



ваши личные

финансы

№4 (172)
сентябрь 2025
семейный журнал



с.10

ОДОБРЕНО

Покрыть
обязательства
по банковским
кредитам

ТЕМА НОМЕРА

Поддержка бизнеса в Томской области

Какие инструменты
доступны предпринимателям
и как ими воспользоваться



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

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

Руководитель проекта главный
редактор Оксана В. Кудрявцева
Выпускающий редактор
Юлия ФАЛЛЕР
Литературный редактор
Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет
Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Николай ОСИПКИН
Редакция Юлия СОЛОВЕЙ, Евгения ЗУЕВА,
Елена РЕУТОВА, Наталья ТАРАСОВА,
Валентина АНКУДИНОВА,
Юлия КРИВОКРАСОВА

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

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

Отпечатано в типографии
АО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 10 000 экз.
Дата выхода в свет: 25.09.2025.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 23.09.2025.
фактически — 20.00, 23.09.2025.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



ПОЛЕЗНО

**Правила
безопасности
при покупках
товаров и услуг
онлайн**

С. 18

СОБЫТИЕ:

Победа над собой и не только: в Томске
состоялся первый региональный чемпионат
по финграмотности для взрослых

С. 3

ЦЕНА ВОПРОСА:

Одежда, канцелярия и нужные мелочи: сколько стоила
родителям подготовка к школе в 2025 году

С. 8

ТЕМА НОМЕРА:

Трудности и возможности:

какую поддержку могут получить
предприниматели в Томской области

С. 10

РАЗБОР:

Патентная система налогообложения:
как упрощает ведение бизнеса и кому подходит

С. 16

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

«Деньги — это ресурс»: Елена Карташова
о том, почему берет кредиты только в исключительных
случаях, и о важности финансовой грамотности

С. 20

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Потолка зарплат нет: сколько платят геофизикам
и в чем трудности профессии

С. 24

ЦИФРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ:

Как проверить через «Госуслуги»,
сколько сим-карт зарегистрировано на человека

С. 26

СВОЙ БИЗНЕС:

Идея родилась за чаем: как в Томске
открылся магазин идеальных подарков

С. 28

ИСТОРИЯ:

Соль, сладости и текстиль — на чем сделали
состояние акулы бизнеса в царской России

С. 31





СОБЫТИЕ

Знатоки процентных ставок и денежных знаков

Как в Томске проходил первый Региональный чемпионат по финансовой грамотности для взрослых

В НАЧАЛЕ ОСЕНИ, КОГДА СТАРТУЕТ УЧЕБНЫЙ ГОД И МНОГИЕ ТОЛЬКО ВСТУПАЮТ НА ПУТЬ НОВЫХ ЗНАНИЙ, УЧАСТНИКИ ЧЕМПИОНАТА ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В ТОМСКЕ ДЕМОНСТРИРУЮТ ПОЛНУЮ ГОТОВНОСТЬ К ИХ ПРОВЕРКЕ. 5 СЕНТЯБРЯ 107 ЧЕЛОВЕК СОБРАЛИСЬ В ОБЛАСТНОЙ НАУЧНОЙ БИБЛИОТЕКЕ ИМ. А. С. ПУШКИНА, ЧТОБЫ **ПРОВЕРИТЬ СВОИ ЗНАНИЯ В ТЕМЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ.**

текст:
Юлия КРИВОКРАСОВА

Впервые в Томске

— В течение предыдущих лет мы участвовали во Всероссийском чемпионате по финансовой грамотности для людей старшего поколения. В 2023 году наши пенсионеры заняли третье место, а в 2024-м стали победителями всероссийского чемпионата. В этом году Региональный центр финансовой грамотности предложил провести такое же мероприятие для взрослых. Это самая активная часть населения, которая вкладывает наибольшие усилия в развитие экономики и влияет на финансовую систему страны. Сегодняшнее тестирование позволит нам понять реальный уровень финансовой грамотности этой части общества и выявить болевые точки, на которые стоит обратить внимание в нашей дальнейшей работе, — сказал заместитель Губернатора Томской области — начальник Департамента финансов Александр Феденёв.

Организаторами первого Регионального чемпионата по финансовой грамотности для взрослых выступили: Департамент финансов Томской области, Региональный центр финансовой грамотности Томской области, Отделение Томск Сибирского ГУ Банка России. Официальными партнерами мероприятия стали АО «Газпромбанк» и Томская областная научная библиотека им. А. С. Пушкина.

— В нашей практике мы часто сталкиваемся с банальными ошибками и незнанием того, как эффективно распоряжаться деньгами. Например, люди часто хранят большие суммы на зарплатных картах, хотя могли бы использо-



Все
фотографии
с чемпионата



Ирина Романенко

вать финансовые инструменты для заработка — накопительные счета, депозиты или инвестиционные продукты. Борьба с мошенничеством — еще одно наше приоритетное направление. Мы давно сотрудничаем с Региональным центром финансовой грамотности и планируем и дальше поддерживать проведение таких мероприятий, — подчеркнула заместитель директора томской дирекции по развитию бизнеса Газпромбанка Олеся Копанчук.

Проверить себя

Всего на чемпионат зарегистрировались 73 человека, однако еще 11 пришли в день мероприятия. Оценить уровень своих финансовых знаний приехали жители разных городов и районов Томской области. После регистрации участники, немного волнуясь, занимали места в зале.

Ирина Романенко приехала из Зырянки.

— Я работаю в управлении финансов Зырянского района. Финансы — часть моей работы, но и для обычной жизни эти знания важны, — уверена она. — Например, золотое правило «доходы должны превышать расходы» в своей жизни может использовать каждый человек независимо от профессии. Также финансовые знания помогают защититься от мошенников, правильно распоряжаться своими сбережениями, открывать счета только в проверенных банках, грамотно расходовать заработанные деньги.

Нина Чечнева и Александра Парфененко на чемпионате представляли финансовое управление администрации Северска.

— К тестированию мы готовились основательно, читали методические материалы, которые нам рекомендовали. Поэтому волнения нет. Наоборот, отличное настроение, погода сегодня прекрас-

ная, организация на высоком уровне. С нетерпением ждем старта, — поделилась Нина Чечнева.

— Пятница и атмосфера мероприятия располагают к позитиву, — согласилась с коллегой Александра Парфененко. — Мы впервые на таком чемпионате, очень интересно оценить свои знания.

Были среди участников и томичи. Вячеслав Мачехин раньше работал финансовым советником в банке, а сейчас профессионально помогает людям, которые проходят процедуру банкротства и списания долгов.

— Всегда интересно, какие истории приводят людей к подобным проблемам. Конечно, это связано в том числе и с финансами. Поэтому грамотность в этом вопросе — основа, которой должны владеть абсолютно все люди. И не только чтобы не стать банкротами, но и просто чтобы уметь распоряжаться деньгами, — считает Вячеслав.



Сам он ведет бюджет, пользуется приложением для контроля расходов, инвестирует в акции и облигации.

Как проходило тестирование

Старт официальной части дали организаторы и партнеры мероприятия. Заместитель Губернатора Томской области — начальник Департамента финансов Александр Феденёв поблагодарил участников, что вечером в пятницу они нашли время и приехали на чемпионат по финансовой грамотности. Заместитель директора Газпромбанка Олеся Копанчук пожелала всем не только показать свои знания в лучшем виде во время тестирования, но и пополнить их. Исполняющая обязанности директора областной научной библиотеки им. А. С. Пушкина Вера Мальцева

сообщила, что сотрудники библиотеки регулярно проводят мероприятия, посвященные теме финансов.

— До начала тестирования уже хочу вас поздравить с победой. Чтобы участвовать в таком соревновании с тестами, настоящим жюри и комиссией, сначала нужно преодолеть себя. И вы это сделали! Удачи вам во время сегодняшних испытаний и спасибо, что вы здесь с нами, — поддержала участников перед стартом управляющая томским отделением Банка России Елена Петроченко.

Поприиветствовал участников и заместитель губернатора по экономике Михаил Сергейчик. — Финансовая грамотность и финансовая безопасность важны каждому человеку, где бы вы ни находились и чем бы вы ни занимались. Надеюсь, что вопросы, подготовленные организато-

рами, будут для вас полезными и интересными. Я, к счастью, не участвую, иначе мог бы провалить задание, — пошутил он.

Старт соревнованиям дала руководитель Регионального центра финансовой грамотности Томской области и главный организатор чемпионата Оксана Кудрявцева.

— Хочу поблагодарить каждого, кто нашел время и желание и пришел поучаствовать в этом мероприятии. Знания о финансах помогают нам принимать правильные решения, управлять деньгами и планировать будущее. Желаю успехов в решении заданий тестирования, — сказала Оксана Кудрявцева.

Дальше участникам предстояло пройти тестирование, на которое отводилось 60 минут. Конкурсное задание включало 5 блоков, в том числе те-



Первое место на чемпионате занял Максим Лештаев



стовые вопросы, кроссворд и задачи. Максимальное количество баллов — 79. Закончившие тестирование проходили в фуршетную зону, где можно было пообщаться и пополнить запас калорий, потраченных на активную умственную деятельность. Здесь нам удалось познакомиться с самой маленькой участницей чемпионата. Лизе Чернобровкиной всего 6 лет. Больше всего она любит музыку, но кое-что уже знает и о финансах.

— Мы с дочкой постоянно читаем журнал «Ваши личные финансы», участвуем в конкурсах. Этой зимой в одном из них с проектом «Как я помогаю маме экономить» заняли третье место. Пробовали внедрять оплату за домашние дела, но не пошло, пока Лизе еще не до конца понятна ценность денег. Решили, что надо отталкиваться от желаний и потребностей ребенка. Выполняя мои задания, Лиза получила уже три комикса, — рассказывает мама девочки, наша постоянная читательница Мария Чернобровкина. Сама Мария является активным пользователем финансовых инструментов.

— Из банковских продуктов предпочитаю вклады и накопительные счета. При высокой ставке они показывают хорошую стабильную доходность. Также я являюсь квалифицированным инвестором, покупаю акции, но в текущих условиях они больше огорчают, чем радуют. Хотя в долгосрочной перспективе все еще может измениться.

Уровень вопросов тестирования Мария считает достаточно сложным. В итоге ей не хватило 1 балла до призового места.

— Были новые термины, новые законы, налоги. Чтобы на все ответить, нужно хорошо разбираться в теме, — уверена Мария.

■ Наши чемпионы

Наибольшее количество баллов (70) по итогам соревнования набрал Максим Лештаев из Томска.

— Я работаю в сфере продаж с юридическими лицами. Личные финансы — это мое хобби. До этого я уже участвовал в мероприятиях Регионального центра финансовой грамотности. Мне попра-

В Томске пройдет Всероссийский чемпионат финансовой грамотности среди пенсионеров-2025

В октябре 2025 года пройдет IV Всероссийский чемпионат по финансовой грамотности среди лиц пенсионного возраста. Томская область участвует в чемпионате в третий раз. В 2024 году команда из Томской области стала победителем Всероссийского чемпионата, который проходил на 67 региональных площадках.

Мероприятие будет проводиться в рамках реализации Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года.

Цель чемпионата — популяризация знаний в области финансов, повышение уровня финансовой культуры.

Региональный (отборочный) этап стартует 1 октября в 14.00 в Областной научной библиотеке им. А. С. Пушкина. На нем определят трех лидеров, которые представят регион на всероссийском этапе чемпионата.

Федеральный этап чемпионата пройдет 23 октября 2025 г. в онлайн-формате на площадке главного цифрового пространства РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Участники будут выполнять конкурсные задания по вопросам финансового планирования, защиты от финансового мошенничества, по теме банковских услуг, страхования, налогов и льгот.

Всех победителей и призеров регионального и федерального этапов ожидают ценные призы и памятные подарки, а также дипломы об участии в чемпионате.

Партнеры регионального этапа чемпионата: Томское отделение Союза пенсионеров России, Областная универсальная научная библиотека им. А. С. Пушкина, АО «Газпромбанк» и компания «Деревенское молочко».

Организаторы регионального этапа: Департамент финансов Томской области и Региональный центр финансовой грамотности Томской области.

вилось. Поэтому когда получил приглашение, сразу решил зарегистрироваться. Вопросы были разного уровня. Некоторые оказались довольно сложными, но были и те, с которыми справился легко. Само мероприятие отлично организовано, как и все события Регионального центра финансовой грамотности. Впечатления остались самые положительные, — поделился победитель.

Чтобы определить претендента на второе место, организаторам пришлось провести дополнительный раунд. На него с одинаковым количеством баллов (по 66) вышли Александра Парфененко из Северска и Павел Нечунаев из Томска. Но с каждым дополнительным вопросом становилось все яснее, что уровень знаний у них равнозначный. В итоге серебро присудили обоим.

— На чемпионат я приехал вместе с супругой. Сам активно использую разные

инструменты: банковские счета, накопительные вклады, облигации и акции, веду семейный бюджет. Из-за постоянных изменений экономической ситуации приходится постоянно учиться, чтобы не потерять имеющееся состояние, а еще и приумножить его. Уровень вопросов был довольно серьезный, никто не смог ответить абсолютно на все, — отметил Павел Нечунаев.

— В жизни мы постоянно сталкиваемся со сложными финансовыми продуктами, банковскими услугами, кредитами. Чтобы не создавать себе проблем и легко справляться со всеми вопросами, нужно хорошо разбираться в этой теме. От чемпионата остались хорошие впечатления, очень доброжелательная здесь атмосфера. Спасибо организаторам за возможность проверить себя! — подытожила Александра Парфененко.



Цены кусаются: сколько стоило собрать ребенка в школу в 2025 году



Базовый набор

Если верить аналитикам ВЦИОМ, до 70 % расходов формируют одежда, обувь и рюкзак/ранец (в зависимости от возраста ребенка). Стоимость ранца в магазинах начинается примерно с 1 500 рублей. Но хороший легкий ранец с ортопедической спинкой обойдется дороже. Однако на этой статье расходов лучше все-таки не экономить: от качества ранца зависит здоровье ребенка. Качественный ранец, купленный первоклашке, может прослужить даже несколько лет.

Перед покупкой одежды лучше уточнить, есть ли в школе дресс-код. Чаще всего он ограничивается пожеланием придерживаться делового стиля и иногда определенной цветовой гаммы: например, в нашей школе форма должна быть синего цвета. Покупать сразу много комплектов не стоит: дети быстро растут. Так, для девочки это может быть юбка или брюки, сарафан, пара блуз на каждый день и одна нарядная, то же самое и с колготками. Если покупать на маркетплейсах, то вполне реально сэкономить. А для ребят начиная со второго класса перед планированием покупок можно провести «показ мод прошлых лет»: если ребенок за лето не вырос на 10 см, может подойти что-то из прошлых лет рубашек, жилет или юбка.

Для уроков физкультуры потребуется форма для зала (обычно шорты и футболка) и для улицы (спортивный костюм).

«ГОТОВЬ САНИ ЛЕТОМ...» МОЖНО ПЕРЕФРАЗИРОВАТЬ В «КОПИ НА СБОРЫ В ШКОЛУ С ЗИМЫ». ДЛЯ БЮДЖЕТА СРЕДНЕЙ СЕМЬИ ПОДГОТОВКА РЕБЕНКА К УЧЕБНОМУ ГОДУ — ЭТО ДОВОЛЬНО ОЩУТИМЫЕ ТРАТЫ. А ЕСЛИ В СЕМЬЕ ДВОЕ-ТРОЕ ШКОЛЬНИКОВ, ТО БЕЗ ПЛАНИРОВАНИЯ РАСХОДОВ ЗАРАНЕЕ ТОЧНО НЕ ОБОЙТИСЬ. ПО ДАННЫМ ВЦИОМ, В ЭТОМ ГОДУ **ЗАТРАТЫ НА ПОДГОТОВКУ ШКОЛЬНИКА К УЧЕБНОМУ ГОДУ ПРЕВЫСИЛИ 52 000 РУБЛЕЙ**. ХОТЯ ИЗ ЛИЧНОГО ОПЫТА МОГУ СКАЗАТЬ, ЧТО МОЖНО ДЕШЕВЛЕ, ОСОБЕННО ЕСЛИ ОДЕЖДА И КАНЦЕЛЯРИЯ С ПРОШЛОГО УЧЕБНОГО ГОДА ЕЩЕ ПРИГОДНЫ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ.

Из обуви нужны туфли на сменку и кроссовки для спортивных занятий. Главное правило: одежда и обувь должны быть из качественных дышащих материалов, удобными и нравиться ребенку.



Из личного опыта

В этом году дочь пошла в 3-й класс. Ранец и пенал были куплены к первому классу (около 5 000 рублей) и, к радости родителей, сохранились в прекрасном состоянии до сих пор. Кое-что из одежды тоже еще в пору. В итоге были куплены брюки (2 000 рублей), две блузы на каждый день (около 2 000 за две), пара свежих футболок на физкультуру (1 000), кроссовки (2 500) и туфли (2 500). Итого траты на сборы в школу составили 10 000 рублей. Но напомним: это с учетом экономии на рюкзаке и других элементах школьной экипировки.

Как правило, приходится покупать еще и комплект рабочих тетрадей к учебникам. Сами учебники в школе выдают бесплатно, а вот рабочие тетради — расходный материал, покупка которого ложится на родителей. Начиная со среднего звена рабочие тетради обычно уже не нужны, но потребуются атласы и контурные карты по географии и истории.



Из личного опыта

Покупка всего необходимого из списка канцелярии обошлась примерно в 3 500 рублей (с учетом скидки после применения бонусной карты магазина). Комплект рабочих тетрадей для 3-го класса стоил 2 500 рублей (закупался оптом на весь класс в мае). Итого — 6 000 рублей.

Канцелярские необходимости

К сожалению, с комплектом канцелярии такая же история не пройдет. Тетради, ручки, альбомы — это расходный материал, и к концу года мало что остается. В среднем звене учитель труда может попросить приобрести тетрадь А4, или на уроки изобразительного искусства понадобится не альбом формата А4, а листы формата А3 и папка для них.

Для третьекласски в этом году в список от учителя вошли: дневник, тетради в клетку и в линейку, обложки для тетрадей и учебников, ручки шариковые с синей пастой и одна с зеленой, простой карандаш, цветные карандаши, ластик, точилка, линейка, циркуль, бумага для акварели А4, цветной и белый картон, цветная бумага, фломастеры шести цветов, гуашь, акварель, кисти, клеенка, стакан-непроливайка, ножницы, клей ПВА и клей-карандаш.

Важные мелочи

Кроме одежды и канцелярии есть еще несколько мелочей, которые могут сделать жизнь школьника комфортнее. Мешок для обуви (а лучше два — один для сменки, второй для кроссовок на физкультуру), бутылочка для воды, небольшой ланчбокс (не все дети едят то, что готовят в школьной столовой, в ланчбоксе можно взять небольшой перекус из дома и съесть его в столовой во время перемены).

Перед началом учебного года самое время проверить работоспособность телефона ребенка, особенно если он ходит в школу и домой самостоятельно.



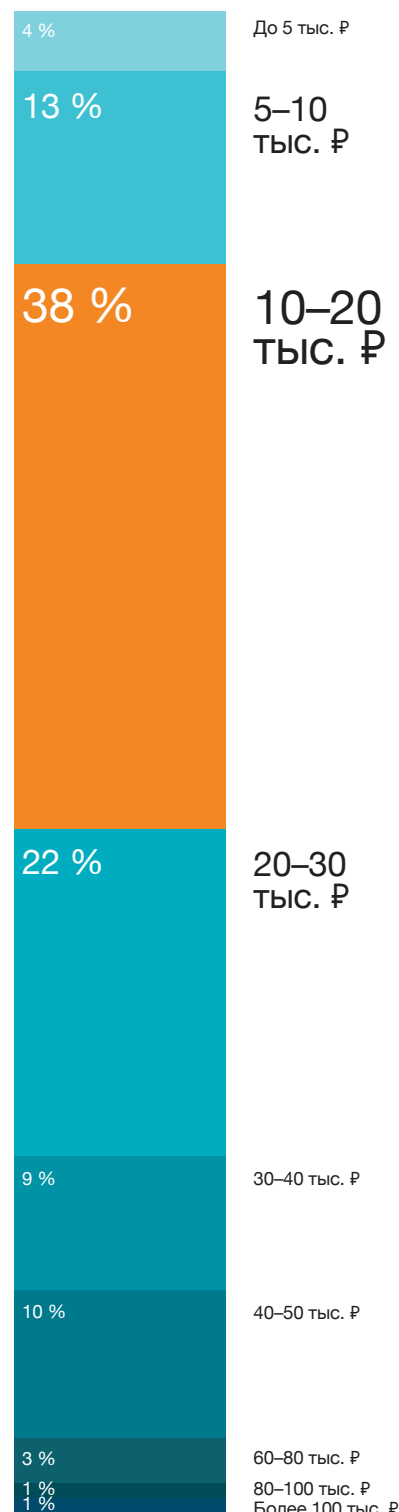
Из личного опыта

В конце прошлого учебного года дочь потеряла свою бутылочку для воды. К 1 сентября выбрали ей новую. Покупка на маркетплейсе обошлась в 500 рублей. Итого на подготовку к школе одного ребенка ушло 16 500 рублей (без учета ранца, пенала и части одежды).

ЦИФРЫ

Бюджет семей на подготовку к школе в 2025 году

Распределение ответов респондентов по данным «Работа.ру» и «ЮKassa»



Деньги на старт и рост

Как предпринимателю в Томской области получить поддержку в 2025 году

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС — ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ОСНОВ ЭКОНОМИКИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ. В 2025 ГОДУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ НА **ШИРОКИЙ ВЫБОР ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ**: ОТ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ И ЛЬГОТНЫХ ЗАЙМОВ ДО КОНСУЛЬТАЦИЙ, ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ И ВЫХОДА НА ЭКСПОРТ. ОБО ВСЕХ ВОЗМОЖНОСТЯХ — В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

эксперты



Ольга Нужная

директор центра
«Мой бизнес»



Игорь Браниште

уполномоченный по защите
прав предпринимателей
в Томской области

Кто такой предприниматель и сколько их в регионе

Предпринимателем может быть и частное лицо, зарегистрированное как индивидуальный предприниматель (ИП), и юридическое лицо, например компания или фирма. Суть предпринимательства — это готовность взять на себя риски, организовать производство или предоставление услуг с целью получения прибыли и развития рынка. В российской практике малый и средний бизнес, включая ИП и компании, признается ключевым звеном, создающим рабочие места, наполняющим бюджет налогами и поддерживающим жизнедеятельность регионов.

Закон выделяет три категории бизнеса: микропредприятие, малое предприятие и среднее предприятие. Микропредприятие — компания, численность сотрудников которой не более 15 человек, а годовой оборот — до 120 миллионов рублей. Малое предприятие может иметь до 100 работников и оборот до 800 миллионов, а среднее — до 250 сотрудников и оборот до 2 миллиардов рублей. Именно такие компании и индивидуальные предприниматели составляют основу экономики на местах. По данным

Управления Федеральной налоговой службы по Томской области, на сегодня в регионе зарегистрированы 21,6 тысячи юридических лиц, 27,2 тысячи индивидуальных предпринимателей и 92,2 тысячи плательщиков налога на профессиональный доход — самозанятых.

Льготные деньги: займы и поручительства

Поддержка предпринимателей в Томской области делится на финансовую и нефинансовую. Финансовая поддержка в регионе работает через фонд микрофинансирования и гарантийный фонд.

«Фонд микрофинансирования предоставляет льготные кредиты бизнесу по ставке от 8,1 % на срок до 36 месяцев. Деньги можно взять на финансирование текущей или инвестиционной деятельности, рефинансирование целевых кредитов, также доступны специальные займы для самозанятых», — рассказывает директор центра «Мой бизнес» Ольга Нужная.

Гарантийный фонд Томской области страхует предпринимателя от недостатка залога. Он может покрыть до 70 % обязательств по банковским кредитам, займам,

ИЗНЕС»

Центр развития

Региональный

Центр Инноваций

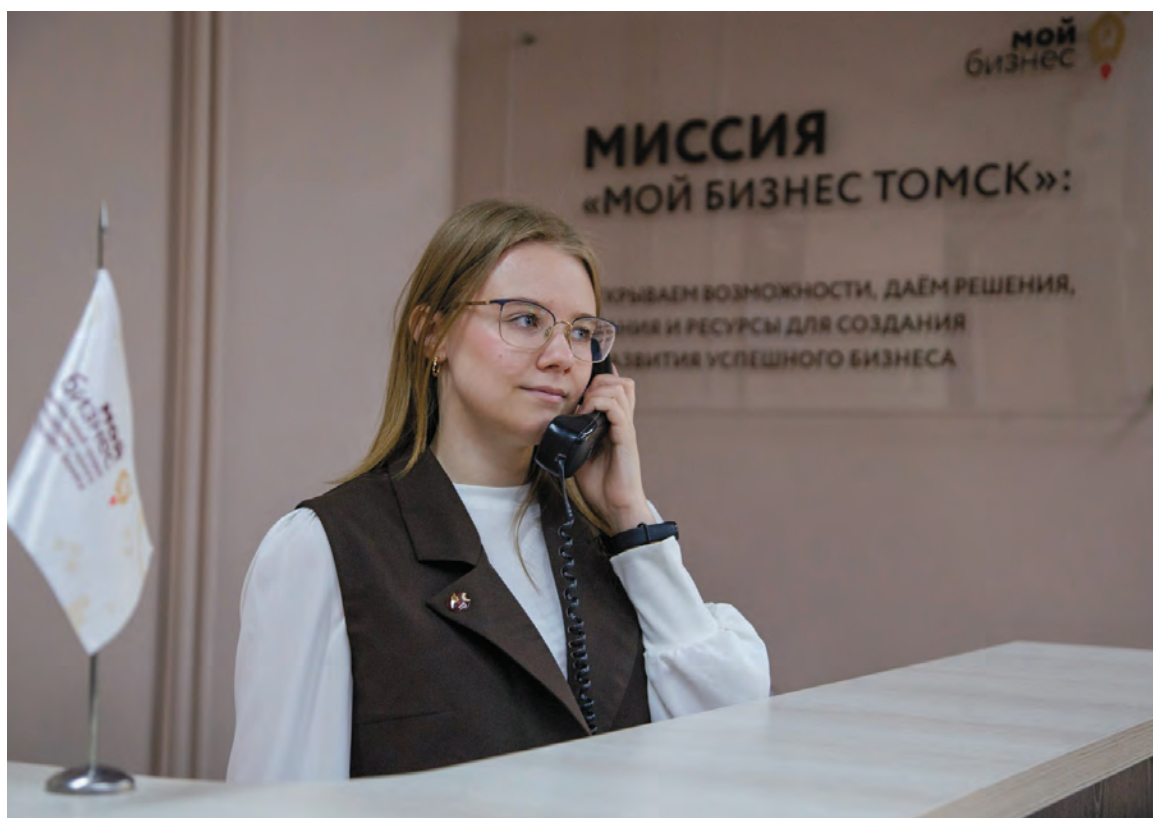
Томский областной

Микрофинансирования

Томская торговая



В центре «Мой бизнес» предприниматели могут пройти обучение, получить консультацию и помощь в выходе на рынок.



договорам лизинга и микрозаймам. Спрос подтверждается цифрами. По словам Ольги Нужной, с 2020 года предприниматели активно используют этот инструмент: «Общий объем предоставленной поддержки составил 1,07 миллиарда рублей, заключено свыше 850 договоров микрозаймов. За 2025 год малый и средний бизнес региона уже получил 113,8 миллиона рублей льготных займов».

Знания, сервисы и пространство для работы

Льготы и кредиты — это лишь часть системы. В Томской области создана разветвленная инфраструктура поддержки. Координирует ее центр «Мой бизнес» на улице Студенческой, 2а в Томске. «Мы оказываем предпринимателям весь спектр услуг: от консультаций и обучения до продвижения и сопровождения выхода на внешние рынки», — объясняет директор центра «Мой бизнес» Ольга Нужная.

Так, с начала 2025 года центр провел более 90 семинаров, мастер-классов и тренингов, в которых приняли участие свыше 1 300 предпринимателей. Предприниматели чаще всего интересуются маркетингом, продажами и продвижением в соцсетях, но востребованы и встречи с бухгалтерами, налоговыми консультантами, юристами по авторскому праву, экспертами по охране труда и бизнес-аналитиками. Для начинающих разработаны специальные программы. Это «Азбука начинающего предпринимателя», семинары по составлению бизнес-плана, консультации по налогам и бухгалтерии. Есть и федеральный проект «Мама-предприниматель», который помогает женщинам с детьми превратить идею в бизнес.

Кроме того, в центре можно зарегистрировать товарный знак, разместить рекламу в 2ГИС, на радио, транспорте или баннерах, изготовить листовки и визитки, создать фотоконтент. По словам директора центра, все это помогает малому бизнесу заявить о себе и продвигаться на конкурентном рынке без больших затрат.

В распоряжении предпринимателей и бесплатный коворкинг на Студенческой. Там 22 полностью оборудованных рабочих места с компьютерами, быстрым интернетом и оргтехникой, а также презентационная зона на 20 человек. «Коворкинг работает в будни с девяти утра до шести вечера. Чтобы забронировать место, достаточно оставить заявку на сайте центра или по телефону», — уточняет Ольга Нужная.

При этом поддержка доступна не только в Томске. В 15 муниципалитетах области работают центры поддержки предпринимательства. Они помогают вести бухгалтерскую и налоговую отчетность, консультируют по кадровым вопросам, мерам поддержки личных подсобных хозяйств, регистрации ИП и самозанятости.

С конца 2023 года в регионе проходят межмуниципальные бизнес-форумы. «С 2023 года мы провели пять форумов, которые объединили более 500 предпринимателей из 14 районов. Представители департаментов, эксперты центров развития, бизнес-омбудсмен, сотрудники прокуратуры и специалисты центра поддержки экспорта выезжают в районы, чтобы рассказать о мерах господдержки и ответить на вопросы. В 2025 году практика проведения форумов была отмечена на федеральном уровне премией «Мой бизнес» в номинации «Акселерация и рост», — отмечает Ольга Нужная. Осенью очередной форум состоится в Парабели.

Где искать помощь

Центр «Мой бизнес» работает в Томске на улице Студенческой, 2а. Телефон горячей линии — 8 (3822) 901-000. Информацию о мероприятиях можно найти на сайте, на канале в Telegram и в сообществе «ВКонтакте». В 15 районах области действуют муниципальные центры поддержки предпринимательства. Они консультируют по регистрации, отчетности, мерам господдержки и помогают развивать местные проекты.

Предприниматели, которые сталкиваются с системными трудностями или конфликтами с органами власти, могут обратиться к **уполномоченному по защите прав предпринимателей** в Томской области. Прием ведется по адресу: г. Томск, ул. Киевская, 76, кабинет 14. Телефон для связи: +7 (3822) 909-680.

Экспорт: от консультаций до коллективных стендов

Для тех, кто готов выходить на международный рынок, в Томской области работает Центр поддержки экспорта. Он сопровождает предпринимателей на всех этапах: консультирует, помогает найти иностранных покупателей, организует участие в выставках и бизнес-миссиях, содействует размещению продукции на электронных площадках.

В 2025 году девять томских компаний приняли участие в фестивалях «Сделано в России» в Китае и ОАЭ, семь поехали в бизнес-миссии в Киргизию, Таджикистан и Индонезию. Более 190 компаний получили консультации по вопросам экспорта, свыше 60 приняли участие в обучающих семинарах. К концу года предпринимателей ждут новые проекты: участие в выставках в ОАЭ, Узбе-

Опрос: с какими трудностями сталкиваются предприниматели Томской области

Весной 2025 года институт уполномоченного провел опрос среди предпринимателей региона. В рейтинге проблем лидируют рост налогов и стоимости кредитов, нехватка оборотных средств, дорогие сырье и комплектующие, кадровый дефицит и снижение внутреннего спроса. Часть бизнесменов по-прежнему говорит о чрезмерном административном давлении.



Бизнес-омбудсмен
Игорь Браниште

кистане, Казахстане и России, бизнес-миссии в Индию и Вьетнам, встречи с иностранными баерами в Томске.

Налоги: каникулы, пониженные ставки, режим для самозанятых

Действует ряд льгот для предпринимателей и у налоговой службы. Так, индивидуальные предприниматели, впервые зарегистрированные после 2015 года и работающие в производственной, социальной или научной сфере, а также в сфере бытовых услуг и временного размещения, могут пользоваться нулевой ставкой налога по упрощенной системе. Эта льгота называется налоговыми каникулами и действует два налоговых периода подряд, то есть до двух

лет. Срок применения льготы продлен до конца 2026 года.

Для организаций и ИП, выбравших объект «доходы минус расходы», ставка в Томской области может составлять не 15, а 5, 10 или 12 %. Все зависит от соответствия условиям: месту регистрации, виду деятельности, численности работников и уровню зарплат. Для патента тоже предусмотрена нулевая ставка для впервые зарегистрированных ИП в производственной, социальной, научной сферах и сфере бытовых услуг. Она действует два налоговых периода в пределах двух календарных лет, тоже продлена до конца 2026 года.

С 2020 года в регионе действует налог и на профессиональный доход. Ставки: 4 % с доходов от физических лиц и 6 % с доходов



Руководитель центра
«Мой бизнес» Ольга Нужная

от юридических лиц и ИП. Предусмотрен налоговый вычет в размере 10 000 рублей: пока он не исчерпан, ставка снижается до 3 и 4 %. Самозанятые освобождены от обязанности сдавать отчетность, применять кассовую технику и регистрироваться как ИП.

**Проблемы и вызовы:
взгляд бизнес-омбудсмена**
Игорь Браниште, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Том-

ской области, отмечает, что спектр проблем бизнеса в регионе остается широким. «Более трети обращений, которые поступают к нам, связаны с контролирующими органами и налоговыми вопросами. На втором месте земельные и имущественные отношения, а также административные процедуры и судебная защита. Около 13 % обращений касаются взаимодействия с правоохранительными органами», — рассказывает уполномоченный.

По его словам, больше половины всех жалоб касается федеральных органов власти, четверть — муниципальных структур и только 13 % — региональных. Особенно сложно приходится тем, кто только выходит на рынок. «Начинающие предприниматели сталкиваются с отсутствием опыта и знаний. Люди не понимают, как выбрать организационно-правовую форму, какой налоговый режим лучше. Многие даже не знают о грантах и субсидиях, которые могли бы им помочь», — поясняет Игорь Браниште. Он добавляет, что в условиях санкций и нестабильной экономики к проблемам старта прибавляется необходимость искать замену импортному сырью и комплектующим, выходить на новые рынки и вести диалог с банками и лизинговыми компаниями.

Однако омбудсмен подчеркивает: несмотря на трудности, получить грант или льготный кредит в регионе возможно. «Для этого создана целая инфраструктура поддержки. Многие меры можно получить дистанционно через интернет. Проблема в том, что предприниматели не всегда знают о них. Второй барьер — бюрократия: большой объем документов, строгие требования к их оформлению, обязательная отчетность. Но все это преодолимо», — уверен эксперт.

На вопрос о том, отказываются ли предприниматели от участия в программах поддержки, Игорь Браниште отвечает: «Если и есть такие случаи, то это единичные примеры. Чаще всего трудности возникают на этапе подготовки документов, когда у бизнеса просто нет юриста или бухгалтера. Но именно для этого и создана государственная инфраструктура — чтобы сопровождать предпринимателей». По словам омбудсмена, количество участников программ растет, появляются новые форматы. «Я участвую в жюри разных проектов и вижу, что интерес к поддержке растет. Это хороший сигнал», — добавляет он.

«Санкции, высокая ключевая ставка и рост стоимости ресурсов требуют от бизнеса максимальной гибкости. Без

этого невозможно выжить», — подытоживает эксперт.

Тем не менее он считает систему поддержки в целом эффективной. «Для ее большей пользы нужно расширять меры для действующего бизнеса и повышать информированность предпринимателей о возможностях», — отмечает Игорь Браниште.

Дорожная карта: как предпринимателю получить поддержку

Первый шаг — понять, какая помощь нужна именно вам. Если требуется финансирование на развитие или пополнение оборотных средств, стоит обратиться в фонд микрофинансирования за льготным займом или в гарантийный фонд за поручительством. Если важнее знания и сопровождение, то лучше всего начать с консультаций в центре «Мой бизнес».

Дальше необходимо проверить критерии участия. Для получения налоговых каникул важно быть впервые зарегистрированным индивидуальным предпринимателем в определенных сферах, для льготных кредитов — соответствовать требованиям по размеру бизнеса и отсутствию просроченной задолженности.

Затем предпринимателю нужно подготовить документы. Это может быть бизнес-план, финансовая модель, налоговая и бухгалтерская отчетность, справки об отсутствии долгов, учредительные документы. На этом этапе многие бизнесмены сталкиваются с трудностями, и именно здесь помогают специалисты центра «Мой бизнес» и муниципальных центров поддержки.

После подачи заявки начинается этап рассмотрения. Часть программ доступна онлайн, что экономит время. Если документы оформлены правильно и все условия соблюдены, предприниматель получает поддержку — деньги, налоговые преференции, услуги по продвижению или помощь в выходе на экспорт.

Последний этап — исполнение обязательств и отчетность. Любая мера поддержки предполагает прозрачное использование средств и подтверждение результата. Чем аккуратнее предприниматель относится к отчетности, тем проще ему участвовать в новых программах и получать помощь повторно.



В распоряжении предпринимателей и бесплатный коворкинг на Студенческой. Там 22 полностью оборудованных рабочих места с компьютерами, быстрым интернетом и оргтехникой, а также презентационная зона на 20 человек.

текст:
Евгения
ЗУЕВА

Большие выгоды для малого бизнеса

Все о патентах для ИП в 2025 году

ЕСЛИ ВЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ИЛИ ПЛАНИРУЕТЕ ЗАНЯТЬСЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ, НАВЕРНЯКА ВАС ИНТЕРЕСУЮТ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ХОЧЕТСЯ ПОМЕНЬШЕ ОТЧЕТНОСТИ, ПОБОЛЬШЕ ПРОЗРАЧНОСТИ, НИЗКИХ СТАВОК, ПРОСТЫХ И ПОНЯТНЫХ ПРАВИЛ. ПРИСМОТРИТЕСЬ К ПАТЕНТНОМУ НАЛОГОВОМУ РЕЖИМУ: МОЖЕТ, ЭТО ВАШ ВАРИАНТ? О ТОМ, **ЧЕМ ПАТЕНТ УДОБЕН МАЛОМУ БИЗНЕСУ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ**, КАК ЕГО РАССЧИТАТЬ И НА КАКИХ УСЛОВИЯХ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ В 2025 ГОДУ — РАССКАЗЫВАЕМ ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТОМ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ.

эксперт



Андрей Лучкин

специалист
регионального
УФНС России

Где выгода, там и бизнес

Патентная система налогообложения (ПСН) рассчитана на ИП, относящихся к малому бизнесу (с доходом не более 60 миллионов рублей), и не требует много ресурсов. В России ее ввели с 2013 года, общие нормы устанавливает Налоговый кодекс РФ (НК), а в регионах правила игры определяют законы субъектов. В Томской области это закон от 09.11.2012 № 199-ОЗ.

«В Томской области патентная система налогообложения довольно популярна, — говорит Андрей Лучкин. — За первое полугодие 2025 года выдали 14 033 патента: их получили 9 154 предпринимателя по 64 видам деятельности. По сравнению с таким же периодом прошлого года число выданных патентов выросло на 6,9 %, а число ИП — на 4,3 %. Чаще всего выбирали розничную торговлю (6 062), грузоперевозки (1 981) и общественное питание (1 262)».

Выбираем удобное место

Если планируете бизнес на патенте, то можете заранее определить, где вам выгоднее его вести. Налоговая ставка — 6 %, а налоговая база — потенциально возможный доход от вида деятельности на определенной территории. По одному и тому же виду бизнеса в разных субъектах такие доходы отличаются. Областной закон еще по-

делил Томскую область на 5 групп территорий действия патентов: например, предполагаемый годовой доход парикмахера в Томске — 300 000 рублей, а в Кедровом — 180 000 рублей.

«В Томской области размер потенциально возможного дохода не меняли с 2021 года. С 2025 года он умножается на коэффициент-дефлятор 1,144, установленный Минэкономразвития России», — отмечает эксперт.

На размер налога (стоимость патента) влияют и другие факторы, определенные областным законом: наличие наемных работников, площадь торгового зала и другие. Все они учтены в потенциально возможном доходе, так что можете рассчитать стоимость патента: умножьте годовой потенциально возможный доход на ставку 6 %. Если срок патента меньше года, то пропорционально меньше будет и стоимость вашего патента.

Уменьшаем налог

Налоговый кодекс с 2023 года ввел новые правила уменьшения налога — на подлежащие уплате страховые взносы в фиксированном размере. Взносы индексируют каждый год, в 2025 году эта сумма составляет 53 658 рублей. Можно вычесть ее из суммы налога и перекрыть его уплату полностью или в части.

Как получить и оплатить патент

Правила получения патента общие для всех: выбираете нужный вам регион, где планируете вести бизнес (место вашей регистрации как ИП значения не имеет), и подаете в территориальный налоговый орган заявление — его форма есть на сайте ФНС России. Срок подачи — не позднее чем за 10 дней до начала предпринимательской деятельности. В заявлении нужно указать буквенно-циф-

ровой код вида деятельности. По словам эксперта, не все знают, где его взять. Найти этот код можно в разделе про ПСН на сайте ФНС России: скачать классификатор видов предпринимательской деятельности, найти в нем Томскую область и выбрать нужный код по виду бизнеса. Налоговая примет решение в течение 5 дней: либо выдаст патент, либо откажет с указанием причин.

Оплата патента (уплата налога) проводится через единый налоговый счет налогоплательщика. «Поскольку предприниматели платят с единого счета налоги на транспорт, землю, имущество и другие, они обычно знают, когда наступают сроки оплаты, следят за ними и вовремя пополняют свой «кошелек» к дате списания средств», — говорит эксперт. Сроки оплаты патента зависят от

срока, на который он был выдан:

■ 1—6 месяцев: всю сумму нужно уплатить до окончания действия патента;

■ 6—12 месяцев: можно заплатить налог частями: 1/3 всей суммы в течение первых 90 дней, остальные 2/3 — до окончания действия патента. При этом в декабре последний день оплаты — 28 декабря.

«К этой сумме можно прибавить 1 % от потенциально возможного дохода и тоже уменьшить налог при условии, что доход превысил 300 000 рублей. А при наличии наемных работников сумму налога на патент можно уменьшить не более чем на 50 %», — добавляет эксперт.

Кроме того, в Томской области могут вести бизнес на патенте по ставке 0 % те предприниматели, у кого одновременно выполняются условия:

■ бизнес впервые зарегистрирован в Томской области как ИП;

■ деятельность связана с производственной/социальной сферой либо с бытовыми услугами населению (из списка 40 видов деятельности, определенных областным законом);

■ средняя зарплата на одного наемного работника не менее двух МРОТ.

Выбираем срок, фиксируем доход

На ПСН налоговую декларацию подавать не нужно. Но обязательно нужно вести книгу учета доходов в течение всего срока действия патента, чтобы не превысить предельный уровень годового дохода — 60 миллионов рублей. Записывать нужно все доходы: и в иностранной валюте, и в натуральной форме (по рыночным ценам). Патент можно взять на любой период в пределах календарного года — от одного до 12 месяцев.

«Предприниматели выбирают ПСН за ее гибкость: патент можно брать на один и тот же бизнес несколько раз в год, можно на сезонные работы. И разрешено иметь несколько патентов одновременно на разные виды деятельности», — говорит эксперт.

Как перейти на патент и с каким бизнесом

Есть два основных условия перехода на ПСН. Первое — годовой доход не должен превышать 60 миллионов рублей. С 2025 года ввели правило: если в прошлом году доход был больше этой суммы, то патент получить не удастся. Если во время действия патента доход в какой-то момент превысил лимит, то в течение 5 дней со дня превышения предприниматель обязан подать заявление о прекращении предпринимательской деятельности по ПСН.

«Мы, конечно, потом обнаружим превышение, но обязанность подать в налоговый орган заявление возложена на налогоплательщика. При превышении годового дохода предприниматель утрачивает право на патент с самого начала его действия. Доход, который был получен за этот период, облагается либо по правилам общей системы налогообложения, либо по упрощенной системе налогообложения», — говорит Андрей Лучкин.

Второе условие перехода на патент — численность наемных работников не более 15 человек. Как налоговый агент ИП обязан платить за работников НДФЛ и страховые взносы.

Все, что разрешено делать на патенте, определил НК — это 80 видов деятельности. Областной закон добавил к ним еще 13 и установил ряд ограничений для применения ПСН (по числу единиц автотранспорта для перевозки грузов и пассажиров, по площади торгового зала и другие). Что касается запрещенных для ПСН видов бизнеса, то их перечень определяет НК. В него вошли отдельные виды розничной торговли, производство ювелирных изделий (кроме серебра) и другие.

Как защитить себя при онлайн-покупках: советы эксперта Роспотребнадзора

В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ ОНЛАЙН-ПОКУПКИ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ ПОПУЛЯРНЕЕ. УЛЬЯНА ЧЕРНОБРОВКИНА, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ РОСПОТРЕБНАДЗОРА ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ, ПОДЕЛИЛАСЬ ВАЖНЫМИ РЕКОМЕНДАЦИЯМИ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ **СДЕЛАТЬ ВАШИ ОНЛАЙН-ПОКУПКИ БЕЗОПАСНЫМИ.**



эксперт

Ульяна Чернобровкина

начальник отдела защиты прав потребителей Управления Роспотребнадзора по Томской области



текст:

Наталья ТАРАСОВА

Онлайн-магазины — это цифровые торговые центры, и к ним применимы те же правила проверки продавца и товара, что и к обычным магазинам. Как в реальном ТЦ вы обращаете внимание на конкретный магазин, а не на весь центр, так и в онлайн нужно сосредоточиться на проверке конкретного продавца, — говорит эксперт.

Основные правила безопасной покупки

Проверка продавца

Перед совершением покупки внимательно изучите информацию о продавце. На карточке продавца должны быть указаны:

- юридический статус (ИП или юрлицо);

- ИНН/ОГРН;
- адрес регистрации;
- контактные данные.

Убедитесь, что карточка продавца заполнена корректно и содержит все необходимые данные.

Надежный способ оплаты

Избегайте переводов на личные карты. Используйте только официальные способы оплаты с получением чека.

Сравнение цен

При существенном различии цены на один и тот же товар у разных продавцов сравните информацию о продавце и условия доставки.

Приобретение услуг у самозанятых

— Когда мы посещаем магазин в физическом торговом центре, мы взаимодействуем не со всем комплексом,

а с конкретным продавцом. Аналогично и в онлайн: ваше внимание должно быть приковано к конкретному специалисту или поставщику, которого вы нашли через платформу. Именно здесь кроется важный нюанс, особенно при заказе услуг. Например, вы нашли сантехника на «Авито». Он может запросить, скажем, 2 000 рублей за починку крана, но «забыть» упомянуть, что его выезд стоит еще 1 000 рублей. То есть речь идет о необходимости тщательной проверки всех условий и полной стоимости услуги, а не только заявленной стоимости основной работы, — подчеркивает Ульяна Чернобровкина.

Онлайн-площадки играют ключевую роль в поиске сервисных специалистов, поэтому внимание к деталям их предложений крайне важно. Когда вы имеете дело с самозанятыми, важно соблюдать несколько ключевых правил, чтобы избежать неприятных ситуаций. Эксперт рекомендовала обратить внимание на прейскурант на работы, стоимость выезда и оформление чека.



КОНТАКТЫ

8-800-100-00-04

Единый консультационный центр
Роспотребнадзора

8-800-350-41-56

Горячая линия Роспотребнадзора
в Томской области по вопросам
защиты прав потребителей

жением дорогостоящих покупок. Пример — мероприятия, где вам предлагают попробовать какие-то шикарные косметические процедуры или другие услуги, говорит эксперт. Очень часто это тот самый сыр в мышеловке: сначала вам делают бесплатный массаж, а потом начинают психологически обрабатывать и раскручивают на покупку целого курса по баснословной цене. Многие соглашаются и даже берут кредиты для оплаты этих услуг или товаров, без которых могли обойтись. Подобные действия продавцов невозможно классифицировать как мошенничество, ведь они действуют в рамках закона. Но агрессивный маркетинг и психологические уловки вынуждают человека, который просто пришел на бесплатный массаж или дегустацию, потерять деньги и винить себя за это. Поэтому следует проявлять бдительность, особенно если на подобное мероприятие просят прийти с паспортом.

Прейскурант

Обязательно уточните и получите перечень всех возможных услуг с указанием их стоимости. Прейскурант может быть предоставлен в печатном виде или направлен через мессенджеры (WhatsApp, Telegram).

Стоимость выезда

Заранее уточняйте цену выезда специалиста к вам, так как она часто не включена в базовую стоимость услуги.

Оформление чека

После оказания услуги самозанятый обязан выдать вам чек. Это важный документ, который защитит ваши права в случае возникновения спорных ситуаций.

Документальное подтверждение

Сохраняйте все документы, связанные с оказанием услуги: переписку, фотографии, видеозаписи процесса работы.

Особенно внимательными к этим моментам следует быть пожилым людям, так как они чаще становятся жертвами недобросовестных исполнителей. При возникновении спорных ситуаций наличие чека и прейскуранта позволит

вам обратиться за защитой своих прав в соответствующие органы. Помните: если самозанятый отказывается предоставить прейскурант или выдать чек после выполнения работы, это серьезный повод задуматься о целесообразности сотрудничества с таким исполнителем.

Защита от мошенников и недобросовестных продавцов

Будьте бдительны при покупках во время распродаж и акций. Избегайте подозрительно низких цен.

— Пик мошенничества приходится на периоды, когда бдительность граждан усыпляется, когда кажется, что можно практически бесплатно получить все, о чем мечтали целый год, — говорит эксперт про время сезонных распродаж, когда мошенники особенно активны.

Проверяйте сайты, чтобы не попасть на сайты-клоны известных брендов и в поддельные интернет-магазины.

Откажитесь от участия в бесплатных мероприятиях с последующим предло-

Система «Честный знак»

Для защиты от контрафактной продукции Ульяна Чернобровкина рекомендовала использовать приложение «Честный знак», которое доступно в App Store и Google Play. Оно позволяет проверить:

- подлинность товара;
- легальность его оборота;
- соответствие требованиям маркировки.

Куда обращаться при проблемах

Направьте письменную претензию продавцу, в которой опишите простыми словами суть своего недовольства. При отсутствии решения обратитесь в Роспотребнадзор (онлайн или лично). Сохраняйте все документы и подтверждения оплаты.

Эксперт напомнила, что Роспотребнадзор бесплатно помогает в защите прав потребителей, включая судебную защиту. Главное — иметь подтверждающие документы о покупке и качестве товара/услуги.

A portrait of Elena Kartashova, a woman with short blonde hair, wearing a dark blue polka-dot blazer over a white top. She is standing outdoors in a park-like setting with trees and a path in the background. The background is slightly blurred.

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Уполномоченный
по правам человека
в Томской области
Елена Карташова
о деньгах, долгах
и доверчивости

«Нет договора — нет разговора»

текст:
Валентина
АНКУДИНОВА

ФОТО
ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОИНИ

ЕЛЕНА КАРТАШОВА ХОРОШО ЗНАЕТ ЦЕНУ ДЕНЬГАМ — И ПО ЛИЧНОМУ ОПЫТУ, И ПО ОБРАЩЕНИЯМ ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНА. ПЕРВАЯ БАРТЕРНАЯ ЗАРПЛАТА, КРЕДИТЫ, РАБОТА С ЖАЛОБАМИ И РАССЛЕДОВАНИЕ МОШЕННИЧЕСТВ СФОРМИРОВАЛИ ЕЕ ВЗГЛЯД НА ФИНАНСЫ. В БЕСЕДЕ С «ВЛФ» ОНА ВСПОМИНАЕТ УРОКИ «ЛИХИХ» 90-Х, ОБЪЯСНЯЕТ, КАК ДОВЕРЧИВОСТЬ ОБОРАЧИВАЕТСЯ БОЛЬШИМИ ПОТЕРЯМИ, И РАССКАЗЫВАЕТ, ЧТО ПОМОГАЕТ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ УВЕРЕННО В ВОПРОСАХ ДЕНЕГ.



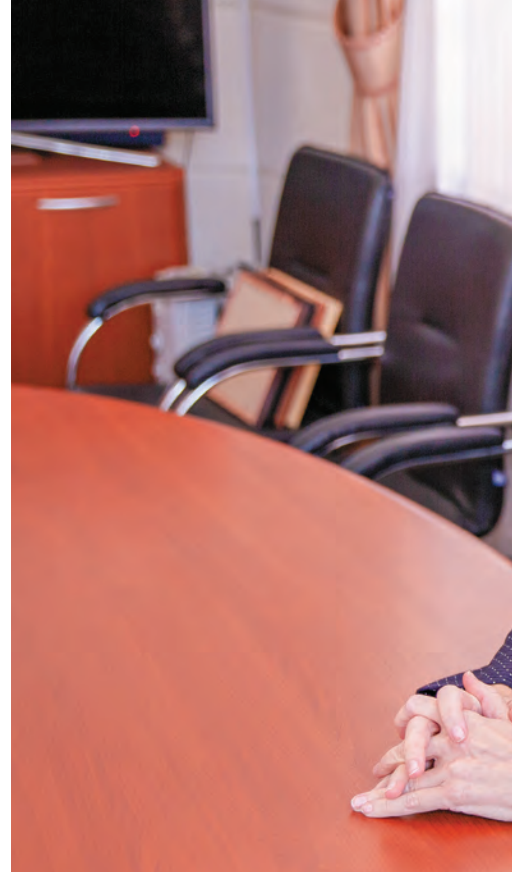
Первая зарплата — два утюга и вафельница

— Елена Геннадьевна, начнем с детства. Каким был ваш семейный опыт обращения с деньгами?

— Я коренная томичка: родилась, училась и живу в Томске, очень люблю наш город. В 1992 году окончила юридический факультет Томского государственного университета, долго работала в органах прокуратуры и Минюста

России — этот опыт очень помогает мне в правозащитной деятельности. Родители сейчас на пенсии: мама — врач, выпускница СибГМУ, отец — юрист, выпускник юрфака ТГУ. Многие годы он возглавлял Избирательную комиссию Томской области.

В семье не было «уроков финансовой грамотности», родители просто показывали пример. Жили по средствам, рассчитывали на собственные доходы. Мы понимали, что день-



ги достаются трудом и тратить их бездумно нельзя. Карманные деньги были скромные — 25 копеек на пирожное. Денежных подарков в детстве не практиковалось: впервые деньги мне подарили, когда я уже была совершеннолетней.

— А была ли привычка откладывать на крупные покупки?

— Конечно. Копили на мебель или бытовую технику, но детей в эти процессы почти не вовлекали. Тогда философия была простой: сначала обязательные траты, потом — удовольствия.

— Помните свою первую зарплату?

— После окончания университета я устроилась в юридический отдел завода «Сиб-электромотор». Это было начало 90-х, и ситуация с выплатами была необычной: часть зарплаты выдали деньгами, а часть — продукцией завода: два или три утюга и вафельницы. Эти изделия были сделаны на совесть и служили долго: одну вафельницу подарила подруге, утюги разошлись по родственникам. Кроме того, у завода был магазин, где в счет зарплаты можно было взять постельное белье, кастрюли, другие изделия, полученные в обмен на продукцию предприятия. Это не казалось странным — просто способ принести что-то полезное в дом.

— Был в юности негативный финансовый опыт?

— Да. В студенчестве мы с друзьями брались за подработку — побелка, мелкий ремонт. Договоров не оформляли, и однажды нам просто отказались платить: сказали, что плохо сделали. Было обидно и стыдно — ведь дали себя обмануть будущие юристы.

Турбулентные 90-е научили нас жить в рыночной экономике, но некоторые уроки оказались болезненными. Один из выводов — никогда не работать без официального оформления: наниматель может не выдать зарплату или заплатить в разы меньше, чем договаривались. Доказать свою правоту очень трудно. Этот совет актуален и сегодня: излишняя доверчивость может привести к обману, а восстановить свои права будет крайне непросто. Серый заработок не отражается в пенсионных накоплениях, и спустя годы винить будет некого. Поэтому при трудоустройстве я всегда повторяю: нет договора — нет разговора.

«Кредиты для меня — исключение, а не образ жизни»

— Как вы относитесь к кредитам?

— В жизни брала их редко. Для меня это исключение, а не образ жизни. Квартиру мы с семьей покупали в кредит, автомобиль тоже. Но я очень осторожный заемщик: все годы, пока выплачивали кредит за жилье, я тревожилась, чтобы не пропустить ни одного дня по графику. Хотелось быстрее закрыть обязательства и чувствовать себя спокойнее.

Помню, как впервые столкнулась с крупной наличностью. Застройщик требовал внести деньги именно «живыми». Я была уверена, что несколько сотен тысяч рублей займут огромный мешок — даже думала позвать мужчин в помощь, чтобы «груз» сопровождали. А в итоге — аккуратная упаковка, легко помещающаяся в женскую сумку. Мы до сих пор смеемся, вспоминая эту историю, хотя тогда это было очень волнительно.

— Импульсивные покупки случаются?

— Бывает. Иногда это способ снять стресс — чисто женская история. Но всегда покупаю мелочи, которые не наносят ущерба бюджету, хотя сама себя за это ругаю. Я вообще не рискованная человек и не отношусь к деньгам, как к игре. Никогда не пробовала инвестировать на бирже или участвовать в рискованных схемах — мне ближе заработанные деньги, к которым отношусь ответственно. Поэтому кредиты — только по необходимости, а спонтанные траты стараюсь держать в рамках.

Главная ошибка — доверчивость

— С какими жалобами чаще всего обращаются жители Томской области?

— Мы рассматриваем случаи, когда нарушены права граждан органами власти или местного самоуправления. В год получаем около трех тысяч обращений, а в аппарате работают всего семь человек вместе со мной. В последние годы к нам все чаще приходят консультироваться люди, пострадавшие от мошеннических схем. Особенно тревожит тема недобросовестных «юристов». Люди платят десятки, а то и сотни тысяч рублей, а взамен получают десятки страниц «юридических текстов», где нарезаны куски из

Конституции и кодексов. Бумаги рассылаются в органы, не имеющие отношения к делу. Снаружи все солидно, но по сути — пустота. Когда человек перестает платить, ему возвращают лишь малую часть средств. И самое неприятное — у многих заранее подписан акт выполненных работ, где они подтверждают, что претензий нет.

— Есть примеры таких случаев?

— Да, их немало. Например, пенсионеров везли в офис на машине фирмы, чтобы они дома взяли деньги и сразу вернулись подписать договор. С людей брали по 100 000 рублей, делили сумму на «подготовительные этапы» — изучение законодательства, рассылку запросов, подбор законодательной базы. На выходе — красивые документы, которые не решают проблему. Люди потом приходят в шок: деньги ушли, результата нет. Самое обидное, что такие фирмы часто ликвидируются через пару лет и открываются под новым названием.

— Сейчас появляются даже «военные юристы». Вы с этим сталкивались?

— Да, это новая ниша. Человеку обещают «профессиональную помощь» по вопросам военной службы, показывают корочку о прохождении «курса повышения квалификации». На деле это рассылка готовых документов и тест за три



Никогда не пробовала инвестировать на бирже или участвовать в рискованных схемах — мне ближе заработанные деньги, к которым относишься ответственно.

с половиной тысячи рублей. Люди верят, потому что звучит серьезно, а на деле — нередко фикция. Я видела рекламу таких услуг в социальных сетях, причем таргетированную именно на семьи военнослужащих. Зачастую это агрессивный маркетинг, рассчитанный на доверчивых людей, которые и так находятся в стрессе. Точно так же за приличную сумму денег рассылается множество писем в разные инстанции, при этом умалчивается информация, что у людей есть право на бесплатную юридическую помощь. Мой совет — не спешить в выборе юриста, руководствоваться не эмоциями, а отзывами тех, кому реально помогли в этой фирме.

«Финансовая грамотность — это не только про бюджет»

— Сегодня много говорят о финансовой грамотности. Что вы вкладываете в это понятие?

— Для многих до сих пор это звучит абстрактно, здесь ведь речь не только о планировании расходов. Это и страхование жизни, здоровья, имущества, знание о положенных льготах и социальных выплатах, умение не становиться участником незаконных схем. К сожалению, молодые люди иногда соглашаются на легкие заработки, предоставляют свои счета — и это оборачивается реальными сроками лишения свободы.

— Что мешает людям справляться с финансовыми проблемами?

— Недостаток знаний, излишняя доверчивость и стыд. Люди тянут до последнего, не обращаются за помощью, а когда ситуация становится критической, им уже нужна не только юридическая, но и психологическая поддержка. Иногда приходится буквально убеждать человека сходить к специалисту: стресс от потери бывает колоссальный.

— Какие личные финансовые привычки помогают вам чувствовать себя уверенно?

— С возрастом я поняла, что спокойнее жить, когда есть план. Для себя выработала правило планировать бюджет хотя бы на месяц вперед: понимать обязательные траты и оставлять резерв на непредвиденные ситуации. Нужно иметь «подушку безопасности» — хотя бы сумму, которая позволит прожить пару месяцев в случае непредвиденных обстоятельств. Этот навык пришел с опытом и благодаря работе: видя чужие трудности, начинаешь лучше понимать, как важно иметь финансовый запас. Я страхую жизнь, здоровье и имущество. По специфике работы это особенно важно: часто приходится встречаться с людьми в непростых условиях, и страховка придает спокойствия.

— Деньги для вас — это свобода или инструмент?

— Для меня деньги — это ресурс. Можно иметь большие суммы и при этом оставаться несвободным и наоборот. Свобода — внутри. Деньги лишь помогают обустроить жизнь.

— Есть ли принцип, которого вы всегда придерживаетесь?

— Да. Не тратить больше, чем зарабатываешь. И помнить: нет договора — нет разговора.

— Если подвести итог, какие качества помогают человеку чувствовать себя уверенно в финансовом плане?

— Несколько вещей. Во-первых, аналитические навыки — умение оценивать ситуацию и просчитывать последствия. Во-вторых, способность адаптироваться, находить решения даже в сложных обстоятельствах. В-третьих, умение извлекать уроки из негативного опыта: ошибки должны учить. И, наконец, важно не бояться просить о помощи, если она действительно нужна. Это не признак слабости, а способ избежать разрастания проблемы.

«В моей работе всегда есть движение»: сколько зарабатывает геофизик

25-ЛЕТНИЙ ИГОРЬ КОНШИН РОДИЛСЯ В МАЛЕНЬКОМ СИБИРСКОМ ГОРОДЕ ТУЛУНЕ. ЗДЕСЬ ЖИЗНЬ ТЕЧЕТ РАЗМЕРЕННО, И НЕ РЕДКО БУДУЩЕЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ СЕМЕЙНЫМИ ТРАДИЦИЯМИ ИЛИ БЛИЖАЙШИМ КОЛЛЕДЖЕМ. НО У ИГОРЯ БЫЛО ДРУГОЕ ОЩУЩЕНИЕ БУДУЩЕГО. С ЮНОСТИ ОН **ИСКАЛ ПРОФЕССИЮ, КОТОРАЯ НЕ ЗАГОНИТ ЕГО В РАМКИ МОНОТОННОЙ РАБОТЫ**, НЕ ПРИВЯЖЕТ К ОДНОМУ МЕСТУ И ПРИ ЭТОМ ПОЗВОЛИТ СОДЕРЖАТЬ СЕМЬЮ. СЕГОДНЯ КОНШИН РУКОВОДИТ ГЕОФИЗИЧЕСКИМ ОТРЯДОМ И ДЕЛИТСЯ С «ВЛФ» СВОЕЙ ИСТОРИЕЙ — О ПУТИ В ПРОФЕССИЮ, ПОЛЕВЫХ ЭКСПЕДИЦИЯХ И ВЫБОРЕ, КОТОРЫЙ ИЗМЕНИЛ ЖИЗНЬ.

текст:
Валентина
АНКУДИНОВА

ФОТО
ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОЯ

Как выбирают профессию, меняющую жизнь

Игорь Коншин родился в Тулуне Иркутской области в 2000 году. После школы поступил в Иркутский национальный исследовательский технический университет, выбрав институт недропользования. Тогда будущий геофизик не до конца понимал нюансы профессии, но точно знал: ему нужна гибкость и возможность сочетать разные форматы работы.

«Мне нужно было выбрать профессию, которая позволила бы совмещать сезонную полевую работу и офисную. Работа с информацией в геологии показалась необходимой для современной геофизики», — вспоминает Игорь.

Выбор оказался прагматичным. С ранних лет Игорь задумывался о заработке. «С самого детства я думал о том, что мне нужно освоить профессию, за которую будут платить хорошие деньги. Я смотрел на свое окружение и понимал, как мало зарабатывают учителя или воспитатели», — говорит он. При этом важна была не только материальная сторо-

на. Нашего героя вдохновляло то, что работа геофизика связана с постоянными перемещениями и новыми задачами. «Глядя на людей разных профессий, я замечаю, что у большинства из них монотонная работа. В моей работе я каждый раз в новом месте, с новыми людьми. Я не смог бы работать на заводе, где ты всегда делаешь одно и то же», — признается Коншин.

Отряд и экспедиции: работа руководителя

Сегодня Игорь Коншин инженер Сибирской школы геонаук, он руководит геофизическим отрядом, поэтому его обязанности выходят далеко за рамки чистой науки. «Работа начальника отряда подразумевает множество направлений: от закупок и логистики до финансовой отчетности. Но самое главное — заслужить доверие и уважение подчиненных», — говорит он.

Подчиненные бывают разные: студенты, начинающие специалисты и даже те, кто старше самого Игоря в два раза. Здесь важно найти подход к каждому. «Настоящий руководи-





тель — это тот, кто не боится сам делать любую работу, показывая пример. И еще очень важно слушать и слышать подчиненных, иногда даже советоваться», — считает он.

Трудности экспедиций чаще всего связаны с логистикой. «Как заехать на участок, если техника не может проехать через болото? Да никак!» — улыбается Игорь. По его словам, проблемы нередко создают и заказчики: «Иногда приходится по несколько дней ждать перед КПП, пока дадут разрешение заехать на участок». Бывают и другие сложности. «Часто службы безопасности на карьерах пытаются применять к геологоразведке правила, действующие для добычи полезных ископаемых. А это абсолютно разные условия и режимы работы», — отмечает Коншин.

Деньги, семья и любовь к профессии

Финансовый аспект Игорь никогда не скрывал. «Молодой специалист может рассчитывать на 50 тысяч в офисе. Но в поле при ответственности за данные зарплата доходит до 150 тысяч, все зависит от того, насколько ты

полезен для организации. Потолка зарплат в профессии нет», — добавляет собеседник.

Но важна не только зарплата, но и возможность совмещать работу с личной жизнью. «Гораздо легче уезжать на пару месяцев, чем постоянно жить в разъездах. Семья ждет, но относится с пониманием», — объясняет Игорь. При этом признается: несмотря на трудности, именно разнообразие делает его работу особенной. «Мне нравится, что в моей работе всегда есть движение. Если появляется новая задача, я просто разбираюсь в ней и получаю новый опыт», — говорит он.

Игорь не дает легких обещаний тем, кто только задумывается о профессии геофизика. Он честно предупреждает: путь будет непростым. «Хорошие деньги не платят только за диплом. Нужно быть готовым к трудностям. Но если есть интерес и желание, это достойный путь», — уверен он. Наш герой советует заранее узнавать больше о профессии: «Перед поступлением обязательно общайтесь не только с приемной комиссией, но и со специалистами, уже работающими в сфере».

Новые правила оборота сим-карт:

не больше 20 и только по паспорту

Если раньше количество номеров, оформленных на человека, не контролировалось, то теперь его ограничили двадцатью (иностранцы и лица без гражданства смогут оформить не более 10 сим-карт). Купить сим-карту можно только после подтверждения личности — паспортом, биометрией или через «Госуслуги». Перед продажей оператор обязан проверить, сколько номеров уже закреплено за клиентом, и только после этого оформлять ему очередную сим-карту, если лимит не превышен. Помимо этого на операторе лежит обязанность проверить достоверность сведений, предоставленных абонентом, прежде чем активировать сим-карту.

«Закинуть» деньги на телефон анонимно теперь тоже не получится. Пополнить счет наличными можно только после подтверждения личности (паспортом или через ЕСИА — единую систему идентификации и аутентификации) в банке, на почте и в других организациях, уполномоченных принимать такие платежи.

Все договоры, которые абоненты оформили на себя до 1 апреля 2025 года, сотовые операторы должны будут проверить. Абонентам, у которых окажется более 20 сим-карт, придет уведомление об этом. До 1 ноября 2025 года им нужно будет сократить количество оформленных номеров до разрешенного. В противном случае оператор приостановит обслуживание всех номеров.

Как проверить, сколько сим-карт числится за человеком

С 1 апреля на «Госуслугах» работает сервис «Сим-карты», через который можно проверить, какие номера числятся за пользователем. Для проверки нужно авторизоваться, выбрать в своем профиле пункт «Сим-карты» (в меню слева) — на странице отобразятся все номера с указанием оператора связи, оформленные на абонента. Если у вас несколько номеров, внимательно проверьте, что все они оформлены вами. Мошенники сегодня используют чужие персональные данные не только для взятия кредитов, но и для оформления сим-карт, которые затем применяют в своих обманных схемах. Если обнаружили номер, договор на который не заключали, заблокируйте его: кликните по номеру, чтобы открыть его карточку. В карточке увидите меню «Действия» — откройте и выберите пункт «Заблокировать номер».

ЦИФРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Сим-карты: как проверить через «Госуслуги» и почему это важно

С 1 АПРЕЛЯ 2025 ГОДА В РОССИИ ДЕЙСТВУЮТ НОВЫЕ ПРАВИЛА ПРОДАЖИ СИМ-КАРТ. СТАРЫЕ ПРАВИЛА ПОМЕНЯЛИ В ЦЕЛЯХ БОРЬБЫ С МОШЕННИЧЕСТВОМ И «СЕРЫМИ» СИМ-КАРТАМИ. ЧТО ИМЕННО ИЗМЕНИЛОСЬ, КАК СИМ-КАРТА СВЯЗАНА С ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА И КАКИЕ ДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНЯТЬ, ЧТОБЫ ОГРАДИТЬ ИХ ОТ МОШЕННИКОВ, РАССКАЖЕМ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.





текст:
Юлия
СОЛОВЕЙ

Если на абоненте числятся более 20 сим-карт, лишние придется заблокировать. Напомним, что сделать это нужно до 1 ноября 2025 года. Баланс номера не должен быть отрицательным, иначе оператор откажет в блокировке. Обязательно проверьте перед блокировкой, не привязан ли номер к каким-либо аккаунтам — онлайн-банку, почте, мессенджеру и т. д., чтобы не закрыть себе доступ в эти аккаунты.

Блокировка номера не означает расторжение договора с оператором. Чтобы окончательно «списать» с себя сим-карту, нужно аннулировать договор. Если есть УКЭП (усиленная квалифицированная электронная подпись), можно сделать это через «Госуслуги»: набираем в строке поиска на портале «Расторжение договора на оказание услуг связи» и следуем подсказкам сервиса. Если УКЭП нет, для расторжения договора нужно сходить в офис оператора связи.

Защита сим-карты: зачем нужна и как сделать

Номер телефона современного человека служит ключом доступа ко многим важным ресурсам — к онлайн-банку, аккаунтам в соцсетях и мессенджерах, portalу «Госуслуги». Поэтому потеря телефона с сим-картой может обернуться потерей персональных данных и денег. Если гаджет попадет в руки мошеннику, он переставит сим-карту в свой телефон, проверит, какие аккаунты привязаны к номеру, и доберется до персональных данных и денег владельца номера. Защититься от этого поможет установка пин-кода на сим-карту. Пин-код будет запрашиваться после каждого выключения/перезагрузки смартфона или после извлечения сим-карты.

Блокировка сим-карты пин-кодом настраивается в зависимости от операционной системы смартфона. В настройках гаджетов на Android эта опция включается в разделе «Безопасность», если телефон на iOS — в разделе «Сотовая связь». Для установки пин-кода понадобится 4-значный код доступа, заданный сотовым оператором. Часто по умолчанию это четыре нуля, но необязательно. Можно попробовать ввести 0000, если ничего не получится, то пин другой. Обычно он указан в документах к сим-карте. Если они утрачены, можно получить доступ через другой код — PUK, который обычно есть в договоре. Либо обратиться к оператору — в офис или в службу

поддержки (в обоих случаях нужен паспорт для идентификации). Пин-код сим-карты может содержать от 4 до 8 знаков. Лучше поставить максимальный (он надежнее) и куда-то его записать, чтобы потом не гадать: после 3 попыток ввести неверный пин-код сим-карта заблокируется.

Мошенники сегодня не ждут, когда кто-то потеряет смартфон, а сами «угоняют» сим-карты. Сначала мошенник получает персональные данные жертвы, а затем обманом убеждает оператора, что является владельцем сим-карты, и просит ее восстановить (потерялась, испортилась — предлоги могут быть разные) — так появляется клон сим-карты. А с ним жулик уже может получить доступ к мобильному банку, «Госуслугам» и т. д. Защититься от этого поможет бдительность и соблюдение правил цифровой гигиены.

1 Берегите свой смартфон и не оставляйте без присмотра. Включите блокировку экрана с разблокировкой паролем, отпечатком пальца или распознаванием лица.

2 Не переходите по подозрительным ссылкам из мессенджеров, электронной почты и соцсетей и не оставляйте персональные данные на неизвестных сайтах: для клонирования сим-карт мошенники обычно добывают данные паспорта с помощью фишинга.

3 Установите надежные пароли во всех аккаунтах. Иногда мошенникам не нужны никакие ухищрения для добычи персональных данных — они просто подбирают пароли. Сложный пароль взломать не просто, подобрать — еще сложнее.

4 Программы и приложения загружайте только из проверенных источников — из магазинов приложений или с официальных сайтов разработчиков. Приложение, скачанное со стороннего ресурса, может загрузить вредоносную программу, через которую мошенники получат доступ ко всем данным на смартфоне.

5 Поставьте антивирус на телефон и регулярно его обновляйте.

6 Включите автозагрузку обновлений операционной системы смартфона, чтобы регулярно получать все важные изменения системы безопасности от разработчика.

7 Используйте закрытый вайфай (не общественный) для доступа на ресурсы, где нужно указывать логин и пароль, чтобы мошенники не могли перехватить эти данные.

От мечты о яркой жизни к 100 000 подарков: история томского бренда «УтроЗдесь»

УЖЕ 10 ЛЕТ В ТОМСКЕ РАБОТАЕТ БУТИК ПОДАРКОВ «УТРОЗДЕСЬ», ВДОХНОВЛЕННЫЙ ИДЕЕЙ ЖИТЬ ЯРКО И НАСЛАЖДАТЬСЯ КАЖДЫМ ДНЕМ. ОСНОВАТЕЛИ **СОБРАЛИ В ОДНОМ МЕСТЕ РЕДКИЙ ЧАЙ, КОФЕ, СЛАДОСТИ И ДИЗАЙНЕРСКУЮ ПОСУДУ**, ЧТОБЫ ПОМОГАТЬ ЖИТЕЛЯМ ГОРОДА ДАРИТЬ ИДЕАЛЬНЫЕ ПОДАРКИ. ЗА ЭТО ВРЕМЯ КОМПАНИЯ УПАКОВАЛА БОЛЕЕ 100 000 ПОДАРКОВ. О ФИЛОСОФИИ БРЕНДА И СИЛЕ ХОРОШЕГО ВКУСА РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР СЕТИ АЛЬФИЯ КАЗАКОВА.

Спрос был — предложение создали сами

— У нас в семье есть традиция собираться вместе и устраивать чаепитие за большим красивым столом. Однажды во время такой вечерней встречи мы с женой моего брата Мартой Казаковой разговорились о том, что в Томске нет магазинов, где можно было бы в одном месте купить хороший чай, зерновой кофе, необычную посуду и красиво упаковать все это в подарок. Потребность есть, а предложения нет. На тот момент и она, и я работали в банковской сфере. Я занимала руководящую должность, но у меня была мечта попробовать себя в бизнесе. Решили открыть такой бутик. А если не получится, то всегда можно вернуться в профессию.

Мы по-настоящему загорелись идеей дарить позитивные эмоции и поддерживать традиции домашнего уюта. Хотелось вернуть людям радость от простых ритуалов. «С самого утра вы достойны лучшего» — наш девиз с первого дня, потому что в конечном итоге качество жизни складывается из простых ежедневных мелочей.

Открылись за три недели

— Я не знаю, что нам помогло, — может, это была ошибка выжившего, а может, энтузиазм новичков, — но за три недели совершенно без опыта мы открыли первый магазин в Томске. Он был в спальном районе, но мы ориентировались на удобную пешеходную доступность и теплую атмосферу райо-



досье

Альфия Казакова

Томичка, предприниматель с 10-летним опытом в ретейле подарков, редких чаёв и кофе, основатель и директор сети бутиков «УтроЗдесь». В этом году компания стала победителем всероссийского конкурса Минпромторга.



Дороже всего видеть эти искорки радости в глазах, когда довольные покупатели выходят из магазина с подарками из наших фирменных пакетах.

на. За это время мы нашли помещение, сделали в нем ремонт, закупили оборудование и мебель, установили кассу, заказали товар у поставщиков и провели первую продажу. Все это своими руками и на собственные сбережения. Первые вложения были небольшими. Тем не менее мы почти сразу выделили бюджет на рекламу, на формирование визуальной идентичности и качественную упаковку для подарков.

Семейный отбор

— Большую часть усилий мы направили на поиск надежных поставщиков, которые обеспечат необходимое качество товара. Это сейчас в интернете есть отзывы, которые можно почитать, а в 2015 году нам приходилось перебирать поставщиков методом проб и ошибок. Со временем мы научились находить прямых производителей, посещали фабрики, я лично была на стажировке на нескольких производствах. Позже на них побывали и наши ключевые сотрудники. Но главный критерий отбора каждого товара — это одобрение семьи после совместной дегустации. Только если товар

всем понравится, он может попасть на витрину нашего бутика!

Смелые решения и новые точки

— Срок окупаемости нашего первого бутика составил около 2 лет. В первое время все заработанные деньги мы вкладывали в развитие и реинвестирование. Работали над расширением ассортимента, оформлением магазина и бренда, занимались маркетингом и обучали персонал. Когда появился устойчивый спрос и надежная команда, мы поняли, что можем тиражировать опыт на новые точки.

Но фактически на расширение я решилась в 2018 году, когда проходила обучение в центре «Мой бизнес». До этого первые шаги я делала интуитивно, по наитию, но для дальнейшего роста нужны были фундаментальные знания. Обучение дало мощный толчок мне, а я — бизнесу. Стало понятно, что для масштабирования нужны новые смелые решения. В том же 2018 году мы провели визуальный ребрендинг и открыли второй бутик, он стал самым большим нашим филиалом со складом. Два года назад на его базе появилось пространство для мастер-классов и уютных встреч «УтроВстречи». В 2019 году начал работу бутик «УтроЗдесь» в исторической части Томска. Самую первую точку мы закрыли. Со временем Марта ушла в самостоятельный проект. Мне помогал мой сын, но сейчас у него тоже свое направление, поэтому сегодня я руковожу бизнесом сама.

Как появился онлайн-магазин

— Трудности сопровождали нас на протяжении всего нашего существования. Мы открылись в кризисный год и затем собрали все возможные кризисы, но, главное, выстояли. Помогала гибкость и умение быстро перестраиваться. Самые сложные периоды были связаны с нестабильностью поставок и экономическими колебаниями. Особенно непросто пришлось во время пандемии, так как наша сырьевая база на 80 % состоит из поставок из-за рубежа. Присутствие в социальных сетях всегда было частью нашей стратегии, а в период локдауна у нас появился еще и онлайн-магазин. География продаж распространилась практически на все города нашей страны. На данный момент наш товар побывал уже практически на всех континентах земного шара. Кому-то мы отправляли посылки, но чаще всего наши подарки берут с собой в качестве сувениров, когда едут в гости за границу. Наши наборы вручали даже министрам, это большая гордость для нас.

В пандемию мы начали завозить авторскую коллекционную посуду и аксессуары, появилась линейка парфюма для дома и уюта. Сегодня ассортимент бутиков «УтроЗдесь» на-

текст:
Юлия
КРИВОКРАСОВА

ФОТО
ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА
ГЕРОИНИ



считывает около 1 000 наименований. Минимальная стоимость подарка начинается от 300 рублей, а максимальная может быть любой в зависимости от пожеланий заказчика.

Про господдержку

— Несколько раз я проходила обучение в центре «Мой бизнес», ездила на стажировку в Министерство экономики Татарстана по президентской программе. Поездки в рамках бизнес-миссий в Казань, Сочи и Красноярск нам оплатили. Получала субсидированный бизнес-кредит под льготную ставку на 2 млн рублей, также нам возмещали расходы на регистрацию товарного знака (сумма составила 90 000 рублей). Дважды нам оплачивали расходы на рекламу в общей сумме на 300 000 рублей, маркетинговые исследования и полиграфическую продукцию. Уверена, предпринимателям необходимо быть в курсе мер поддержки, которые предоставляет государство, и не бояться ими пользоваться. Но надеяться только на них не стоит. Важно чувствовать внутреннюю устойчивость и опираться в первую очередь на себя.

О будущем

— Сегодня наша команда состоит из 14 человек, включая постоянный штат и сезонных сотрудников. Это люди, которые верят в нашу общую идею и готовы вкладывать сердце в работу. А для меня главным драйвером является обратная связь, которую я получаю от коллектива и наших клиентов. Дороже всего видеть эти искорки радости в глазах, когда довольные покупатели выходят из магазина с подарками в наших фирменных пакетах.

В этом году мы отмечаем первую круглую дату — 10 лет. Сейчас работаем над ребрендингом, чтобы задать тренд на следующее десятилетие. В планах у нас масштабирование, расширение линейки авторских продуктов, развитие онлайн-канала и логистики, усиление B2B-направления и новые форматы офлайн-мероприятий по регионам. Цели амбициозные, но я верю, что у нас все получится.



утроздесъ



Розыгрыш шикарной корзины от «УтроЗдесь»

Мы запускаем большой розыгрыш для жителей Томска и Северска с 17 сентября по 17 октября. В конце октября случайным образом выберем победителя, которому достанется наша корзина мечты со вкуснейшими угощениями и приятными сюрпризами.

текст:

Юлия
КРИВОКРАСОВА



И С Т О Р И Я

Бизнес-гиганты царской России

Как из простых людей выросли три династии предпринимателей, которые покорили рынок и оставили след в истории

В ЦАРСКОЙ РОССИИ КУПЕЧЕСКИЕ КАПИТАЛЫ ЧАЩЕ ВСЕГО ПРИРАСТАЛИ ТОРГОВЛЕЙ: ПРОДАВАЛИ ХЛЕБ, ПУШИНУ, СКОТ, ВИНА. СО ВРЕМЕНЕМ ПОЯВИЛИСЬ БАНКИ И ПАРХОДСТВА, ЗОЛОТОДОБЫТЧИКИ, А ТАКЖЕ ЯМЩИКИ. КРУПНЫЕ ПРОМЫШЛЕННИКИ СТАЛИ ВКЛАДЫВАТЬ В МАНУФАКТУРУ, ПРОИЗВОДСТВО СТЕКЛА И БУМАГИ, А БОЛЕЕ МЕЛКИЕ ОТКРЫВАЛИ МЫЛОВАРЕННЫЕ, СВЕЧНЫЕ И КОЖЕВЕННЫЕ ЗАВОДЫ. НО ЛИШЬ НЕМНОГИМ ИЗ НИХ УДАЛОСЬ ПОСТРОИТЬ БОЛЬШУЮ ТОРГОВУЮ ИМПЕРИЮ И ОСНОВАТЬ КУПЕЧЕСКУЮ ДИНАСТИЮ. РАССКАЗЫВАЕМ О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯХ ЦАРСКОЙ РОССИИ, КОТОРЫМ ПОЗАВИДОВАЛИ БЫ ДАЖЕ СОВРЕМЕННЫЕ УЧАСТНИКИ РЕЙТИНГА САМЫХ БОГАТЫХ ЛЮДЕЙ СТРАНЫ.



Строгановский дворец
в Санкт-Петербурге,
1863

КАК СТРОГАНОВЫ СТАЛИ ПОКОРИТЕЛЯМИ СИБИРИ

Аникей Строганов



Первым из Строгановых предпринимательской жилкой отличился Аникей. Его отец Фёдор Лукич был из поморов Русского Севера, который обосновался в Сольвычегодске в 1488 году. Всего у него было 4 сына, но в историю вошел только младший Аника. В начале XVI века он основал солеваренный промысел. Для этого он скупил у местных мелких производителей варницы, а позже получил грамоту Ивана Грозного на земли по берегам Камы «от устья Лысьвы до устья реки Чусовой». Также Аникей Строганов торговал зерном и пушниной, владел собственными кузницами. Хозяином Аника был строгим, порол работников даже за небольшую провинность. В 1536 году Иван Грозный пожаловал ему земли в Устюге и Перми для поиска и добычи медных и железных руд. В 1566 году земли Строгановых были зачислены в опричнину, то есть вошли в личный удел царя с войском, госаппаратом и налогами в казну.

Как имущество прирастало землей

У Аники было три сына: Яков, Григорий и Семён. В 1568 году жалованную грамоту на земли по реке Чусовой получил старший сын Яков. Позже семья к своим владениям добавила еще и земли по реке Тоболу. Это позволило ей усилить влияние в Сибири. На этих участках Строгановым предоставлялась льгота — освобождение поселенцев от податей и сборов на 20 лет. Взамен они должны были охранять восточные границы Московского царства от кочевых народов Сибири. По велению царя Строгановы также вели надзор за английскими купцами, которые торговали на территории России. А еще семья поставляла иностранную мебель и утварь для царя и его двора.

К 1577 году Анике принадлежали 10 солеварен в Сольвычегодске, а также склады и торговые дворы в Москве, Рязани, Коломне, Калуге, Переславле, Коле и Великом Устюге. А к началу XVII века Строгановы уже были владельцами территории в 11 миллионов гектаров. На них они развивали земледелие и различные промыслы, строили крепости и города, а также присоединяли новые города и земли на Урале. В конце XVI века семья спонсировала экспедицию Ермака в Сибирь, так как татарский хан Кучум стал нападать на пермские вотчины Строгановых. По разным подсчетам, стоимость снаряжения, вооружения и еды для дружины для борьбы с сибирскими татарами обошлась в 10 000 рублей.

Именные люди

Продолжателями династии Строгановых стала семья младшего сына Семёна, у остальных братьев сыновья не выжили. После убийства Семёна род возглавила его вторая жена Евдокия Нестеровна Строганова. Смутное время лишь укрепило позиции семьи: за усердную службу и денежные ссуды на оплату войск царя Строгановы получили особое почетное звание именитых людей. Позже они помогали царям, выделяя деньги на Смоленскую и русско-польскую войну. Исключительное почетное положение Строгановых было закреплено Уложением 1649 года — сводом законов Русского царства.

Следующим выдающимся Строгановым стал Григорий Дмитриевич, правнук Аникея. В 80-х годах XVIII века он объединил все владения Строгановых. Григорий Дмитриевич активно поддерживал реформы Петра I и даже подарил царю два оснащенных военных фрегата, которые царь отправил в турецкий поход. Кроме того, он активно жертвовал деньги на ведение Северной войны, щедро расплачивался с работниками солевых промыслов, строил каменные церкви в фирменном стиле, который позже архитекторы называли строгановским барокко, а также был страстным букинистом. В начале XVIII века Григорий Дмитриевич переехал в Москву, к этому моменту он постав-



Григорий
Дмитриевич
Строганов





лял государству более 60 % всей реализуемой в стране соли.

Благотворительность

В 1722 году сыновья Григория Дмитриевича Строганова получили баронские титулы. Их потомки имели уже дворянское происхождение, были приближены ко двору, владели большими библиотеками, коллекциями картин, монет и медалей. Впоследствии граф Григорий Александрович Строганов пожертвовал коллекцию книг, унаследованных от отца, Императорскому Томскому университету. При поступлении книжное собрание Строгановых насчитывало 7 523 наименования в 22 626 томах. Часть из них после революции изъяла советская власть. Сегодня библиотека Строгановых, которая хранится в Томском государственном университете, включает свыше 24 000 экземпляров: книги, газеты, журналы, альманахи, ноты, карты, планы, атласы и гравюры.



Картинная галерея Строгановского дворца, 1865



СЛАДКИЙ БИЗНЕС СТЕПАНА АБРИКОСОВА

Любимые многими шоколад и конфеты, выпускающиеся сегодня под брендом «Бабаевский», производятся на фабрике, которая появилась благодаря крепостному крестьянину Степану. Он трудился у помещицы села Троицкого Пензенской губернии статской советницы Анны Петровны Левашовой. Крепостной Степан Николаев отвечал за поставку сладостей к хозяйскому столу. Говорят, больше всего барыне и ее гостям нравились сливовое варенье и абрикосовая пастила.

Получив в 1804 году разрешение помещицы, Степан Николаев, к которому как второе имя прицепилось прозвище Абрикосов, отправился с семьей на заработки в Москву. В столице он открыл бакалейную лавку и стал выпускать варенье и пастилу из абрикосов. С дохода он платил барыне оброк. А когда накопил достаточно денег, выкупил вольную и окончательно перебрался в Москву. Фирменные сладости для магазина делали всей семьей: Степан, его жена Фёкла, их дети Иван, Василий и Дарья. Обслуживали свадьбы, званые вечера и торжественные мероприятия знатных москвичей. В октябре 1814 года семья получила фамилию Абрикосовых официально.

Падения и взлеты

После ухода Степана от дел бизнес продолжил его сын Иван вместе с братом Василием. В 1820 году Иван получил права купца второй гильдии. Но, опрометчиво вложив деньги в табачную компанию, к концу жизни обанкротился. Магазин пришлось продать, чтобы рассчитаться с долгами.



Семья
Алексея
Абрикосова

Но на этом семейное дело не заглохло, а продолжилось благодаря стараниям Алексея Абрикосова, сына разорившегося Ивана. Окончив 3 класса коммерческого училища, в 14 лет Алексей устроился посыльным в комиссионную контору И. Д. Гофмана, которая продавала сахар. Споспобности юноши быстро заметили и довольно скоро перевели перспективного парня на должность бухгалтера.

В 1847 году Алексей в возрасте 23 лет с нуля основал новую кондитерскую мастерскую. В семейных традициях сладости делали всей семьей. Изготавливали пряники, варенье и конфеты. Вступив в ряды купцов третьей гильдии в 1852 году, к 1867 году Алексей вырос до купца первой гильдии. К 1872 году предприятие приросло 40 точками, где варили сладости по фирменным рецептам Абрикосовых. На компанию работали 120 человек, которые производили до 512 тонн сладостей в год. Вскоре Абрикосовы открыли и собственную фабрику в Малом Успенском переулке. А чтобы обеспечить ее качественным сырьем, Алексей создал Симферопольский филиал, который занимался закупкой крымских фруктов. Алексей Иванович стал первым, кто внедрил в производство сладостей технологию консервирования. Кроме того, он вел активную общественную жизнь и вместе с женой Агриппиной Александровной занимался благотворительностью.

Новые масштабы

В 1873 году дело продолжили сыновья Алексея. Выкупив у отца кондитерскую фабрику, они учредили торговый дом, который позже трансформировали в товарищество сыновей А. И. Абрикосова. Чтобы расширить производство, братья приобрели земельный участок площадью 4 гектара, на котором на-

чали строительство новой фабрики. Оно было завершено за 6 лет. После ее запуска Абрикосовы производили около половины кондитерских изделий и сладостей, продаваемых по всей России. К 1890 году товарищество Абрикосовых руками 600 рабочих выпускало 53 000 пудов конфет и 4 500 пудов варенья стоимостью около 1,5 млн рублей. В 1899 году компания была удостоена звания «Поставщик двора его императорского величества».

Братья Абрикосовы также занимались общественной деятельностью, большое внимание уделяли условиям труда работников их производства. Рабочие из деревень могли жить при фабрике в казармах, покупать продукцию со скидкой, питаться в столовых, посещать врача и фельдшера и даже ходить в корпоративный храм и оркестр. К началу XX века на фабрику провели электричество и смонтировали новейшее оборудование. К тому моменту количество работников уже достигало 2 000 а торговый оборот компании составил 2,5 млн рублей.

Последним из Абрикосовых прославился Сергей Николаевич. Он был председателем различных городских обществ и советов. Однако после революции ему пришлось уехать. Фабрику национализировали большевики. В 1922 году ее переименовали в честь большевика П. А. Бабаева.

Здание
товарищества
Абрикосовых



Основателем нитяного бизнеса и династии Хлудовых стал Иван Иванович из деревни Акатово в Рязанской губернии. Он был крестьянином-кустарем, который хотя и работал за оброк, но не был лишен свободы перемещения и действий. Женившись в 16 лет, сначала Иван занимался перегонем скота, но затем вместе с семьей начал ткать пояса и кушаки, тесемочный товар и продавать его оптовикам. В 1817 году он приехал в Москву, поселился у родственников. В столице Иван продолжил заниматься ткацким ремеслом и со временем записался купцом третьей гильдии. Начав с одного станка, Хлудов постепенно вкладывал деньги в оборудование и развитие. К 1834 году он уже владел двумя лавками, а через 11 лет купил собственный дом, однако вскоре скончался.

Четыре брата и две фабрики

Семья получила в наследство от отца состояние около 200 000 рублей. Сыновья Назар, Алексей, Герасим и Давыд в 1841 году учредили Торговый дом «А., Н., Г. и Д. Ивана



Иван
Иванович
Хлудов

КАК КУПЦЫ ХЛУДОВЫ СТАЛИ НИТЯНЫМИ КОРОЛЯМИ

Хлудова сыновья», а затем построили бумагопрядильную фабрику в Егорьевске и Норскую льнопрядильно-ткацкую мануфактуру недалеко от Ярославля.

Чтобы сделать производство современным, способным конкурировать даже с европейскими фабриками, Алексей отправился в командировку в Ливерпуль. Незнание языка не помешало купцу организовать поставку механических веретен в Россию. Вместе с оборудованием для налаживания производства также прибыли профессиональные ткачи и инженеры. Хлопок Хлудовы решили заказывать из Америки.

Первая фабрика заработала в 1844 году. На ней трудились около 300 рабочих, которые обслуживали 15 000 веретен и делали по 60 пудов пряжи в день. После запуска вто-

рой фабрики Хлудовы стали производить льняную пряжу, которая также оказалась востребованной и пользовалась большой популярностью. При этом производство несколько раз расширялось, прирастая новыми корпусами и самым современным мировым оборудованием.

В 1857 году Хлудовы победили на Художественно-промышленной выставке. Это позволило им поместить герб Российской империи на свою продукцию. Через 10 лет фабриканты получили серебряную медаль на Всемирной выставке в Париже.

К началу 1860-х Егорьевская фабрика насчитывала 60 000 веретен, на ней работали 2 000 человек. И даже когда начались проблемы с поставками хлопка, производства Хлудовых продолжали работать без массо-

вых увольнений. Купцы Хлудовы внесли большой вклад в развитие территории в Егорьевске, где находился завод. В середине 1800-х они на собственные деньги построили мост через речку Гуслянку, которым пользовались и горожане. Взамен от города они получили земельный участок для расширения производства. Также в 1869 году Хлудовы пролоббировали строительство отдельной железнодорожной ветки, которая вела к их предприятию.

Алексей Хлудов

Вместе с известным купцом Иваном Солдатенковым Алексей Иванович вложил в создание самой крупной в России Кренгольмской мануфактуры, которая включала бумагопрядильную и ткацкую фабрики. Однако вскоре, рассорившись с одним из партнеров, Алексей Иванович вышел из проекта, отдав паи крестнице. В 1873 году купец основал Ярцевскую мануфактуру, где трудились 3 000 человек и был организован полный цикл производства хлопчатобумажных тканей. Их состав был сложным и включал пряжу, миткаль, кашемир, бязь.

У Алексея Ивановича было 5 детей. Особенно прославилась дочь Варвара Морозова, которая вышла замуж за одного из совладельцев Тверской мануфактуры Абрама Морозова. После смерти мужа она

приняла на себя управление мануфактурой. Варвара также была известна благотворительностью. А в 1886 году открыла литературный салон, который посещали Александр Блок, Валерий Брюсов, Андрей Белый и другие поэты и писатели.

Благотворительность

Династия Хлудовых вошла в историю не только как семья нитяных королей, но и как большие благотворители. Давид Иванович Хлудов строил монастыри и обители и много помогал простым крестьянам. Братья Хлудовы содержали на собственные деньги богадельню, ремесленную школу и детскую больницу, а также занимались коллекционированием книг, древних рукописей и картин.

Конец империи

Со временем весь бизнес семьи перешел к Герасиму Ивановичу Хлудову. В 1884 году он стал единоличным собственником товарищества Егорьевской мануфактуры. После смерти Герасима дело продолжили его дочери. В 1903 году на фабрике работали 6 883 человека, ее годовая производительность превышала 6,6 млн рублей.

После революции в 1918 году фабрика была национализирована вместе с земельными владениями товарищества Хлудовых. На три года производство остановилось. В 1921 году советская власть дала пуск наиболее крупным Егорьевским фабрикам. Егорьевская текстильная мануфактура работает и в наши дни.

Региональный центр финансовой грамотности: бесплатные юридические консультации по финансовым вопросам

Задолженность,
высокая долговая нагрузка

Финансовое
планирование

Наследство

Банкротство
физлиц

Накопления
и сбережения

Финансовое
мошенничество

Кредитование

Налоги и пенсионное
обеспечение

Как получить консультацию

8-800-201-67-70

По телефону
горячей линии

Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401

Записаться и прийти
на прием лично в РЦФГ



Telegram-канал
«Мои финансы | Томск»



Telegram



Сайт

РЦФГ

региональный центр
финансовой грамотности