиеся карамельки, потому что ничего другого уже не осталось на прилавках».

### Нарушил дисциплину — получишь меньше еды

В период Второй мировой войны карточное распределение товаров появилось почти во всех странах, которые участвовали в боевых действиях: СССР, Германии, Великобритании, США, Канаде, Японии и других.

Например в США в 1941 году под нормированное распределение попали сахар, мясо, шины, бензин, велосипеды и обувь. Нормы потребления сахара были установлены на уровне 227 г на человека в неделю. Норма бензина для владельцев машин, не связанных напрямую с обороной, составляла 11-15 литров в неделю.

В СССР с 1941 года вновь появились карточки на мясо, рыбу, жиры, крупу и макароны, соль, сахар, чай. Эти продукты в первую очередь шли в общественное питание, остатки направляли в магазины. Через несколько месяцев государственное нормирование охватило и промышленные товары: ткани, трикотаж, швейные и чу-

Анатолий Мигов, журналист газеты «Молодежь Якутии», вспоминал: «Со второго месяца работы в газете я начал получать эти странные бумажки, которые давали право приобрести (за деньги) некоторое количество продуктов. Получить их — еще не означало получить сами продукты. Продуктов все равно было меньше. Месячная норма мяса и масла распалась в магазинах за день-два. Люди занимали очередь с вечера и всю ночь ждали открытия магазина. С сахаром было более-менее неплохо, но и то иногда вместо сахара

### ОПРОВЕРЖЕНИЕ

В ноябрьском номере журнала «Ваши личные финансы» в материале «2 000 рублей за Берлин» была допущена ошибка. Минимальный оклад лейтенанта — 800 руб., а не 2 800, как было написано.

№ 1		№ 2		№ 3		№ 4		№ 5		№ 6	
Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.
крупа	крупа	крупа	крупа	крупа	крупа	крупа	крупа	крупа	крупа	крупа	крупа
и ма.	и ма.	и ма.	и ма.	и ма.	и ма.	и ма.	и ма.	и ма.	и ма.	и ма.	и ма.
10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.

№ 69		№ 70		№ 71		№ 72		№ 73		№ 74	
Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.
жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир
5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.

№ 55		№ 56		№ 57		№ 58		№ 59		№ 60	
Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.
жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир
10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.	10 гр.

№ 61		№ 62		№ 63		№ 64		№ 65		№ 66	
Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.
жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир
5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.

№ 67		№ 68		№ 69		№ 70		№ 71		№ 72	
Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.
жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир
5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.

№ 73		№ 74		№ 75		№ 76		№ 77		№ 78	
Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.
жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир
5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.

№ 79		№ 80		№ 81		№ 82		№ 83		№ 84	
Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.
жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир
5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.

№ 85		№ 86		№ 87		№ 88		№ 89		№ 90	
Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.
жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир
5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.

№ 91		№ 92		№ 93		№ 94		№ 95		№ 96	
Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.
жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир
5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.

№ 97		№ 98		№ 99		№ 100	
Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.	Сент.
жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир	жир
5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.	5 гр.

Иждивенческая карточка. Мясо и рыба — 50 г в день, крупа или макароны — 20 г в день, жиры — 5 и 10 г в день.



Карточка на сахар, 1916 год

## ДЕТАЛИ

# Крестьяне проживут без карточек

Во время Первой мировой войны нормированное распределение появилось в некоторых воюющих государствах. В каждой стране был свой список дефицитных товаров. В России в 1916 году по карточкам начали распределять сахар, потому что польские заводы, которые поставляли его раньше, оказались в зоне оккупации.

В 1917 году Временное правительство стало распределять по карточкам зерно: пшеницу, рожь, полбу, гречиху и так далее.

В течение 1917 года карточная система охватила почти все группы товаров: хлеб, крупы, мясо, масло, яйца, в ноябре и декабре ввели карточки на кондитерские изделия и чай.

Карточки выдавали только тем, кто трудился в госу-

дарственном секторе экономики: на промышленных предприятиях, в военных организациях и различных государственных учреждениях. Помимо этого, карточки получали их семьи — иждивенцы. Вне государственной системы снабжения оказались торговцы, крестьяне и лишённые политических прав — лишённые, вместе они составляли 80 % населения страны.



Карточки на получение муки и круп, 1917 год

льно-носочные изделия, обувь, мыло. То есть с этого момента человек не мог приобрести без карточки даже пару обуви и кусок мыла.

Во время войны всех служащих обеспечивали хлебом по единой норме — 400 г в день. Только некоторые категории получали более высокие нормы. Работники угольной и оборонной промышленности, железнодорожного и водного транспорта получали 450 г хлеба в день, служащие черной металлургии — 500 г. Жители районов Крайнего Севера тоже получали по 500 г хлеба.

За ударный труд полагались поощрения. Рабочие, которые перевыполняли нормы, в первую очередь получали по карточкам промышленные товары. Им добавляли сверх карточной нормы овощи, яйца и молочные продукты, дополнительно выдавали второе горячее питание в столовых. Одновременно с осени 1942 года стали снижать нормы «лицам, трудившимся недобросовестно». Например в Омске в некоторых цехах два раза в месяц перерегистрировали карточки. Если работник нарушал трудовую дисциплину, ему выдавали на 200 грамм меньше хлеба.

## ■ Черный карточный рынок

Снабжение по карточкам не удовлетворяло потребностей людей — по ним выдавали лишь минимальное количество еды. Многие в своих воспоминаниях пишут, что жили с постоянным чувством голода.

«Студенты предпочитали получать трехразовые карточки и отовариваться исключительно через столовую. Три раза в день в столовую, конечно, не ходили, а съедали разом за обедом и завтрак, и обед, и ужин. Это называлось «взять полный». Так можно было более-менее насытиться. А если съесть один обед, то оставалось чувство неудовлетворенности», — вспоминает Валерий Митюшев в книге «Записки обыкновенного человека».

Значительная часть нормированных товаров уходила в теневую сферу и перераспределялась. Здесь отдавали предпочтение руководящим кадрам торговли и общепита и тем, кто имел доступ к остродефицитным товарам. Нередко номенклатурных работников и их семьи прикрепляли к столовым, предназначенным для других слоев населения. За дополнительную плату людей прикрепляли к несколь-

## ФАКТ

### Древнеримская карточная система

В Древнем Риме существовал своеобразный прототип продовольственных карточек — tesserae frumentariae. Это были жетоны из глины, свинца, бронзы. Римские магистраты выдавали их беднейшим гражданам, чтобы люди могли получить на тессеры из казны хлеб или деньги.





«Царским слугам, генералам, фабрикантам, помещикам, попам, кулакам нет места в Советах». Открытка «Лиштенцы», 1930, издательство Ассоциации художников революции

## ДЕТАЛИ

### Сколько хлеба полагалось разным категориям населения



Рабочий — карточки первой категории (600-800 г/день)



Служащий — карточки второй категории (400-500 г/день)



Безработные, инвалиды, пенсионеры — карточки третьей категории (200-250 г/день)

Крестьяне и лиштенцы не получали карточки и могли покупать продукты только в коммерческих магазинах и на черном рынке, где цены были в десятки раз выше государственных.



Талон-приглашение на покупку сахара



Бланк-заказ на мясо

ким столовым одновременно. В магазинах была другая практика: товары и продукты отпускали без карточек — выдавали мясо и масло по запискам от высокопоставленных лиц. Затем основную часть населения отovarивали заменителями. Яичный порошок выдавали вместо мяса, животное масло заменяли растительным. Не было чем-то необычным обвешивание и обмеривание покупателей.

Все крупные государственные организации имели ОРСы — Отделы рабочей снабжения, где выдавали продукты. В народе ОРС расшифровывали так: «Обеспечь раньше себя», «Обеспечь родственников своих», «Остальное раздай сотрудникам».

### «Приглашение на покупку сахара»

В конце 70-х годов в некоторых регионах в связи с нарастающим дефицитом вновь появилось распределение по карточкам (в Перми, Свердловске, Челябинске, Вологде, в Кемеровской области). К 90-м годам уже по всей стране по карточкам продавали растительное масло, яйца, чай, соль, крупы, в некоторых случаях — хлеб, майонез, стиральный порошок.

Чтобы не вызывать ассоциации с голодными военными временами, новые карточки называли талонами.

Иногда местная власть импровизировала и заменяла названия на «Карточка покупателя», «Заказы на колбасу», «Приглашение на покупку сахара», «Книжки молодоженов». Некоторые современники называли это лицензией — никто ничего не заказывал, никто никого не приглашал, таким способом лишь маскировали возрожденную систему нормирования.

Талоны выдавали на короткий срок и они быстро устаревали. Они действовали подобно карточкам: разрешали купить товар в течение определенного времени. Хотя талоны гораздо чаще карточек использовались вместо денег. Ими выдавали часть заработной платы, талонами можно было оплатить обед в столовой или покупку в магазине.

Тотальный дефицит достиг пика в 1988-1991 годы, стали исчезать как мясные, так и рядовые продукты, которые раньше не были редкостью: сахар, крупы, растительное масло. В это время государство предлагало стандартный набор продуктов из водки, чая и сахара, муки и мяса. Но иногда, очень редко, в талонах встречались майонез и кондитерские изделия. По талонам на промтовары можно было получить мыло, стиральный порошок, спички и нижнее белье.



## СЛОВАРИК

### Отovarить

Выдать или продать товар в погашение обязательства. Хотя продукты в основном не выдавались, а выкупались, в обиходе все равно использовали другие выражения. «По карточке дают» почти всегда означало — продают, «отovarить карточку» значило купить по карточке.



## ПОДРОБНО

### Продуктовые очереди

Один из жителей Магнитогорска времен Второй мировой войны вспоминает очереди за продуктами: «Люди стояли, стояли, стояли, отпрашиваясь уйти ненадолго, возвратившись, вновь стояли, судачили, жалобились, тревожились на переключках. Писали номера на руках, слюнявя огрызок химического карандаша. Отмыть цифру не удавалось не-

делями. Цифры разных очередей путались на ладони — какая вчерашняя, какая теперешняя».

В итоге местные власти ввели прикрепительные талоны на хлеб. Люди прикрепляли свои карточки на хлеб к магазину или столовой, каждый получал личный талон. А в магазине уже отталкивались от количества талонов и «завозили хлеб единицам».

## ЦИФРА

### 1 пачка стирального порошка

полагалась раз в квартал по талону в 90-е годы



# Меcье Оливье к вашему столу

ФАКТ ОСТАЕТСЯ ФАКТОМ: ОЛИВЬЕ — ЭТО САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ НОВОГОДНИЙ САЛАТ. И ИГНОРИРОВАТЬ ЕГО НИКАК НЕЛЬЗЯ! МЫ ТОЖЕ ПРИГОТОВИМ И ВЫЯСНИМ, **во сколько обойдется это блюдо** ТОМИЧАМ К ПРАЗДНИЧНОМУ СТОЛУ.



**наш повар:**

Анна БЕЛОЗЕРОВА

фуд-блогер,  
копирайтер

**Л**юди делятся на два типа: на тех, кто называет этот салат зимним, и тех, кто называет его оливье. Второй после елки символ Нового года для россиян и просто популярнейший салат в странах бывшего СССР. Любопытно, что название салат получил в честь повара из одного французского ресторана в Москве Люсьена Оливье еще в 60-е годы. Ну а почему зимний, объяснять, думаю, не стоит. В других странах его называют русским или гусарским.

Как и большинство массовых рецептов, зимний салат имеет множество вариаций с незначительными изменениями ингредиентов. У каждой хозяйки есть свой рецепт. И я поделюсь сегодня своим любимым. Отступление от принятых стан-

дартов будет заключаться в яблоке и, пожалуй, в майонезе. Уже давно этого гостя нет в моем холодильнике, а в крайних случаях я готовлю его сама. Так что бонусом вы найдете рецепт домашнего майонеза.

Безусловно, салат этот можно есть круглый год. Часто он встречается в столовых, в магазинах — в отделах готовой еды. Многие кафе вводят его в сезонное меню. Стоимость порции получается очень разной, во многом она зависит от количества и качества ингредиентов. Конечно, можно приготовить этот салат с отварной говядиной. Это было бы идеально. Но вкус вареной колбасы в оливье уносит меня прямоком в детство, и салат кажется уже «тем самым», а ностальгия, как мы знаем, чувство крепкое.



## РЕЦЕПТ

### Ингредиенты:

Колбаса вареная	170 г
Зеленый горошек консервированный	0,5 банки
Морковь	1 шт.
Картофель	3-4 шт.
Яйца куриные	4 шт.
Лук репчатый	1 шт.
Огурцы соленые или корнишоны	150 г
Яблоко зеленое	1 шт.
Масло растительное	100-120 мл
Горчица	1 ч. л.
Лимонный сок	1 ч. л.
Соль, перец по вкусу	

**1** Для начала отварим морковь, картофель и 2 яйца. Овощи — обязательно в мундире. Варите овощи вместе с яйцами, так будет быстрее. Процесс займет минут 10-15, если овощи некрупные. Яйца можно вынуть раньше.

**2** Пока остывают овощи, приготовьте майонез. В высокую чашу блендера поместите яйцо, 1/4 ч. л. соли, горчицу. Яйцо должно быть максимально свежим. Если вы не помните, когда покупали яйца, лучше не берите их. Начните взбивать. Внимание! Не венчиком, а именно основной насадкой блендера. Взбиваем, тонкой струйкой вливая масло, в конце добавляем лимонный сок. Вы почувствуете, когда остановиться: масса будет густеть. Вот и все! Убираем майонез в холодильник до его звездного часа.

**3** Аккуратно чистим морковь и картофель. Нарезаем мелкими кубиками. Остывшие яйца, колбасу или мясо — тоже. Яблоко очищаем от кожуры, удаляем сердцевину и нарезаем.



## КАЛЬКУЛЯТОР

### Сколько стоит приготовить

Колбаса вареная	170 г	74,00 ₽
Зеленый горошек	0,5 банки	32,00 ₽
Морковь	1 шт.	5,00 ₽
Картофель	3-4 шт.	10,00 ₽
Яйца куриные	4 шт.	20,00 ₽
Лук репчатый	1 шт.	3,00 ₽
Огурцы соленые/корнишоны	150 г	30,00 ₽
Яблоко зеленое	1 шт.	10,00 ₽
Масло растительное	100-120 мл	5,00 ₽
Горчица	1 ч. л.	1,00 ₽

**Итого: за килограмм салата 164,00 ₽**

### Цена в кафе

**170-315**  
рублей за 200 г

**4** Соленый огурец или корнишоны так же мелко режем, предварительно промокнув бумажным полотенцем. Так мы избавимся от лишних капель рассола. Можно использовать вместо них свежий огурец

**5** Все ингредиенты смешайте в чашке. Теперь лук. Одну небольшую луковицу нужно порезать даже мельче мелкого. Слить воду с горошка и отправить к остальным продуктам в чашку. Посолить, поперчить.

**6** Заправить майонезом. Хочу напомнить, что заправленные салаты хранятся меньше, чем салаты без соусов. Поэтому если готовите накануне, а не перед подачей, то не добавляйте майонез. Если не использовали сразу весь майонез, переложите его в стеклянную емкость и оберните пленкой. Срок хранения — до 3 дней.

### СОВЕТ

Часть можно встретить в салате оливье укроп или петрушку. Свежая зелень — это очень хорошо. Но тут она будет только перебивать и без того избыточный вкус. Поэтому лучше обойтись без зелени.

### КСТАТИ

Правило хорошего тона для салата: нарезанные ингредиенты должны быть одинаковой формы и размера. Салат красиво выглядит и его удобно есть.

# Оцени

свой банк на сайте:

[финпрестиж.рф](http://финпрестиж.рф)



# ФИНПРЕСТИЖ

НАРОДНЫЙ РЕЙТИНГ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ



Департамент  
Финансов  
Томской области