



ваши личные

№6-7 (119-120)  
ИЮНЬ-ИЮЛЬ 2020

# финансы

семейный журнал

ОКВЭДОМ  
НЕ ВЫШЛИ

Почему  
предпринимателям,  
пострадавшим  
от пандемии, отказывают  
в льготных кредитах

С. 16

---

## АКТУАЛЬНО

**А жертвы кто?** — на какие мошенничества попадают томичи, и почему некоторые верят в откровенную ложь // **С. 7**

---

## ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

**Андрей Сидоров:** «Когда у меня будет много денег, я сразу придумаю, что с ними делать!» // **С. 22**

---

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

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

**Руководитель проекта** главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК  
**Выпускающий редактор** Олеся БУТОЛИНА  
**Литературный редактор** Юлия АЛЕЙНИКОВА  
**Дизайн-макет** Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА  
**Верстка** Максим ВАГАНОВ  
**Редакция** Валентина БЕЙКОВА, Гордей МИРОНОВ, Елена РЕУТОВА, Юлия СЕМЁНОВА, Юрий ТАТАРЕНКО, Анна БЕЛОЗЁРОВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Екатерина ПОГУДИНА

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

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

Отпечатано в типографии АО «Советская Сибирь», 630048, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104. Тираж: 20 000 экз. Дата выхода в свет: 07.07.2020. Время подписания в печать: по графику — 20.00, 06.07.2020, фактически — 20.00, 06.07.2020.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



## НАЛОГОВЫЙ КОМПАС

**Как стать самозанятым — в Томской области с 1 июля введен новый налоговый режим** **С. 14**

### СЕЗОН:

Квест «Вернуться домой»: приключения томички, пытавшейся улететь из карантинной Индии **С. 4**

### АКТУАЛЬНО:

«С вашей картой что-то не так...» — как вычислить мошенника и не дать ему себя обмануть **С. 7**

### СВОЙ БИЗНЕС:

Идеальные ростки: что такое микрозелень и сколько можно заработать на ее выращивании в Томске **С. 12**

### ТЕМА НОМЕРА:

**С поправкой на вирус — как пандемия повлияла на поведение заемщиков** **С. 16**

### ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

**Андрей Сидоров о том, как «обжегся» с кредитом и почему не пошел сниматься в сериалах** **С. 22**

### ИСТОРИЯ:

От золотых монет до современного доллара: почему попытки создать мировую валюту оказались безрезультатными **С. 29**

### КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Экзотический не значит дорогой: готовим тайский суп «Том Ям» **С. 34**



## КОЛОНКА РЕДАКТОРА



## ДАВАЙТЕ ДЕЛАТЬ ЖУРНАЛ ВМЕСТЕ!

**З**а последние 3 месяца, проведенные нашим обществом в самоизоляции разной степени, многие с удивлением выяснили, что есть сферы, в которых они еще не разбираются, у кого-то возникли вопросы по финансовой тематике, а находить на них ответы было крайне сложно. Это те вопросы финансовой жизни каждого, на которые раньше не обращали внимание (например, базовый принцип учета доходов и расходов), думая, что это никогда не пригодится — «ведь у меня всегда есть возможность взять кредит».

К сожалению, происходящее сегодня в российской и мировой экономике предвидеть было невозможно. Но если бы до кризиса вы следовали базовым правилам личной финансовой безопасности и культуры, то смогли бы сгладить последствия текущих негативных процессов. Мы сейчас сталкиваемся с множеством личных историй людей, оказавшихся в тупиковых ситуациях (в том числе из-за пренебрежения этими правилами), выход из которых не всегда очевиден. Имен-

но истории наших читателей привели нас к созданию Антикризисного центра. Он уже работает в нескольких форматах: во-первых, это сайт [help.VLFin.ru](http://help.VLFin.ru), во-вторых, федеральный бесплатный номер 8-800-201-67-70, а в-третьих — личные консультации по предварительной записи. Сайт постоянно развивается, и в ближайшее время там появится новая информация и сервисы. Даже если сейчас вам это не нужно, я предлагаю просто из любопытства зайти на [help.VLFin.ru](http://help.VLFin.ru), чтобы узнать, по каким вопросам вы сможете там найти информацию и помощь.

Период пандемиикратно увеличил уровень тревожности у граждан, чем не замедлили воспользоваться мошенники. Какие только изощренные схемы и способы они не используют, чтобы завладеть чужими деньгами. Чтобы предостеречь людей, мы создали на сайте Антикризисного центра базу схем мошенничества, поиск по которой осуществляется по ключевым словам, то есть не нужно читать всё. Также там даны основные принципы выявления мошенников.

Личные истории читателей журнала помогли нам увидеть, что сейчас наиболее актуально, и мы учли это при создании Антикризисного центра. В этой связи мы решили расширить общение с читателями и организовать регулярные онлайн-встречи, на которых будем обсуждать различные вопросы. Например:

- что означает рекордный приток средств населения на Московскую биржу и как быть в этом случае?
- насколько зависит курс доллара от нефтяных цен и причем здесь бюджетное правило?
- что означает беспрецедентное снижение ключевой ставки Банка России до 4,5 % и что теперь делать гражданам?
- как работают кредитные каникулы и что выгоднее — каникулы или реструктуризация по программам банков?
- как можно снизить ежемесячную долговую нагрузку, если платить нечем?

Общение с вами поможет нам сделать материалы еще более интересными и полезными. А вы сможете поделиться с нами вопросами и проблемами, которые мы совместно будем решать. При желании можно стать героем телепрограммы «Ваши личные финансы», которая выходит на каналах «Россия 1» и «Россия 24».

Чтобы вступить в клуб читателей «ВЛФ», нужно только написать письмо на электронную почту [club@VLFin.ru](mailto:club@VLFin.ru), указав в нем ФИО и контактный телефон. Мы с вами свяжемся и проинформируем о сроках проведения встреч клуба.

*Всегда с вами,  
Михаил Сергейчик*

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОИНИ



Социальная дистанция в Индии



Дезинфекция в Мумбаи



Полицейский наглядно показывает опасность вируса

С Е З О Н

# Личный опыт: как я выбралась из Индии в разгар пандемии

БЫВШАЯ ТОМИЧКА АЛЕНА ИВАНОВА СО СВОИМ МОЛОДЫМ ЧЕЛОВЕКОМ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПОДРЯД ЛЕТАЕТ НА ЗИМОВКУ В ГОА (ИНДИЯ), А В НАЧАЛЕ АПРЕЛЯ ВОЗВРАЩАЕТСЯ В РОССИЮ. НО В ЭТОМ ГОДУ ВСЕ ПОШЛО НЕ ПО ПЛАНУ. ВСЕМИРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ (ВОЗ) 11 МАРТА ОБЪЯВИЛА РАСПРОСТРАНЕНИЕ НОВОГО ВИДА КОРОНАВИРУСА ПАНДЕМИЕЙ. СТРАНЫ НАЧАЛИ ЗАКРЫВАТЬ ГРАНИЦЫ. ТЫСЯЧИ РОССИЯН НЕ МОГЛИ ВЕРНУТЬСЯ НА РОДИНУ. АЛЕНА РАССКАЗАЛА, **как проходил карантин в Индии и как ей удалось добраться домой.**

**интервью:**  
Валентина БЕЙКОВА



ПОНРАВИЛАСЬ СТАТЬЯ — ПРОГОЛОСУЙ, СЧИТАВ QR-КОД

## Никто не боялся

Алена вылетела в Гоа 2 марта и не планировала возвращаться в Россию до лета. Девушка после тяжелого лечения в России рассчитывала отдохнуть на море и восстановить силы. В международном аэропорту Нур-Султана (до марта 2019 года Астана), где была пересадка, пассажиров встречали сотрудники в защитных костюмах и масках. Каждому прибывшему измеряли температуру и отправляли дальше, в Индии лишь поинтересовались, не посещала ли девушка Китая в последние месяцы.

— Все уже знали о вспышке заболевания в Китае, в Италии об этом только начали говорить, но никаких жестких мер еще не применяли. Но даже тогда в целом не было ощущения, что происходит что-то серьезное, — вспоминает Алена.

А уже через несколько дней ВОЗ объявила о пандемии. Власти Индии отреагировали сразу: 13 марта границы страны для туристов были закрыты, авиаперевозчики начали отменять рейсы.

— Люди приезжали в аэропорт и узнавали, что их рейс отменен. Некоторые в спешке покупали новые билеты, но улететь все равно не получалось. Россиян, желающих покинуть Гоа, было около четырех тысяч человек. По всей Индии — порядка 10 тысяч, — рассказывает Алена. — Зимовка в Гоа длится до апреля, у многих уже были куплены билеты на 22 марта или 1 апреля. Билеты аннулировали, деньги за них никто не вернул. Авиакомпании дают ваучер на поездку в течение года. Повезло тем, кто покупал билеты через банк «Тинькофф», — он аннулировал операцию. Знакомой семье удалось вернуть 80 тысяч рублей. Многие ребята должны были лететь компанией Air Astana, они до сих пор не могут дозвониться до перевозчика.

## Карантин

22 марта в Индии начался пробный день карантина — до 17:00 нельзя было выходить из дома. Затем в этот же день вечером объявили, что карантин будет до 25 числа. А 25 марта премьер-министр Индии ввел полный локдаун: закрылись все магазины, были

**Дней шесть магазины вообще не работали, местные с опаской продавали продукты из-под полы. Поставок не было, запрещено было проезжать в штат даже перевозчикам.**

отменены авиа- и железнодорожные пассажирские перевозки внутри страны, закрыты пляжи и кафе, введены электронные пропуска, обязательным атрибутом на улице стали маски. Первую неделю выходить из дома было вообще нельзя. Дальше открылись магазины, разрешили выходить в банк, аптеку или за продуктами.

— Первая неделя прошла напряженно. Система не была отработана, ни индийцы, ни иностранцы не понимали, что будет. Иногда можно было услышать от местных вслед: «Corona, go home!» Некоторые индийцы закрывали отели и просили постояльцев уйти, при этом новое жилье никто сдавать не спешил. Но это были единичные случаи, — вспоминает Алена. — По большей части люди шли на уступки. Одной моей подруге разрешили жить бесплатно два месяца, другой снизили аренду с 20 до 7 тысяч рупий.

Первое время наблюдались проблемы с продуктами.

— В Индии на все продукты в упаковке действует максимальный розничный прайс. Если на пачке чая написана цена, эта пачка чая будет стоить в Дели и в Гоа абсолютно одинаково, — поясняет Алена. — Но карантин начался неожиданно для всех. Дней шесть магазины вообще не работали, местные с опаской продавали продукты из-под полы. Поставок не было, запрещено было проезжать в штат даже перевозчикам. Курицу, яйца, свежие фрукты было просто не достать. Все цены выросли в два-три раза. Картошку, которая раньше стоила 30 рупий, теперь продавали за 60. Но на нашем бюджете это сильно не отразилось, потому что курс примерно один к одному. Когда возобновились поставки и разрешили открыть магазины, цены вернулись к прежнему уровню.

По словам Алены, позже местные власти организовали помощь для индийцев и приезжих. В деревни приезжали машины с продуктами, нуждающимся раздавали рис, масло, яйца. Иностранцы могли обратиться за адресной помощью. Для этого нужно было позвонить в панчайт (местный орган самоуправления) и сказать, что вам необходимы продукты. Кому-то местные сами приносили готовую еду, кому-то помогали соотечественники, которые тоже застряли в Индии.

## Помощь от государства и вывозные рейсы

Россия организовала для своих граждан материальную помощь. По словам Алены, ее могли получить те, у кого были куплены билеты домой в период с 16 марта по 31 мая. На взросло-

## ДЕТАЛИ

### Медицинская страховка

— Перед приездом в страну нужно обязательно позаботиться о медицинской страховке, потому что оформить на месте стоит намного дороже. Мои друзья купили на двоих новую страховку за 20 тысяч рублей. Больше всего не повезло тем, кто приехал по путевкам: кому-то страховку аннулировали, у кого-то истек ее срок, а на новую не было денег. Лечение коронавируса в больницах Индии обошлось бы в 25 тысяч рублей в день, если заболевание протекает в легкой и средней по тяжести форме, и в 70 тысяч рублей, если требуется аппарат ИВЛ, — рассказала Алена.



Первый раз купили продукты после начала карантина

го полагалось 2,4 тысячи рублей в день, на ребенка — 1,6 тысячи рублей. Выплаты начались с 1 апреля.

— Получают матпомощь не все, по какому принципу она распределяется, мы так и не поняли. У нас не было обратного билета в Россию, нам эти деньги не полагались, из моих друзей их получили единицы, — поделилась девушка. — В Индии этих денег хватит, чтобы снять себе жилье и купить продукты. Кто-то с них смог накопить на обратный билет домой.

На зимовку в курортные деревушки Гоа приезжают не только наши соотечественники. Среди соседей Алены были немцы, англичане, израильтяне, австралийцы. Они так же застряли в Индии из-за отмененных рейсов и закрытых границ.

— Граждан других стран вывезли быстрее и организованнее. Немцев вывезли, когда еще был строгий локдаун. По адресу проживания за каждым заехал автобус и отвез в аэропорт. На тот момент аэропорт Гоа не работал, ни один самолет не летал. Специально для немцев организовали рейс в Дели. Там собирали немцев со всей Индии, а потом спецрейсом доставили в Германию. Билет на самолет обошелся им в 750 евро, но его можно было оплатить позже. То

## Первый эвакуационный рейс из Гоа был 17 апреля, почти через месяц после закрытия границы. Чтобы попасть на него, нужно было пройти настоящий квест.

есть если у человека нет денег, он все равно мог сесть на этот рейс, а оплатить по прилету домой. Это была беспроцентная рассрочка от государства, — вспоминает Алена.

Россия тоже организовала эвакуационные рейсы, однако попасть на них смогли не все желающие.

— Сначала было два коммерческих рейса от туроператора «Библиоглобус» для туристов — 25 марта и 1 апреля. Билеты продавали по неадекватной цене. Сначала называлась сумма в 65 тысяч рублей, но в какой-то момент цены взлетали до 170 тысяч за билет, — рассказывает девушка. — А главное — не все купившие билет смогли улететь: был полный карантин, такси нельзя было заказать, полиция не пропускала.

Первый же эвакуационный рейс из Гоа был 17 апреля, почти через месяц после закрытия границы.

— Чтобы попасть на него, нужно было пройти настоящий квест. МИД не пытался с нами связаться, всю информацию мы узнавали из новостей. Сначала шли разговоры, что претендовать на места могут граждане, прибывшие в Индию не раньше 1 января 2020 года. По факту выяснилось, что это не важно. Для регистрации на рейс нужно было заполнить специальную форму на сайте МИДа, которая менялась три раза. В итоге все отменили и объявили, что сбор данных будет организован через портал госуслуг. Нужно было зарегистрировать заявление на сайте, а потом по номеру заявления регистрироваться на рейс. Расписание появлялось в специальном разделе на госуслугах. Никаких уведомлений не приходило, всегда находился человек, который ночью не спал и мониторил сайт. Расписание рейсов выкладывали в 00:00 по Москве, в Гоа в это время было 02:30. Как только открывалась регистрация, кто-то кидал на нее ссылку

в общий чат и все начинали регистрироваться. Обычно к девяти утра мест уже не было. При этом ты должен был иметь либо прописку, либо договор аренды в том регионе, куда летишь. Кто-то просто писал любой адрес города, куда был рейс, по приезду они попадали в обсерватор, обратно их никто не отсылал. Но так делали только смельчаки — в чатах госуслуг постоянно говорилось, что проверка адреса при регистрации на рейс будет ужесточена. Поэтому люди боялись приехать в аэропорт и не улететь.

Билеты на самолет, по словам Алены, стоили 400 евро на взрослого, для детей — дешевле. Если у человека был сгоревший билет компании «Аэрофлот», он мог попасть на рейс бесплатно. Но почти никто не летает «Аэрофлотом» из Индии, это дороже рейсов Air Astana, Emirates и других иностранных авиакомпаний. Оплату принимали только онлайн, всю сумму нужно было внести до начала регистрации в аэропорту.

— В аэропорту Гоа оплату не принимали ни наличными, ни по карте. Более того, ссылки на оплату билетов приходили с неверными данными. Нужно было дозваниваться в «Аэрофлот», чтобы они исправили ошибку. В Индии очень плохая связь, нам пришлось потратить несколько часов накануне вылета, чтобы связаться с перевозчиком и внести верные данные, — вспоминает собеседница.

Девушка до сих пор прописана в Томске, но у нее был договор аренды квартиры в Питере, поэтому она смогла вернуться в Россию 28 мая на рейсе Гоа — Санкт-Петербург — Москва.

— Из самолета выпускали группами по 10-20 человек, в аэропорту проходили медосмотр. Мы подписывали постановление, что ознакомились с законом об уголовной ответственности, если из-за нарушения карантина от нас кто-то заразится и будет летальный исход. Проверяли все бумаги и адреса — кто куда поедет. Потом нас развозили по домам на автобусах, — делится девушка. — Две недели мы находились на карантине. За это время к нам приезжали еще два раза, чтобы взять повторные анализы, каждый день приходил участковый с проверкой — звонил в домофон и разговаривал с нами по очереди.

Алена говорит, что в Индии осталось еще много ее знакомых. Кто-то ждет, когда возобновят регулярные авиарейсы, потому что так будет дешевле, у кого-то не было рейса в их регион и они еще надеются, что власти отправят за ними самолеты.

интервью: Валентина БЕЙКОВА  
ФОТО: НАТАЛЬЯ БАРОВА

АКТУАЛЬНО

# Мошенники на удаленке

## Как томичи дистанционно теряют свои деньги

В ЯНВАРЕ В УМВД ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ СФОРМИРОВАЛИ ОТДЕЛ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ПРЕСТУПЛЕНИЯМ, СОВЕРШАЕМЫМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. ЗДЕСЬ РАССЛЕДУЮТ ДЕЛА, СВЯЗАННЫЕ С ПОТЕРЕЙ ДЕНЕГ ЧЕРЕЗ ПОДСТАВНЫЕ САЙТЫ, ССЫЛКИ НА СТОРОННИЕ РЕСУРСЫ, ПРОГРАММЫ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА, ПОЛУЧЕНИЕ СЕКРЕТНЫХ КОДОВ ИЗ СМС И ПРОЧЕЕ. МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С РУКОВОДИТЕЛЕМ ОТДЕЛА ГРИГОРИЕМ БУХАРОВЫМ И УЗНАЛИ, КАК ЧАЩЕ ВСЕГО ДЕЙСТВУЮТ ЗЛОУМЫШЛЕННИКИ, КТО СТАНОВИТСЯ ИХ ЖЕРТВАМИ И ПОЧЕМУ НЕКОТОРЫЕ ТОМИЧИ САМИ «ХОТЯТ» БЫТЬ ОБМАНУТЫМИ.



Григорий Бухаров

руководитель отдела по противодействию преступлениям, совершаемым с использованием информационно-телекоммуникационных технологий УМВД по Томской области

— Расскажите, почему появилась необходимость создать целый отдел, который занимается именно дистанционными кражами денег, и как быстро удается раскрыть эти дела?

— Создание отдела было обусловлено резким всплеском преступности в этой сфере. С января каждый день к нам поступают пять-семь заявлений, это в два раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Сотрудники отдела проводят полный цикл мероприятий: принимают заявления, занимаются следственно-розыскными действиями, задерживают злоумышленников и передают дела в суд. По горячим следам за пару месяцев удается раскрыть примерно 30 % преступлений. Чаще всего это кражи с банковских карт.

Расследование других дел может затянуться на полгода, потому что преступники умело маскируются: используют серверы других государств, подмену номеров. Что-

бы проследить всю цепочку, требуется направить официальные запросы в банковские структуры, операторам сотовой связи, провайдерам. Сегодня Томская область занимает шестое место среди регионов Сибирского федерального округа по количеству заявлений по фактам подобных правонарушений.

— Какие суммы теряют жители области из-за мошенников и удается ли вернуть эти средства?

— Суммы совершенно разные — от 200 рублей до 2 миллионов. Удается ли вернуть деньги, зависит от злоумышленника. Это уже гражданский иск, и возмещение ущерба происходит либо добровольно, либо средства будет взыскивать государство. Кто-то соглашается вернуть деньги полностью или частично, потому что это будет учтено как смягчающее обстоятельство в суде.

— Какими преступными схемами чаще всего пользуются злоумышленники на территории нашего региона?

— Преступления делятся на две категории: кражи с банковского счета и мошенничество. Когда вам звонят, представляются сотрудником банка и говорят, что в данную минуту у вас происходит незаконное списание средств, это кража. Для отмены операции просят срочно передать личные данные, номер карты, код доступа из СМС или установить программу удаленного доступа типа TeamViewer. Получив данные, злоумышленник подключается к банковскому продукту потерпевшего — происходит списание средств. Либо они звонят и говорят, что у вас по карте проходит подозрительная операция, нужно срочно снять деньги и перевести их на безопасный счет, которым является счет жулика, или по номеру сотового телефона.

Также у нас распространено мошенничество при онлайн-покупках на площадках «Авито» и «Юла». Мошенники звонят, якобы желая приобрести вещи, и предлагают совершить сделку по сторонним ссылкам. Отправляют через СМС или сообщением в любых мессенджерах свои ссылки. Люди выходят за грань торговой площадки, вводят номера карт и остаются без денег.

Либо мошенники распространяют объявления о продаже несуществующих товаров — от каких-то мелочей до телевизоров. Сейчас много объявлений о продаже щенков шпицев якобы из питомников Москвы и Санкт-Петербурга по цене от 50 тысяч рублей за одного. Люди переводят деньги, но ничего не получают, а тем временем объявления из интернета удаляются.

## Если мошенники представляются сотрудниками банка, то давят на страх потерять деньги. На эту уловку попадают даже люди, которые сами работают в банковской сфере.

— Случалось, что потерпевшие переводили мошенникам не только свои деньги, но и заемные?

— Такие случаи тоже есть. Человеку звонят и говорят, что на него оформлен кредит. Чтобы его закрыть, нужно оформить новый, перевести деньги — и все будет отлично. Человек берет на себя кредит, не осознавая, на что. В данном случае мы видим факт финансовой безграмотности. Либо злоумышленники получают удаленный доступ к личному кабинету клиента, оформляют кредит онлайн и выводят деньги. Так мошенники могут незаконно получить до нескольких сотен тысяч рублей. Чем доступнее кредиты для физических лиц, тем проще действовать злоумышленникам.

— Может ли потерпевший потом доказать банку, что он стал жертвой мошенников, и не выплачивать кредит?

— Ему все равно придется выплачивать этот кредит. Человек сам его получил, подтвердил свои персональные данные, ввел все, что нужно. Как он потом им распорядился, банк уже не интересуется.

— Кто чаще всего становится жертвой злоумышленников?

— Сейчас все грани стерлись. Когда раньше были звонки по сценарию «Мама/папа, я попал в беду», обычно страдали пенсионеры как самый незащищенный слой населения. Сейчас жертвами становятся все — от студентов до пенсионеров, независимо от уровня дохода и образования.

Преступники бывают крайне убедительными. Если вы сразу положили трубку, никто не будет вам названивать. Но если диалог состоится, то злоумышленники будут держать человека в постоянном напряжении. Если они представляются сотрудниками банка, то давят на страх потерять деньги. На эту уловку попадают даже люди, которые сами работают в банковской сфере, или директора фирм, которые должны понимать, как устроены транзакции, что происходит, когда переводятся средства.

Вторая категория, страдающая от подобных схем, — люди, которые не знают, как устроена работа банковской системы из-

нутри. Поэтому мы постоянно рассказываем, сотрудники банка напоминают, что никогда вам не будут звонить из службы безопасности на сотовый телефон с непонятного номера, никогда не будут просить сообщить ваши персональные данные, номер карты или секретный код. В каждом СМС-оповещении всегда написано «никому не сообщайте...» Но почему-то люди думают, что мошенники могут обмануть кого угодно, только не их, и уверены, что им звонит именно сотрудник банка.

Один такой случай произошел с мужчиной средних лет, с которым мошенники держали связь по телефону в течение пяти часов. Казалось бы, за столь продолжительное время любой поймет, что его обманывают, но увя. Человеку говорят: «Вам надо идти в банк и через банкомат внести деньги. Только там ходят девушки, представляются консультантами — это мошенницы, вы им не верьте». При этом сотрудники банка видят, что человек возле банкомата ведет себя подозрительно, волнуется, по телефону говорит постоянно. Работники уже знают, что человека, возможно, кто-то сейчас обманывает. К нему подходят, интересуются, все ли в порядке, не требуют ли от него неизвестные люди перевести деньги. Человек начинает вести себя неадекватно и говорит: «Вы все мошенники, отойдите от меня». До такой степени его обработали. Конечно, когда деньги пропали со счетов, он понял, что произошло, и обратился в полицию.

— На чем еще злоумышленники играют помимо страха потерять деньги, как манипулируют гражданами?

— Как ни странно, это жажда выгоды. Например, покупка несуществующей электроники и бытовой техники с большой скидкой на незнакомых сайтах, сделка под видом трейдинга или получение «компенсации». Так, один мужчина три раза подряд перевел деньги злоумышленникам, предлагавшим заработать на трейдинге. Каждый раз это были суммы около миллиона рублей. Даже когда он потерял деньги во второй раз, мошенники убедили его в том, что смогут отыграть на бирже потерянные средства и заработать проценты. Только после третьей неудачи мужчина обратился в полицию.

Был потерпевший, которому предложили компенсацию в 500 тысяч рублей. Человек общался с мошенниками несколько дней, каждый раз ему сообщали, что он должен перевести средства для оформления страховки, внести платеж за инкассацию, что машина уже на границе с Новосибирской областью едет с деньгами и надо успеть заплатить. Интересно, что человек даже не поинтересовался, за что ему положена компенсация,



если он не проходил потерпевшим или пострадавшим по какому-то делу.

— Что нужно делать человеку, который понял, что стал жертвой мошенников?

— Если деньги еще не успели списать, позвонить по официальному номеру телефона в банк, отменить операцию или заблокировать карту. Если средства уже списали, незамедлительно обратиться в полицию.

— Многие думают, что подобными мошенническими действиями занимаются люди, которые сидят в тюрьме. Так ли это?

— Это абсолютно разные люди: кто-то с криминальным прошлым, кто-то нет. Есть и те, кто в настоящий момент находится в заключении. В основном они звонят в какую-нибудь гостиницу или автомойку и говорят: «Я директор, сколько там выручки за сегодня? Сейчас человек подъедет, отдай ему деньги». И это работает. В Томске такие случаи тоже были. Еще они любят представляться сотрудниками прокуратуры или ГИБДД.

— Мошенники всегда действуют в группе?

— Не всегда. Недавно мы задержали в Омске женщину, которая действовала одна, она звонила людям и представлялась сотрудницей банка. Была задержана группа лиц, действовавшая на территории Екатеринбурга. Они использовали поддельный сайт с большим количеством объявлений аренды недвижимости в Томске. Сайт даже визуаль-

но напоминал популярный сервис ЦИАН. Мошенники брали с людей предоплату, но никакого жилья по факту не было. В уголовное дело было объединено порядка 70 эпизодов, материалы уже переданы в суд.

— Какое наказание может грозить мошенникам?

— От пяти лет лишения свободы. Это дифференцированный показатель. Все зависит от тяжести преступления: какие суммы были похищены, действовал человек один или это была группа лиц, был это разовый случай или серия преступлений, готовы ли преступники идти на сотрудничество со следствием, согласны ли вернуть деньги.

— Как ваш отдел борется с подобными преступлениями в Томской области?

— Самое главное — это профилактика. Людям постоянно нужно напоминать, что не стоит сообщать свои персональные данные всем подряд, что нужно покупать товары только на проверенных площадках в интернете, а если в соцсети пришло сообщение от друга, что его родственнику нужна помощь, позвонить ему и уточнить, не взломали ли его страницу. Важную роль в этом играет повышение финансовой грамотности населения.

Мы также ведем работу с банками, вносим предложения по ужесточению проверки онлайн-операций, «заморозке» платежей. Все это банки рассматривают и, возможно, в дальнейшем будут внедрять в свою систему.



ПОНРАВИЛАСЬ  
СТАТЬЯ —  
ПРОГОЛОСУЙ,  
СЧИТАВ QR-КОД

# Как защититься от финансовых мошенников

## Новые виды мошенничества, связанные с пандемией коронавируса

- 1 Предлагают купить очиститель воздуха, удаляющий вирус, провести дезинфекцию квартиры озоном, купить «уникальные лекарства».
- 2 Звонят лжесотрудники Роспотребнадзора и сообщают, что необходимо срочно заплатить штраф за нарушение режима. Рассылают СМС о несуществующих штрафах.
- 3 Предлагают приобрести индивидуальные средства защиты по предоплате, однако после получения денег исчезают.
- 4 Сообщают о вашем контакте с подтвержденным носителем вируса, в результате чего к вам отправят специалиста для проведения платного анализа.
- 5 Предлагают помочь в оформлении документов на получение материальной помощи, господдержки и т. п., при этом выманивая все реквизиты вашей банковской карты.

## Что делать?

- Если вам звонят, представляются сотрудниками банка и сообщают, что с вашей картой или средствами что-то не так, положите трубку. Сами перезвоните на горячую линию финансовой организации и объясните ситуацию. Так вы будете уверены, что говорите с реальным сотрудником банка.
- Не передавайте посторонним людям свои паспортные данные, ПИН-код и секретный код от банковской карты.
- Не спешите принимать решение, даже если вас торопят, наседают. Советуйтесь с близкими и знакомыми, прежде чем что-то купить, оформить какой-то банковский про-

дукт или вложить куда-то деньги.

- Не доверяйте незнакомцам, относитесь к «доброжелателям» со здоровым скептицизмом. Всегда перепроверяйте информацию, которую вам сообщают.

- Не открывайте дверь и ничего не покупайте у продавцов, ходящих по квартирам.

- Не переходите по подозрительным ссылкам в СМС-сообщениях и электронной почте.

- Не реагируйте на сообщения о выигрыше денег, призов и прочего, если вы не принимали участие ни в каких лотереях и розыгрышах.

более  
90%

хищений со счетов граждан в России совершается мошенниками-психологами, способными уговорить человека назвать данные своей банковской карты или совершить платеж.



ПОНРАВИЛАСЬ СТАТЬЯ — ПРОГОЛОСУЙ, СЧИТАВ QR-КОД



## ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИКИ...

- это хорошие психологи, при разговоре с жертвой подстраиваются под реакцию конкретного человека.
- их цель всегда одна — любыми способами выманить ваши персональные данные (чаще всего информацию о банковской карте) либо уговорить вас куда-либо перевести деньги.
- один из самых распространенных видов мошенничества сегодня — социальная инженерия, которая использует склонность человека к доверию.

## Если вы стали жертвой мошенников

Заявите в полицию, даже если ущерб небольшой. Если люди не будут заявлять о фактах мошенничества, то злоумышленников так и не поймают, а значит, они смогут продолжить свою преступную деятельность. Заявить в полицию можно как лично, так и через сайт МВД.

Телефон МВД — 02, с сотового — 102.

## Полезные контакты

Телефон Антикризисного центра проекта «Ваши личные финансы» — 8-800-201-67-70.

Телефон проекта «За права заемщиков» Общероссийского народного фронта в г. Томске — (3822) 70-57-99.

# Анти-кризисный центр

- Помощь пайщикам кредитных потребительских кооперативов
- Консультации по оформлению кредитных каникул

# Деньги на съедобной рассаде

## Как устроен бизнес по выращиванию микрозелени

АНДРЕЙ ЖАРКОВ НАЧАЛ ЗАНИМАТЬСЯ МИКРОЗЕЛЕНЬЮ В 2017 ГОДУ. В РОССИИ НА ТОТ МОМЕНТ ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ БЫЛО УЖЕ ПОПУЛЯРНЫМ, А В ТОМСКЕ ОН **ОДНИМ ИЗ ПЕРВЫХ ПРИНЯЛСЯ ЗА НЕГО**. КАК РАЗВИВАЛСЯ БИЗНЕС, СКОЛЬКО ВЛОЖЕНИЙ ПОТРЕБОВАЛ И УДАЛОСЬ ЛИ ВЫЙТИ НА ПРИБЫЛЬ, РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

Два листика и маленькая ножка размером в полтора сантиметра — именно так выглядит обычная «микрозеленая единица». Один такой малыш стоит от 2 до 6 рублей и живет в срезанном виде от 5 до 14 дней, в зависимости от сорта. Помимо эстетической ценности (сегодня украшать микрозеленью свои блюда предпочитают самые крупные и модные представители общепита по всему миру) такие росточки несут в себе большую пользу. Например, в сравнении с созревшим аналогом краснокочанная капуста в виде микрозелени содержит в 6 раз больше аскорбиновой кислоты, в 40 раз больше токоферола (витамин E) и в 69 раз — витамина K1. То же самое, только с оговоркой на количество витаминов, можно сказать и о других видах ростков.

### 100 тысяч на всё

— Начинать мы с одного лотка для выращивания. В 2017 году, когда еще никто и не думал о подобном бизнесе, мой друг показал мне установки для выращивания микрозелени. Их производила одна томская компания, открывшаяся под крылом особой экономической зоны. Ребята продавали их по всей России и миру, там потребность в них уже была довольно высокой, но в Томске подоб-



ДОСЬЕ

### Андрей Жарков

37 лет. Окончил Томский политехнический университет по специальности «Теплоэнергетика». С 2010 года возглавляет компанию «ПроектХолод», которая занимается монтажом, поставками и обслуживанием холодильного оборудования и кондиционеров. «Микрозелень» — второй, дополнительный бизнес.

ным еще никто не занимался. Я сразу понял, что нужно браться за этот проект.

На первом этапе мне помогал товарищ. С меня были деньги, с него — технический ум, чтобы отладить процесс. Все необходимое для запуска производства, в том числе первые две установки, мы купили примерно за 100 тысяч рублей. Окупились вложения не сразу. До сих пор мы практически все заработанное вкладываем в развитие. На данный момент у нас 8 установок.

### Сколько можно заработать?

— Несмотря на то, что популярность микрозелени сегодня растет, назвать это направление высокоприбыльным я не могу. Во-первых, возможности Томска достаточно ограничены, транспортировать наш товар в другие города нет смысла — там рынок уже давно поделен. Во-вторых, конкуренция, которая сегодня появилась и в Томске, тоже не дает задираить цены. Сначала, когда мы были единственными, пробовали играть с ценообразованием, но быстро поняли, что это не вариант на фоне растущего рынка. Сейчас маржинальность нашего продукта на грани низкой и средней. Поэтому мы приняли решение зарабатывать на уменьшении себестоимости, наращивая объемы производства. Я считаю, мы неплохо в этом направлении продвинулись.

### АССОРТИМЕНТ

«Микрозелень» сейчас продает около 40 видов культур: от понятных и известных подсолнечника, руколы и брокколи до экзотического лимонграсса, арахиса, лебеды и щавеля.

— Планируем наращивать производственную линейку. С апреля мы за-

пустили в производство проростки. В будущем хотим попробовать производить витграсс (сок из ростков пшеницы). У нас давно назревает потребность в сайте, чтобы дать возможность нашим потребителям заказывать продукты онлайн.

Кстати, если говорить об экзотике, недавно мы начали выращивать съедобные цветы. Их с удовольствием раскупают рестораны и домашние кондитеры. Цены на них, конечно, кусаются, но в целом рынок хорошо воспринял этот товар.

Изначально основным рынком сбыта мы видели для себя только общепит. Доводы были простые: они будут брать регулярно и много. Через какое-то время поняли, что практически достигли потолка в деле поиска новых клиентов — сегодня мы поставляем микрозелень в 44 точки общественного питания в Томске. В связи с этим мы решили искать потребителей среди горожан, которые будут использовать нашу зелень для приготовления блюд дома. Для этого запустили инстаграм, создали там каталог, организовали доставку. За год у нас появилось около 50 постоянных клиентов.

На фоне пандемии коронавируса у компании начался новый виток развития. Объем закупок ресторанов резко упал, что вынудило искать способы стать ближе к массовому потребителю. Весной мы зашли в небольшие сети. Наши росточки стали продаваться в магазинах «Зерно», «Ежевика», «Ижюминка». Если говорить в общем, то до пандемии мы стабильно производили 50-100 килограммов ростков в месяц, при этом одна единица может весить всего около грамма. На начало марта, помню, у нас в работе было около 1,3 тысячи лотков с ростками (каждый размером 10x15 см). Сейчас объем сократился. Надеемся, временно.

В крупные сети пока не выходим — есть три факта, которые пока останавливают нас. Микрозелень — продукт новый для массового потребителя. Второе — он скоропортящийся. Третье — достаточно дорогой. Масла в огонь добавляет и четвертый факт: для нас очень важно качество производимого нами продукта. А для сетей на первом месте цена. Как директор я не могу этого допустить. Поэтому пока мы точно не появимся в крупных сетях.

Сейчас очень важно набраться опыта в розничных магазинных продажах. Хотим посмотреть, какие культуры самые прода-

ваемые, как вообще клиент покупает, насколько сильно будет влиять сезонность на продажи, ведь летом дешевле и проще покупать укроп с грядки. Все это нужно анализировать в комплексе. Пока так.

### Реклама

— Мы никогда не рекламировали наш товар. Ведем инстаграм, часто встречаемся с крупными покупателями лично. Все это работает лучше, чем любые баннеры на дорогах. Довольные клиенты сарафанным радио передают нас своим друзьям, коллегам. Правда, я считаю, что продает человеку только человек. Личное общение с клиентами очень многое дает. Помню, когда мы начинали, я встречался с каждым шефом томских заведений. Каждому рассказывал и показывал наши продукты. Это очень помогло тогда, помогает и сейчас. Мы частенько на личных встречах презентуем новинки, предлагаем что-то новое.

### Как используют микрозелень в ресторанах?

— В 80% случаев она выступает в качестве декора. Некоторые добавляют ее в состав «зеленой части» в салаты, но таких примеров немного, даже несмотря на то, что это очень вкусно.

Каждая культура имеет свой характерный вкус. Микроросток идентичен по вкусу продукту. Росток подсолнечника сильно напоминает семечки и пахнет подсолнечным маслом. То же самое рукола, брокколи, редис — все они как будто концентрат их основного продукта. Самый интересный вкус у амаранта, как мне кажется. Он напоминает сушеную свеклу, только сочную. Вообще, вся микрозелень очень интересная по вкусу. Даже обычный салат лолло-росса в виде микростебля может удивить.

### ПОДРОБНО

#### Семена

— 80% семян, что мы используем, — это импортные, европейские семена. Цены на них сейчас достаточно высокие. Например, один килограмм семян базилика стоит от 8 до 10 тысяч рублей, кресс-салата — до 3 тысяч, амаранта — от 4 до 7 тысяч. Но есть культуры, цена на которые доходит до 70-100 тысяч рублей за килограмм. Например, лимонграсс. Мы его недавно приобрели. Будем пробовать выращивать. Его многие любят добавлять в чай.

В каждой семечке заложены все микро- и макроэлементы, необходимые для прорастания зернышка до двух листочков. Для дальнейшего роста растение уже начинает брать силы из грунта и атмосферы. Мы срезаем росток на этапе, когда он еще наполнен внутренними силами, на него еще не оказали влияния экология, среда и т. д. Он чист и идеален. Настоящий золотой росток.



ПОНРАВИЛАСЬ  
СТАТЬЯ —  
ПРОГОЛОСУЙ,  
СЧИТАВ  
QR-КОД

# Налог для самозанятых

## Как это будет работать для томичей?

В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ С 1 ИЮЛЯ 2020 ГОДА ВВЕДЕН НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД (НПД), БОЛЬШЕ ИЗВЕСТНЫЙ КАК НАЛОГ ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ.

**Кто сможет применять новый налоговый режим, КАК НА НЕГО ПЕРЕЙТИ И В ЧЕМ ПЛЮСЫ, РАЗБИРАЕМСЯ В МАТЕРИАЛЕ, ПОДГОТОВЛЕННОМ СОВМЕСТНО С УФНС ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ.**



ПОНРАВИЛАСЬ  
СТАТЬЯ —  
ПРОГОЛОСУЙ,  
СЧИТАВ  
QR-КОД

Эксперимент по внедрению НПД стартовал в России в 2019 году и касался четырех регионов — Москвы, Московской и Калужской областей, а также Республики Татарстан. Постепенно по решению региональных властей в эксперимент включились и иные территории — сейчас их 23, а с июля к ним присоединится и Томская область.

Налог на профессиональный доход — это не дополнительный налог, а новый специальный налоговый режим, переход на который осуществляется добровольно. Для применяющих НПД предусмотрены льготные налоговые ставки: 4 % — для работающих с физлицами, 6 % — с юридическими лицами и ИП.

### Кто может стать плательщиком НПД

Применять новый налоговый режим вправе физлица, которые не привлекают наемных работников по трудовым договорам. Они могут реализовывать собственные товары, работы, услуги и имущественные права. Исключение: продажа подакцизных товаров и товаров, подлежащих маркировке; перепродажа товаров, имущественных прав; добыча и (или) реализация полезных ископаемых; услуги по доставке товаров для других компаний; передача имущественных прав на нежилое имущество; деятельность по договорам поручения, договорам комиссии и агентским договорам.

Есть и еще одно ограничение — годовой доход плательщика НПД не должен превышать 2,4 миллиона рублей.

### Как оплачивается налог

Налог оплачивается ежемесячно до 25 числа месяца, следующего за отчетным. Если эта дата является праздничным или выход-

ным днем, тогда срок уплаты переносится на первый рабочий день.

Следует учесть, что первый налоговый период считают со дня регистрации и до конца следующего месяца. Например, при постановке на учет в январе уведомление о начисленном налоге впервые придет в марте. Заплатить указанную в нем сумму нужно до 25 марта. Если сумма исчисленного налога менее 100 рублей, она будет включаться в следующий налоговый период, пока размер налога не превысит 100 рублей.

Квитанция на уплату налога автоматически формируется налоговым органом и направляется налогоплательщику в приложение «Мой налог». Для простоты оплаты квитанция содержит специализированный QR-код. Способов оплаты налога несколько:

- через мобильное приложение «Мой налог»/через личный кабинет плательщика НПД с использованием банковской карты;
- в мобильном приложении банка или на сайте любого платежного сервиса по реквизитам из квитанции (можно отсканировать QR-код из нее);
- через портал госуслуг;
- через операциониста в банке, банкомат или платежный терминал;
- через поручение банку или оператору электронных площадок на уплату налога, если чеки формируются через приложение соответствующего банка или оператора электронных площадок.

### Как ИП перейти на НПД

Любой индивидуальный предприниматель вправе встать на учет в качестве плательщика налога на профессиональный доход. Если ИП применяет упрощенную систему налогообложения (УСН), уплачивает еди-

### ЦИФРЫ

# 730 000

## самозанятых

зарегистрировано в России в настоящее время, в 2019 году ими уплачено 1,5 миллиарда рублей налогов.

В Томской области в качестве самозанятых на учете состоят почти 1,5 миллиона налогоплательщиков, осуществляющих свою деятельность на территории регионов-участников эксперимента.

ный сельскохозяйственный налог (ЕСХН) или единый налог на вмененный доход (ЕНВД), то в течение месяца после постановки на учет в качестве самозанятого он обязан уведомить налоговый орган о прекращении применения указанных режимов налогообложения.

ИП, применяющие патентную систему налогообложения, могут встать на учет в качестве плательщика НПД только после окончания действия патента либо после уведомления налогового органа о прекращении такой деятельности.

### Меры поддержки плательщиков НПД

Зарегистрировавшимся в качестве самозанятых предоставляется налоговый вычет в размере 10 тысяч рублей. Происходит это следующим образом: ставка 4 % для работающих с физлицами уменьшается до 3 %, а ставка 6 % для работающих с юрлицами — до 4 % до тех пор, пока не исчерпана сумма вычета. Расчет происходит автоматически. Как только бонус будет полностью потрачен, налоговые ставки вернуться к прежним значениям — 4 и 6 % соответственно.

В связи с пандемией для плательщиков НПД предусмотрена еще одна мера поддержки: в мобильном приложении «Мой налог» им начисляется дополнительный налоговый бонус в размере одного МРОТ (12 130 рублей). Этот бонус будет списываться автоматически в 2020 году в счет уплаты налога, задолженности или пени по налогу на профессиональный доход. Бонус предоставляется всем зарегистрированным плательщикам НПД, а также тем, кто будет регистрироваться в 2020 году.

Скачать приложение «Мой налог», найти ответы на вопросы о применении НПД, а также все необходимые информационные материалы можно в специальном разделе «Налог на профессиональный доход» сайта ФНС России [nalog.ru](http://nalog.ru).

### ДЕТАЛИ

## Как зарегистрироваться в качестве самозанятого и вести расчеты с клиентами

Процесс регистрации достаточно прост и не требует посещения налоговой инспекции. Есть три способа:

- 1 Через мобильное приложение ФНС России «Мой налог»;
- 2 Через личный кабинет для плательщиков НПД на сайте ФНС России;
- 3 Через любой банк, взаимодействующий с ФНС в рамках этого эксперимента.

При расчетах самозанятого с клиентом в мобильном приложении «Мой налог» необходимо сформировать чек. Это делается через добавление новой продажи. При этом понадобится указать наименование товара, работы или услуги и ввести ее стоимость.

Если известен ИНН хозяйствующего субъекта, то чек формируется как юрлицу или ИП с указанием предоставленного ИНН. Обязанность сообщить ИНН возлагается на покупателя (заказчика). При подтверждении операции введенные данные будут переданы в ФНС России, сформируется чек, который нужно передать клиенту. Это можно сделать, отправив чек на мобильный телефон или электронную почту, распечатав и отдав лично или предоставив для считывания QR-код чека с мобильного телефона самозанятого на телефон клиента.

### ПОДРОБНО

## ПРЕИМУЩЕСТВА НПД

- Плательщики НПД освобождены от отчетов и деклараций. Учет доходов ведется автоматически в мобильном приложении.
- Не надо покупать ККТ. Чек можно сформировать в мобильном приложении «Мой налог».
- Нет обязанности уплачивать фиксированные страховые взносы на социальное страхование, их можно делать добровольно.
- Доход плательщика НПД подтверждается справкой из приложения.
- Возможно совмещение с деятельностью по трудовому договору, при этом зарплата не будет учитываться при расчете НПД. Трудовой стаж по месту работы не прерывается.
- Пониженные ставки налогообложения (4 и 6 %).

ТЕМА НОМЕРА

# Когда бизнесу не хватает до зарплаты

Все хотят получить невозвратные субсидии и кредиты, но не все могут

## Вот такие пироги

— Жена у меня кондитер, так что в 1998 году наш бизнес начался с того, что она пекла дома пироги, а я, здоровый сильный мужик, ходил с сумкой по окрестным торговым точкам и предлагал продавцам: «Хотите домашние, вкусные, горячие...» Никакого интернета еще не было, а это была одна из первых в Томске система доставки горячих обедов: от человека к человеку, из рук в руки, — индивидуальный предприниматель Евгений Селезнев вздыхает. — У нас с тех пор появились уже пять стационарных точек общественного питания в Томске, и в феврале 2020 года мы чувствовали себя прекрасно. Взяли 6 миллионов кредита в ВТБ, чтобы отремонтировать и открыть шестую точку — подвал в центре Томска. До этого здесь работал ресторан. Концепция была такая: ресторанные блюда можно взять прямо на линии раздачи по демократичной цене. Дети развлекаются в игровых комнатах, родители едят, кухня русская. Ремонт почти закончили, когда возникла угроза пандемии и начался режим самоизоляции.

Обороты Селезнева в одночасье упали на 90%. Практически мгновенно в небольшом Томске в добавок к уже существующим организовалось еще 85 служб доставки горячих блюд. Выручка от доставки не спасла стремительно уходящий в минус бизнес Евгения.

Предложенные президентом меры поддержки бизнеса пришлось как нельзя кстати. Общественное питание с ОКВЭД 56 было основным видом деятельности предпринимателя. Никаких сложностей с получением безвозвратных субсидий на выплату минимальной заработной платы не возникло. Все работники были трудоустроены еще до начала карантина, банк ВТБ, хорошо знавший своего заемщика, по словам Селезнева, сработал безукоризненно.



## Почему банки отказывают в льготном кредитовании?

Тем, кто хочет подать заявку на участие в программе льготного кредитования под 2 %, следует знать причины, по которым может отказать банк:

- Количество официально трудоустроенных работников не соответствует заявке. Одобрение кредита идет через сервис ФНС, где зафиксировано количество работников на каждом предприятии по состоянию на 31 мая 2020 года. Именно этот сервис определяет лимиты кредитов и является основным руководством

к действию. Например, у предпринимателя работали 10 человек, но только четверо из них были официально трудоустроены, а 6 получали зарплату в конвертах. Естественно, получить льготный кредит в запрашиваемых объемах бизнесмен не сможет, его одобряют частично;

- ОКВЭД не соответствует утвержденному перечню кодов, то есть предприниматель не может доказать, что его деятельность пострадала от пандемии. Для средних и крупных предприятий в расчет бе-

рется только основной код ОКВЭД, внесенный в ЕГРЮЛ/ЕГРИП по состоянию на 1 марта 2020 года. Для ИП и представителей малого бизнеса учитывается как основной код, так и дополнительные коды ОКВЭД;

- Заявка на получение льготного кредита подана в несколько банков. По закону банк может отказать предпринимателю, если у того подана заявка в несколько банков или если ему предварительно одобрили кредит под 2 % в другом финансовом учреждении.

Руководитель Регионального операционного офиса «Томский» Банка ВТБ Михаил Гребенников подтверждает:

— На текущий момент мы уже заключили 64 кредитных соглашения на общую сумму более 160 млн рублей на выплату заработной платы в рамках Постановления № 422. С 1 июня ВТБ начал оформление кредитов для бизнеса под 2 % годовых по новой госпрограмме сохранения занятости в рамках Постановления № 696, и на текущий момент заключено 46 кредитных соглашений с предпринимателями региона на общую сумму 283 млн рублей. Количество заявок растет каждый день. К рассмотрению принимаются все заявки, соответствующие правилам программы, установленным правительством РФ.

### ОКВЭД меня возьми

Требования, на первый взгляд, простые. Субъект малого и среднего бизнеса не должен находиться в процедуре банкротства и должен работать не меньше года в отрасли, которую правительство признало наиболее пострадавшей от пандемии. Таких отраслей двенадцать: авиаперевозки, гостиничный бизнес, туризм, культура, общественное питание, физкультура и спорт, дополнительное образование, ивент-индустрия, бытовые и меди-

цинские услуги, розничная торговля непродовольственными товарами. Чуть позже пострадавшими признали средства массовой информации и производство печатной продукции.

Дьявол, как всегда, крылся в деталях. Например, у многих сетевых изданий основной ОКВЭД был 63 (деятельность в области информационных технологий), другой популярный у СМИ ОКВЭД (73) предусматривал рекламную деятельность. А был еще ОКВЭД 58 — издание газет. Правительству пришлось срочно дополнять уже вышедшее постановление новыми пострадавшими видами деятельности: телевидение и радиовещание (60), сетевые издания (63.12.1), информагентства (63.91), печатание газет 18.11, издание книг (58.11), издание газет (58.13), издание журналов и периодических изданий (58.14). Однако в этот перечень не вошли, например, операторы наружной рекламы, которые пострадали не меньше СМИ из-за снижения людского и автомобильного трафика, отмены массовых мероприятий, фестивалей и концертов. Даже когда малому и среднему бизнесу разрешили получать субсидии, используя неосновные ОКВЭДы, попытки рекламщиков (ОКВЭД 74) не увенчались успехом.

— Я могу получить субсидию на тех двух человек, что у меня торгуют непродовольственными специализированными товарами — самоклеющейся пленкой или пенокартоном, — поделился на условиях анонимности один из руководителей агентства наружной рекламы. — Но чаще всего они или устроены на 0,5 ставки или вообще числятся менеджерами по рекламе. Так что остается уповать на другие меры региональной поддержки.

Однако меры региональной финансовой поддержки для малого и среднего бизнеса — это все равно возвратные кредиты со ставкой от 6,05 % под залог движимого и недвижимого имущества или поручительство физических, юридических лиц либо гарантийного фонда Томской области. Так что федеральные невозвратные субсидии и кредиты выглядят явно более выгодным вариантом поддержки. Но их получают не все.

### Слушая наше дыхание

Алексей Степанов, владелец кафе «Дыхание вока», подавал заявку на субсидию в рамках госпрограммы 2 % в ВТБ и ПСБ. До сих пор недоумевает, почему в обоих банках ему отказали.

— Решение принимает не человек, не банковский аналитик, а некая скоринговая система. Что она берет в расчет, а что нет, никому не ведомо. Причины отказа мне не назвали. У меня предприятие общественного питания, 11 рабочих мест, количество не сократилось, предприятие не банкрот, кредитов у него нет, моя личная кредитная задолженность просто смешная — около 25 тысяч рублей. Что послужило причиной отказа?

Как пояснила заместитель регионального директора Промсвязьбанка Елена Горшкова, в программах государственной поддержки бизнеса ПСБ выступает в качестве оператора, а значит, действует строго в рамках закона. Причины для отказа четко прописаны, и банк выполняет установленные требования. Она отметила, что есть программы, которые не предусматривают отказа, например «заморозить» кредит предпринимателя из пострадавшей отрасли банк обязан просто по его заявлению.

Торговый центр «Роман» в эти дни напоминает Ноев ковчег, спасающийся от потопа. На двух этажах сплошь пострадавшие от пандемии. На первом этаже неостребованные выпускниками школ и вузов платья и костюмы, на втором этаже простаивающие летом турфирма и свадебный салон. Рядом, по ювелирной улице Беленца, сплошь пустующие или продающиеся магазины украшений и обручальных колец. Предприниматель Наталья Кейзерова сохраняет спокойствие, хотя только ей самой ведомо, чего это стоит.

— Это здание — памятник федерального значения, который я арендовала на 25 лет. Пока на мои просьбы об отсрочке арендных платежей в Москве не дали ответа. Но всем своим субарендаторам я уже сказала, что с арендой подожду. Никого не уволила. Собрала коллектив и сказала: пережили 90-е и это переживем.

Кейзерова много лет является клиентом Сбербанка. Кредитная история безупречна, хотя сейчас, похоже, есть шансы ее подпортить, несмотря на все программы реструктуризации и отсрочки — такие действуют сейчас в любом банке в заявительном порядке. Субсидии на заработную плату работникам предприниматель получила без всяких проволочек, потому что, по ее словам, у нее работает бухгалтер, который проверяет каждую запятую. В народе про таких бухгалтеров говорят: «На работе плачем — зато в налоговой улыбаемся».

— Если бы нас не знали в Сбербанке как облупленных, — признается Кейзерова, — не уверена, смогли бы мы что-то получить. А всем, кто не получил субсидии или кредит, надо, наверное, крепко подумать вместе с бухгалтером или покопаться в личной кредитной истории.

### Благородное дело

Для самих банкиров нынешняя ситуация, безусловно, напряженная, но не критичная. Предоставленные льготные кредиты гарантированы госкорпорацией ВЭБ.РФ на 85 %, остальное — это обязательства самого банка, под которые он перечисляет дополнительные резервы в ЦБ. Объемы выдачи кредитов пока минимальны даже по томским меркам, а те, что выданы, проверены досконально. Риск невозврата, считает управляющий банком «Открытие» в Томской области Олеся Гребнева, приемлемый.

— 85 % гарантий ВЭБа — это высококлассное обеспечение, — говорит Гребнева. — Программа льготного невозвратного кредитования пользуется спросом, особенно сегодня, когда обсуждается вопрос о том, что этот кредит будет исключен из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Банкиры уповают и на рассудок заемщиков: если можно взять деньги и не отдавать, надо так и поступить! Только сумасшедший будет нарушать требования, установленные при выдаче кредита, увеличивая тем самым свою долговую нагрузку. Однако ситуация в экономике через полгода может быть такова, что бизнесу на рассудочные действия может просто не хватить запаса прочности.

— Мы сейчас не то что в прибыль, в убыток себе работаем, — говорит индивидуальный предприниматель Евгений Селезнев, глядя на новую вывеску своего заведения. — Подкожный жирок к осени закончится, что будем делать, пока не знаю. Кстати, вывеска эта мне не нравится — глаза не цепляет. Может, переделать к концу карантина — люди и потянутся, а?

**Решение принимает не человек, не банковский аналитик, а некая скоринговая система. Что она берет в расчет, а что нет, никому не ведомо.**



ПОНРАВИЛАСЬ  
СТАТЬЯ —  
ПРОГОЛОСУЙ,  
СЧИТАВ  
QR-КОД

# Кредитные истории

Как томичи изменили свое отношение к заемным средствам в условиях пандемии

ВЕСЕННИЕ МЕСЯЦЫ НЕ САМЫМ ЛУЧШИМ ОБРАЗОМ СКАЗАЛИСЬ НА ДОХОДАХ РОССИЯН, ЧТО ОТРАЗИЛОСЬ И НА БАНКАХ: **стабильный рост числа взятых кредитов сменился падением.** МЫ РЕШИЛИ УЗНАТЬ, КАК В ЭТИХ УСЛОВИЯХ СТАЛИ ОТНОСИТЬСЯ К ЗАЕМНЫМ СРЕДСТВАМ ТОМИЧИ.

**интервью:**  
Елена  
РЕУТОВА



ПОНРАВИЛАСЬ  
СТАТЬЯ —  
ПРОГОЛОСУЙ,  
СЧИТАВ  
QR-КОД

## По наклонной

— Как отразились изменения, вызванные пандемией коронавируса, на отношении россиян к кредитам? Снизилось ли за последние месяцы количество заявок или граждане стали обращаться к этому финансовому инструменту чаще?

— Могу отметить, что с конца марта, когда был объявлен режим ограничений, российские заемщики значительно сократили количество заявок на кредиты. По данным, которые в НБКИ передают более четырех тысяч кредиторов, количество таких заявок в России упало на 39,8 %.

— Как на этом фоне смотрится Томская область?

— В вашем регионе ситуация лучше, чем в среднем по стране: число заявок упало на 33,6 % (до 81,2 тыс.). Но уменьшение числа взятых кредитов связано и с другим фактором: сами кредиторы серьезно ужесточили подход к потенциальным заемщикам. В итоге в России количество одобренных заявок на кредиты сократилось более чем вдвое — на 55,4 %. В Томской области сокращение не такое существенное: в апреле одобренных заявок было меньше на 44,9 %.

— А если подойти к вопросу с другой стороны: какой процент заявок на кредит одобряется кредитными организациями?

— Приведу пример за два весенних месяца. В марте в России одобрялось 31,2 % заявок, в апреле — 23,1 %. В Томской области 33,1 % и



**эксперт:**  
Алексей ВОЛКОВ  
директор по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ)

27,5 % соответственно, то есть падение интереса к кредитам в вашем регионе меньше, а итоговый уровень одобрения больше, чем по стране в целом.

— Изменилось ли в последнее время отношение заемщиков к МФО? Доля заявок на кредиты в таких организациях снизилась?

— Нет. На микрокредиты приходится 1,2 % от общего объема заявок. За последние месяцы эти цифры не изменились.

— Прибегать к заемным средствам томичи, как и все россияне, стали реже. А как изменился средний размер кредита?

— Средний размер выданных кредитов за последние месяцы снизился. Так, в марте в Томской области эта сумма составляла 174,8 тыс. рублей, а в апреле упала до 150,9 тыс. рублей. В России средние цифры чуть больше: 184,6 тыс. рублей в марте и 158,7 тыс. рублей в апреле.

## Долг платежом красен

— Один из инструментов поддержки населения, который предлагает государство, — кредитные каникулы пострадавшим от пандемии. Однако подтвердить снижение доходов в условиях «серых» зарплат смогут не все. Какие последствия ждут заемщиков,

которым были предоставлены кредитные каникулы, но которые впоследствии не смогут подтвердить снижение дохода на 30 %?

— Очевидно, что они будут негативными. Заемщик в этом случае должен будет внести полностью все платежи, от которых был освобожден, а также пени и штрафы за просрочку. Разумеется, все просрочки будут отражены в кредитной истории, что отрицательно повлияет на ее качество и персональный кредитный рейтинг.

— Как, на ваш взгляд, россияне будут выходить из периода кредитных каникул, какая доля из них не сможет справиться с выплатой по займам?

— Мы можем говорить, только основываясь на данных Банка России. А они показывают, что очень немногие заемщики решили воспользоваться законом о кредитных каникулах (106-ФЗ). В несколько раз больше тех, кто при наступлении трудностей с обслуживанием предпочли воспользоваться программами реструктуризации, предлагаемыми банками. Это значит, что не будет и массовых проблем после окончания периода каникул (напомню, что взять их можно до сентября текущего года). Прогнозировать, сколько заемщиков испытают проблемы, сейчас вряд ли возможно, так как пока непонятно, насколько к осени восстановится российская экономика, оказывающая влияние на доходы заемщиков.

— Нередко тем, кто не платит по кредитам вовремя, приходится сталкиваться

с коллекторами. Какие долги и на какую сумму им обычно передаются?

— Подсчет НБКИ проданных и переданных в цессию долгов достаточно сложен и не охватывает весь рынок. Но по данным статистики Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА), в 2019 году банки предложили коллекторам 399 млрд руб. просроченных долгов, что на 15,1 % меньше, чем годом ранее. Однако доля закрытых сделок увеличилась, что привело к росту объема реально проданных долгов до 303,6 млрд руб. В основном банки выставляли на продажу долги по кредитам наличными, POS-кредитам и кредитным картам: в прошлом году доля таких продуктов в общем объеме проданных ссуд выросла до 92 % (+11 п. п.).

Кроме того, в 2019 году банки в разы увеличили продажу коллекторам долгов по недавно выданным кредитам. Речь идет о ссудах, которые одобрялись с 2017 года — во время пикового роста в розничном сегменте. Доля таких сделок выросла как в денежном, так и в количественном выражении.

## Запрос на историю

— Когда вы рассказывали о последствиях для россиян, которые запросили кредитные каникулы, но не смогли подтвердить снижение доходов, вы упомянули о негативном влиянии на кредитную историю. А как часто сегодня граждане обращаются за получением собственной кредитной истории и персонального кредитного рейтинга?

— Пока это происходит не очень часто — кредитные истории запрашивают всего несколько миллионов человек в год. Но по текущим данным, количество запросов персонального кредитного рейтинга (ПКР) уже обогнало запросы кредитных отчетов. Возможно, это связано с тем, что услуга присвоения ПКР полностью бесплатна и количество запросов не ограничено, а кредитную историю можно бесплатно запрашивать только два раза в год.

— Как вы считаете, понимают ли заемщики, что их кредитная история — это документ, который с ними навсегда и который не нужно портить бездумными действиями?

— Конечно, большинство заемщиков это прекрасно понимают. Об этом же говорят и результаты социологических исследований. Тем не менее мы видим, что многие граждане попадают в ловушки, расставленные мошенниками, и соглашаются отдать свои деньги за якобы исправление кредитной истории. В лучшем случае такие заемщики теряют только деньги, в худшем — еще и личную информацию, не получая ничего взамен.

интервью:  
Юрий ТАТАРЕНКО

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

# Хороший товар хорошо продается!

**Андрей Сидоров**

Директор Томского ТЮЗа  
о своем детстве без денег  
на карманные расходы, о нелюбви  
к кредитам, преимуществах  
отдыха дикарями и причинах  
отсутствия валютных вкладов.

ФОТО: НАТАЛЬЯ БАРОВА



## ДОСЬЕ

### Андрей Александрович Сидоров

Родился в 1965 году в Киселевске Кемеровской области. Вместе с родителями «строил» КАМАЗ в Набережных Челнах. Закончил Свердловское театральное училище и РУТИ (ГИТИС). 33 года прослужил актером Томского областного театра драмы. С 2006 года возглавляет томское региональное отделение Союза театральных деятелей РФ. В сентябре 2019-го назначен директором Томского ТЮЗа. Заслуженный артист России. Женат на актрисе Елене Саликовой.

## Не жалею, что стал артистом

— При выборе актерской профессии брали в расчет ее возможную материальную выгоду? — Тридцать лет назад было совсем другое отношение к нашей профессии! При поступлении в театральное училище нас сразу предупреждали: «Ребята, подумайте, куда вы идете, — в театре будете получать сто рублей в месяц. Актерство — это работа за идею, будете ходить без штанов». Но нас это не останавливало. И я не жалею о том, что стал артистом.

— А сегодня, в двадцать первом веке, насколько выгодна сценическая деятельность?

— Не знаю. Моя младшая дочь недавно тоже стала дипломированной артисткой, закончив Новосибирское театральное училище. Сильно переживаю, сможет ли она жить хотя бы так, как я — уровень доходов имеется в виду. Хотя актерская fortuna — дело непредсказуемое. Может и повезти — смотря в какой театр попадешь. Где-то не получается зарабатывать помимо не таких уж и больших госвыплат.

В Томске есть возможности для актерских подработок — концерты, корпоративы, реклама, кто-то преподает, можно вести свадьбы... Периодически возникают собственно театральные молодежные проекты, вполне интересные, разнообразные, но не сказал бы, что они отличаются высокой ценовой политикой. А вот в соседнем Новосибирске на антрепризе можно получать неплохие деньги.

— Наилучший способ монетизации актерского дара — это съемки в сериалах, крутые рекламные контракты или что-то совсем другое?

— Да, попав в телесериал, можно что-то заработать. Я эту тему до конца не изучал, но мне кажется, тогда ты можешь потерять все, что связано со словом «театр». Сначала ты начинаешь ставить сериальный заработок выше возможности творить на сцене. А потом съемки просто засасывают — и прощай, театр!

Но кому что важнее, пусть каждый решает за себя. Наверное, большая роль в кино — выгодная вещь как с точки зрения финансов, так и перспективы дальнейшей раскрутки. Но всем подряд не повезет, и, понимая это, артисты из Томска не стремятся всеми правдами и неправдами как можно скорее уехать покорять столицу. Но интерес к самовыражению на сцене у них есть. Поэтому придумываются театральные проекты, и здесь немаловажную роль играет СТД РФ, выделяя стипендии при поддержке Министерства культуры. Всем хорошо: зрители смотрят новые постановки, а томские артисты остаются в профессии.

— Считаете ли себя обеспеченным человеком?

— (Смеется) Нет! И вот почему: я не могу спокойно раскошелиться на какую-то роскошь. Но я могу себе позволить зайти в магазин и купить то, что понравится.

— Ваша семья по советским меркам была обеспеченной?

— Наша семья, я считаю, имела средний уровень достатка. Мама всю жизнь была педагогом. Работала в детском саду заведующей, потом перешла в городское управление дошкольного образования. Папа был на все руки мастер, много работал на разного рода «шабашках» — строителем, электриком и так далее. В 70-80-е неплохо зарабатывал, мотаясь по деревням и селам. Поэтому у нас была машина «Москвич», дача — вполне себе обеспеченная семья.

— Родители учили вас бережному отношению к деньгам? Как именно?

— У мамы-педагога одними из основных понятий дома и на работе были порядок и пунктуальность. Они же и у меня в крови — сколько себя помню.

— А на карманные расходы вы получали?

— Нет! Вообще иметь свои деньги ребенку было как-то не принято. Вспомнил одну школьную историю. На классном часе мы разбирали газетную статью про мальчика-фарцовщика. Его ежемесячный доход составлял свыше ста рублей в месяц — это больше, чем некоторые зарплаты у взрослых. Он

обманывал покупателей, незаметно подсовывая им по половине джинсов, хотя мама давала ему каждое утро по рублю! Когда его спросили, чего он хочет в жизни, он ответил: чтобы мама оставляла ему «трэшник».

### Кредиты оставили плохое впечатление

— В каком возрасте заработали свои первые деньги?

— Естественно, первый заработок случился на «шабашке». Но не в отцовской бригаде. Со второго курса театрального училища я стал подрабатывать Дедом Морозом. За новогоднюю ночь в кабаке мне пообещали 50 рублей. Но вскоре выяснилось, что сеть ресторанов выписала на червонец меньше! В кабаке сказали: «Не волнуйся, отработаешь — получишь эту десятку наличкой». И обманули... Мало того, когда мы приехали получать гонорар в кассе, с нас сняли по 13 % налога! Вот таким печальным получился первый опыт. На что потратил эти «дедморозовские» деньги, уже и не вспомню...

— Бывали периоды, когда нехватка денег становилась большой проблемой в жизни?

— Были проблемы, связанные с кредитами. Первый случай — когда я только-только приехал в Томск, устроился в театр драмы и купил в кредит холодильник. Потом сто раз пожалел: целый год с меня каждый месяц высчитывали деньги, а зарплата у молодого артиста была и так не ахти. И я тогда сказал себе: «Я ошибся. Пусть это станет мне уроком — в жизни никогда не возьму кредит!» Но через несколько лет наступил на эти же грабли. Решил купить хорошую машину, с женой заняли в банке по 200 тысяч рублей под «очень маленький» процент — 18,9. Я был уверен, что выплачу деньги в течение года, и как назло начался период, когда не было ни одной «шабашки»! В итоге пять лет возвращали этот кредит, вместо 400 тысяч отдали почти в два раза больше — 760. Вот такие два случая были в моей жизни. Думаю, третьего точно уже не будет (улыбается)!

— А теперь, когда ваше финансовое положение стабилизировалось, охотно ли одалживаете другим?

— Я делаю это по настроению — случайно, можно сказать. И только тем, кто мне нравится. Могу потом даже не напомнить о долге. Но бывало и так, что люди мне ничего не возвращали, а я человек не злой, но злопамятный (смеется).

— А как насчет нового холодильника?

— (Улыбается). Крутую модель вот так вдруг не смогу приобрести. Хочу новую машину, но пока не могу купить. Но мечты сбываются, так что будем работать над этим.

— Как часто позволяете себе траты в удовольствие — рестораны, турпоездки, брендовую одежду?

— Не люблю ходить по ресторанам. Просто нет такой привычки. И ездить за границу по турпутевке мне не нравится, тем более без знания языков. Да и слишком однообразно там, на курортах — шведский стол, море, ужин... Но почти 20 лет ездили большой дружной компанией на своих машинах на летний отдых в Казахстан, Красноярский край, на Алтай. Жить дикарями в палатках, с гитарами, песнями, семьями с детьми — супер! Кроме того, такие коллективные поездки еще и гораздо выгоднее по деньгам в сравнении с турами, купленными в агентстве.

А вот наша старшая дочь обожает путешествовать по Европе — Франции, Италии. Ей нравятся музеи, городская архитектура. Ну и ради бога, пусть себе ездит! Этим летом, правда, непонятно, что будет с туристическими делами...

— Что предпочтительнее для вас — наличные или безналичные?

— Очень долго шел к расчетам по безналу. А сейчас платить при помощи карточки или телефона мне очень удобно. У меня две карты, одна из них — зарплатная, пользуюсь ей постоянно.

### Управление финансами — это профессия

— Как по-вашему, должны ли сегодня люди хотя бы минимально знать искусство управления личными финансами, уметь обращаться с ценными бумагами, контактировать с кредитными организациями?

— Пожалуй, это даже профессия — ориентироваться на финансовых рынках. Обращению с ценными бумагами нужно учиться. Тогда ты сможешь зарабатывать на акциях, как-то еще. А я, можно сказать, простой обыватель — с квартирой, женой, детьми. Мне не до финансовых рисков. Это нужно нанять специалиста, чтобы умножал твои сбережения, консультировал, куда и сколько вложить... Деньги любят, когда с ними имеют дело грамотные, подкованные большими знаниями, сведущие в разных тонкостях люди. Это только при игре в рулетку можно рассчитывать на удачу (улыбается).

— Ведете ли учет доходов и расходов?

— Моя бабушка Аня записывала в тетрадях постоянно, что и почем купила: «Хлеб — 24 копейки, молоко — 32 копейки...» А я, наоборот, так никогда не делал. Не видел смысла! Я просто приблизительно знаю, сколько у меня остается до зарплаты.

— А в чем вам удобнее хранить заработанное — в рублях, валюте?

— Когда у меня будет много денег, я сразу придумаю, что с ними делать! А пока так скажу: на сегодняшний момент свободных денег нет. Как и где хранить деньги, я не знаю. А зачем их хранить, когда постоянно нужно то одно, то другое? В советское время люди откладывали какие-то суммы на сберкнижки. Но я, ошпаренный в 90-х годах крахами банковской системы, как-то не спешу сделать новый вклад. Были ваучеры — сгорели, курсы валют неоднократно обрушивались. Так что сейчас отдавать кому-то свои кровные, кланусь, не хочу. Положить под большой процент выгодно, наверно, только очень большие деньги. А у меня таких, повторяю, нет.

— Своим детям прививали финансово грамотное поведение?

— Обе дочери учились не в Томске: старшая — в Москве, младшая — в Новосибирске. В свое время каждой было сказано: мы выделяем вам ежемесячно определенную сумму, укладывайтесь как хотите, а если вдруг не хватает, ищите источник дополнительного финансирования самостоятельно. И что характерно, сверх бюджета они никогда не просили.

— Занимаетесь ли самообразованием в финансовой сфере?

— Как известно, я в прошлом году пришел на пост директора театра. Приходится сталкиваться с различными финансовыми ситуациями, вести дела. Постоянно узнаешь что-то новое. Как потратить федеральные деньги? Это нужно правильно спланировать, все рассчитать.

— Вы прошли уникальный путь из актеров в директора. Могли еще навскидку назвать разве что новосибирца Александра Кулябина... Насколько серьезен был ваш багаж полученных новых знаний, с точки зрения экономиста, финансиста, управленца?

— К руководству театром я шел целенаправленно. В 2012 году окончил продюсерский факультет РУТИ (ГИТИС). Разумеется, узнал многое как на лекциях и семинарах, в библиотеках, так и на практике. Сказались и громадный опыт работы в театре, и понимание принципов работы этого учреждения культуры как бюджетной организации.

— Открывая лет 15 назад томский частный театр «Версия», Иван Тютрин на банкете после премьеры сказал, что даже не мог себе представить, насколько выгоден театр. А нынешний ТЮЗ — выгодное дело?

— Любому директору хочется, чтобы денег на новую постановку было затрачено меньше, а получено с проката как можно больше! Но сегодня очень многое решает зрелищность спектакля. Поэтому требуются вложения. Их окупить не так-то просто. Когда два человека на сцене — это одна цена премьеры,



ры, когда занята вся труппа — другая. А есть еще расходы на все цеха театра. Но я прекрасно понимаю: хороший товар всегда хорошо продается. Так что будем стараться выпускать хорошие спектакли!

— Но они и стоят немало...

— Да. А кому нужны плохие?

— Что означают для вас слова «дешево» и «дешевый»?

— Некрасивый, неудобный, непрочный... Но в театре как бывает? Ты знаешь, сколько стоят материалы на хорошую декорацию, выделяешь необходимую сумму. А чужие ручки изготовили декорацию так, что она выглядит, скажем так, плохо. Вот это для меня дешево.

— В последнее время начинают говорить о том, что нужно самостоятельно копить деньги на период жизни после окончания трудовой деятельности. Что вы об этом думаете?

— С нашими театральными зарплатами копить не удастся. А насчет надежды на то, что государство сможет достойно содержать тебя после выхода на пенсию, — надежда есть всегда! К слову, о мечтах и надеждах. Как было, когда я пришел в театр? Нам сказали: «Ребята, хорошо работайте — станете народными артистами с хорошей зарплатой». Через 3-4 года пришла молодежь, и руководство решило поддерживать уже их. А мы-

**Деньги любят, когда с ними имеют дело грамотные, подкованные большими знаниями, сведущие в разных тонкостях люди.**

то, получается, уже и не зеленые артисты, но еще и не заслуженные. А когда перешли в старшее поколение, в театре стали поддерживать среднее... Так что всю свою актерскую жизнь приходилось рассчитывать только на себя!

— Как вы сегодня определяете свое отношение к деньгам?

— Есть игроки, зависимые люди. Я не из таких. В данный момент нахожусь в некотором балансе: мне и много не надо, и мало не имею. На все необходимое хватает — и слава богу. Раньше люди ползарплаты отдавали на книжки, пластинки, копили на дорогую дефицитную мебель. Я через это давно прошел. Наверное, было бы неплохо обеспечить своих детей жильем, автомобилями, то есть можно поставить перед собой такую задачу. С другой стороны, я воспитывал детей так, чтобы все необходимое они добывали себе сами. Тут, наверное, рассуждать лучше так: есть голова на плечах — будут и деньги.



ПОНРАВИЛАСЬ СТАТЬЯ — ПРОГОЛОСУЙ, СЧИТАВ QR-КОД

## ВОПРОС-ОТВЕТ

### КАК ОСПОРИТЬ СУММУ ВЫПЛАТЫ ПО ОСАГО?

Что делать и куда обратиться, если страховая компания выплатила по ОСАГО сумму на ремонт автомобиля меньше, чем определено независимой оценкой?

— Николай

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

Споры со страховыми организациями относительно занижения суммы денежного возмещения, а также другие вопросы можно решить через финансовое уполномоченного — финансового омбудсмена или в судебном порядке. Полномочия финансового омбудсмена и порядок рассмотрения им заявлений определены федеральным законом от 4 июня 2018 г. N 123-ФЗ «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг».

Перед обращением к омбудсмену необходимо передать страховщику письменную претензию. Если со дня нарушения прошло не более 180 дней, заявление составлено по форме, утвержденной финансовым омбудсменом, и направлено в страховую компанию в электронном

виде, то страховщик обязан дать мотивированный ответ на него в течение 15 рабочих дней. В остальных случаях на подготовку ответа страховой компании дается 30 дней. Если ответ страховой компании не поступил в указанный срок или он вас не устроил, вы можете обратиться к финансовому уполномоченному. Заявление и документы можно отправить в электронном виде через личный кабинет на сайте либо по почте.

Требования к содержанию обращения установлены в ст. 17 федерального закона «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг». К обращению должны быть приложены копии заявления в страховую организацию и ее ответа (при наличии), а также имеющиеся копии договора со страховой организацией и иных документов.

Рассмотрение заявления финансовым уполномоченным для потребителей бесплатно. Омбудсмен рассматривает обращение и принимает по нему решение в течение 15 рабочих дней со дня получения. Если по предмету спора нужно произвести независимую экспертизу, рассмотрение приостанавливается на время экспертизы, но не более чем на 10 рабочих дней.

По результатам рассмотрения обращения финансовый омбудсмен принимает решение о его полном или частичном удовлетворении или об отказе в его удовлетворении. При этом решение обязательно для исполнения страховой компанией.

Если вы не согласны с решением финансового уполномоченного, вы вправе в течение 30 дней после дня его вступления в силу обратиться в суд и заявить требования к финансовой организации по предмету, содержащемуся в обращении.

Обратите внимание, что по закону потребитель финансовых услуг вправе заявлять в судебном порядке требования к финансовой организации только после получения от финансового уполномоченного решения по своему обращению. То есть обращение к омбудсмену является обязательным условием для последующего обращения в суд.

### МОЖНО ЛИ ВЗЯТЬ ЛЬГОТНУЮ ИПОТЕКУ, ЕСЛИ УЖЕ ЕСТЬ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ?

У меня есть действующий ипотечный кредит, могу ли я взять еще и льготную ипотеку под ставку 6,5 % годовых? Какие требования установлены для получения такого кредита?

— Лариса

Государственная льготная программа позволяет гражданам оформить ипотечный кредит в период с 17 апреля по 1 ноября 2020 г. включительно по ставке до 6,5 % годовых на весь срок кредитования.

Задайте свой вопрос специалистам Регионального центра финансовой грамотности



716 787

Основные условия льготной ипотеки следующие:

- 1 Жилье покупается на первичном рынке недвижимости. Это может быть как договор долевого участия так и готовое жилье, купленное у застройщика;
- 2 Сумма кредита ограничена 6 млн рублей (12 млн рублей — для Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области);
- 3 Заемщик оплачивает за счет собственных средств минимальный первоначальный взнос — не менее 15 % от стоимости жилья;

Программа не содержит требований к возрасту, семейному или имущественному положению участников или отсутствию жилья или другого ипотечного кредита. Однако такие требования могут быть установлены банками. Банк проверяет вашу платежеспособность перед выдачей льготной ипотеки так же, как и при оформлении любого другого кредита. Таким образом, при наличии действующего ипотечного кредита вы можете обращаться в банк для получения льготной ипотеки. Главное, чтобы у вас было достаточно дохода для выплат по всем имеющимся кредитам. При этом некоторые банки предлагают ставку даже ниже 6,5 %. Рекомендуем рассмотреть предложения в разных банках и выбрать наиболее удобный для вас вариант.

текст:  
Екатерина  
ПОГУДИНА



Статер из Эгины, 540-520 гг. до н. э., серебро, 11.68 г. Эти монеты легко отличить по изображению морской черепахи, которая являлась символом Афродиты и защищала в торговых путешествиях и морской торговле. На раннем серебряном статере дизайн панциря еще предельно прост, но на нем имеется изображение в форме полумесяца.

## ИСТОРИЯ

# Единая мировая валюта — утопия и антиутопия

В МИРЕ СУЩЕСТВУЮТ БОЛЕЕ 250 СТРАН, ВКЛЮЧАЯ ГОСУДАРСТВА С НЕОПРЕДЕЛЕННЫМ СТАТУСОМ. В НИХ ОБРАЩАЕТСЯ 159 НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТ, ПОМИМО ЭТОГО ЕСТЬ НЕСЧЕТНОЕ КОЛИЧЕСТВО РЕГИОНАЛЬНЫХ И ЦИФРОВЫХ ДЕНЕГ. ПОЧЕМУ ВАЛЮТ В МИРЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОСУДАРСТВ? ЗАЧЕМ НУЖНЫ РАЗНЫЕ ДЕНЬГИ И ПОЧЕМУ НЕЛЬЗЯ СОЗДАТЬ ЕДИНУЮ МИРОВУЮ ВАЛЮТУ?

Глобальной или мировой считается валюта, в которой происходит большая часть международных платежей. Первой «мировой» монетой своего времени были эгинские статеры. Их чеканили на острове в Эгейском море, в городе Эгина. С VII века до н. э. это был один из самых успешных торговых полисов Греции, поэтому спрос на местные монеты быстро

вышел за пределы Эгины. Город мог легко поддерживать выпуск, ведь у него были собственные серебряные рудники. В VI веке эгинские статеры уже ходили по всему известному на тот момент миру: от Иллирии до Египта и от Испании до Черного моря. По сути, конечно, речь не идет о валюте, а скорее о монетной системе мер и весов, которая сыграла важную историческую роль в развитии торговли.



↑ Тетрадрахма из Афин, 440-404 гг. до н. э., серебро, 17,24 г. На аверсе чеканили профиль греческой богини Афины, которую считали покровительницей города. На оборотной стороне изображали сову, священную для афинян птицу.



↑ Статер Александра Македонского, выпуск 334-323 гг. до н. э., золото, 8,6 г. На лицевой стороне золотой монеты чеканили профиль Александра Македонского с водруженным на голову приподнятым шлемом. На реверсе изображали греческую богиню победы Нику, а рядом с ее левым крылом вертикально прописывали имя Александра.



↑ Первая монета достоинством в 1 фунт стерлингов была отчеканена в 1489 году. Тогда фунты тоже назывались золотыми соверенами — благодаря изображению на аверсе короля, другими словами соверена всех подданных. На аверсе изображался Генрих VII, восседающий на троне, на реверсе — герб Англии. Соверены весили по 15,47 грамма и производились из золота 994 пробы.



Политическим и торговым соперником Эгины были Афины, что вызвало множество войн между полисами. Аристократический правящий класс острова не принимал усиливающуюся афинскую демократию, в свою очередь афинские купцы хотели устранить экономически сильного конкурента. В 455 году до н. э. после осады истощенная Эгина сдалась. Афины стали центром международной торговли, и уже афинские тетрадрахмы заняли место мировых денег.

Афинский историк Ксенофонт в своих работах объяснял: если в других городах купец продает товар, он не может взять местные деньги и просто уехать домой, потому что на его родине эти деньги не имеют ценности. Афинские же монеты достаточно хороши, чтобы можно было их взять в оплату за товар, увезти домой и там получить за них нечто ценное.

Археологи действительно находят эти монеты по всему Средиземному морю, даже на тех территориях, которые были политически независимы от Афин.

В конце V века до н. э. Афины проиграли затяжную войну со Спартой. Вкладывая деньги в военные действия, Афины истратили запасы серебра и больше не могли поддерживать свою монету на международ-



1 доллар, современная купюра. На аверсе изображен портрет первого президента страны Джорджа Вашингтона, на оборотной стороне — государственная эмблема. Базовый дизайн большинства долларовых купюр утвердили в 1928 году и с тех пор не меняли.

ном уровне. Хотя афинская монета была настолько узнаваемой, что ее копии еще долго использовали в мире, но экономическое лидерство постепенно перехватывала Македония. Когда Александр Македонский вел захватнические войны, он разнес македонские монеты на тысячу километров.

Затем пришел черед Римской империи, а после падения Рима международным признанием долго пользовались византийские деньги. Они тоже неизбежно ушли в прошлое, когда золото в монетах начали тайно разбавлять серебром и медью. Иногда монету портили сами императоры, но помимо них это делали периферийные монетные дворы. С подобными проблемами сталкивалось любое государство, которое выводило национальные деньги на мировую арену. Как только местная валюта начала пользоваться спросом в других странах и подменяла их валюты, выпуск становилось тяжело контролировать, и на место этой мировой валюты приходила новая.

### Американский доллар для Эквадора

Монеты из драгоценных металлов безвозвратно ушли из обращения во всем мире с началом Первой мировой войны. Роль мировой валюты взял английский фунт стерлингов, который господствовал в международных расчетах. Помимо этого фунт был основой денежных резервов почти всех стран мира.

Это было предсказуемо, ведь фунт являлся не только одной из старейших валют мира, но долгое время оставался одной из самых стабильных. Великобритания первой в истории ввела золотой стандарт, хоть сначала он был фактическим, а не официальным. В 1816 году установили

официально утвержденное соответствие фунта стерлингов определенному количеству золота. В мире появлялось все больше разнообразных фунтов, которые ходили в колониях и на подвластных территориях. Их называли австралийскими, кипрскими, новозеландскими фунтами, и все они были жестко привязаны к британскому фунту стерлингов.

Фунт стал терять свои позиции только после Второй мировой войны. Отказ от золотого стандарта, валютные конфликты и мировая война истощили многие страны и Британию в том числе. Под конец войны только американский доллар сохранял относительную стабильность. В 1944 году на международной валютно-финансовой конференции доллар США признали международной платежной и резервной валютой наряду с фунтом. Вскоре доллар предсказуемо занял доминирующее положение.

Экономист и политолог Роберт Гилпин писал: «Приблизительно 40-60 % всех международных финансовых транзакций денонмированы в долларах. К 1996 году в долларах хранилось две трети всех валютных резервов центральных банков». Доллар США и сейчас остается основной резервной валютой, именно в американских долларах хранится 63,9 % валютных накоплений мира. Многие страны привязали курс своих валют к курсу доллара. Некоторые пошли дальше — отказались от собственной национальной валюты и полностью перешли на американский доллар. Так поступил Эквадор в 2000 году. Это решение помогло остановить инфляцию, ведь местная денежная единица сукре обесценилась настолько, что ее не использовали ни как платежное средство или средство сбережения, ни как расчетную единицу. Мест-



10 фунтов 1975 года с портретом сестры милосердия Флоренс Найтингейл на реверсе. В центре сцена, которая изображает уход за ранеными в британском военном госпитале во время Крымской войны.



1 sucre Эквадора образца 1884 года. На аверсе изображали Антонио Хосе Сукре, президента Боливии и одного из лидеров войны за независимость испанских колоний.



Впервые евро выпустили в виде банкнот в 2002 году. На каждой банкноте этой серии изображали флаг Евросоюза, карту Европы и название валюты «евро» в латинской и греческой транскрипции. На оборотной стороне купюр изображали каменные мосты в определенном стиле. Например, на купюре 20 евро — готический каменный мост, на купюре в 5 евро — каменный акведук в классическом стиле.



ПОНРАВИЛАСЬ  
СТАТЬЯ —  
ПРОГОЛОСУЙ,  
СЧИТАВ QR-КОД

ные жители предпочитали пользоваться иностранными деньгами. Именно поэтому долларизация здесь так хорошо сработала.

Для Эквадора США были крупнейшим торговым партнером. Эта страна экспортирует нефть, бананы, древесину, кофе, рыбу. Больше 30 % этой продукции скупает именно США. В свою очередь Эквадор закупает за границей промышленные продукты, потребительские товары, 23 % всей продукции приходит из США. Для эквадорских компаний было выгодно действовать в рамках той же валюты, что и основной партнер. Не надо думать о курсах валют: они продавали, получали деньги и выплачивали зарплату теми же деньгами. Компании могли быть уверены, что обменный курс не увеличит издержки.

Однако это сработало только в тех условиях. А через несколько лет Эквадор ощутил все недостатки официального перехода на иностранную валюту. В 2010-х годах валюты соседних Колумбии и Перу упали в цене по отношению к доллару. Стоимость товаров и услуг тоже опустилась. Эквадорцы стали ездить за покупками к соседям, а перуанцы и колумбийцы перестали покупать эквадорские товары, которые были для них слишком дорогими. Правительство Эквадора никак не могло повлиять на эти процессы и тем более не могло снизить стоимость американского доллара.

Одна из основных проблем мировой валютной системы заключается в том, что политические цели любой страны как эмитента мировой валюты не всегда согласуются

с необходимостью поддерживать стабильность в рамках международной валютной системы. Эмиссия доллара главным образом определяется потребностями экономики США. При этом нет «страховки» в кризисной ситуации. Что делать, если доллар рухнет? А если бы кроме доллара не было других валют? Тогда любая кризисная ситуация превратилась бы в мировую экономическую катастрофу. Понятно, почему мало кто хочет попасть в зависимость от чужой валюты, но что если попытаться договориться о создании общей валюты на равноправных основаниях?

### Денги без государства

Идея о введении единых глобальных денег не нова. Какие преимущества у них могут быть? Прежде всего — удобство. Нет необходимости покупать валюту, чтобы поехать в любую страну мира, следовательно, нет издержек в связи с обменом валют. Нет надобности сверяться с курсом валют для совершения международных сделок. Упрощается инвестирование между странами, естественным образом укрепляются международные связи, а финансовые рынки становятся более стабильными и доступными.

В результате многочисленных дискуссий о необходимости глобальной валюты Международный валютный фонд (МВФ) ввел в 1969 году новые мировые деньги — специальные права заимствования или СДР (Special Drawing Rights). Главной целью СДР было преодоление противоречия между международным характером использова-

ния и национальной природой валют. Ни одна национальная валюта не может стать мировой. Несостоятельность такой роли объясняется тем, что ни одна национальная валюта, на какую бы экономическую и политическую мощь государства она ни опиралась, не может стать полноценными мировыми деньгами, потому что всегда создается в интересах одного государства.

СДР существуют только в безналичной форме в виде записей на банковских счетах и не считаются валютой. Это безналичная международная единица, сначала привязанная к шестнадцати ведущим валютам мира, а затем к четырем — это доллар, евро, иена и фунт стерлингов. У СДР есть немало преимуществ. Например, МВФ использовал их в качестве инструмента международной валютной политики во время глобального экономического кризиса. В 2009 году фонд выпустил 250 млрд долларов в СДР, чтобы помочь миру в борьбе с кризисом. Создатели СДР надеялись, что после этого безналичная единица сможет стать основным резервным активом международной валютной системы. Однако это так и не произошло. Сейчас СДР — это почти неиспользуемый инструмент международного сотрудничества. СДР работают как расчетная единица только внутри Международного валютного фонда, а в качестве платежного средства их используют лишь некоторые банки развивающихся стран.

## ВАЛЮТА ДЛЯ ВСЕХ?

Хотя СДР показали свою неэффективность, на их базе Евросоюз создал свою собственную международную региональную валютную единицу или ЭКЮ (European Currency Unit). ЭКЮ тоже не имела материальной формы, это были записи на спецсчетах Централных банков. Эта система действовала в 1979-1998 годах, и уже на ее базе сформировались новые мировые деньги — евро. Сейчас 26,5 % валютных резервов мира хранится в евро.

Евро — это пример единой валюты, действующей в нескольких государствах. Внутри еврозоны не надо думать о курсах обмена. Цены легко сравнивать между собой, что значительно упрощает торговлю. Взаимные инвестиции между странами с одной валютой тоже становятся проще. Когда компания получает доход в одной валюте и в одной стране, а выплачивает зарплату в другой стране другими деньгами, она каждый раз рискует, ведь если курс изменится, доход может перестать покрывать издержки. Когда валюта единая, такого риска нет.

Еще одно достоинство евро в том, что выпуск этой валюты регулирует единый Центральный европейский банк. Государства, вошедшие в Еврозону, отказались от самостоятельной денежной политики. Это ограничивает каждую страну, никто не может по собственному решению, например, напечатать лишние деньги и спровоцировать инфляцию.

Хотя в целом это звучит положительно, для каждого государства в этой системе находятся и свои минусы.

В Греции в 2010 году начался экономический кризис, к 2015 году это привело к дефолту — долговому кризису. Каждый четвертый взрослый житель страны был безработным, а новые займы греческому правительству никто не давал. Существует теория, согласно которой Греция пережила бы этот кризис менее болезненно, если бы сохранила собственную валюту — драхму. В крайнем случае ее можно было немного обесценить. Девальвация позволяет проще выплатить долги правительства, которые состоят в основном из зарплат и пенсий. Кроме того, когда дешевле национальная валюта, дешевле экспортные товары, что могло открыть для Греции новые рынки. Стоимость услуг для туристов тоже снижается, это привлекает в страну новых людей и поддерживает туристический бизнес.

Цены в зоне хождения единой валюты устанавливаются на более-менее одинаковом уровне. Это удобно, но нельзя забывать, что доход граждан в разных странах может сильно отличаться. Выравнивание цен для стран с менее благополучной экономической обстановкой оборачивается повышением расходов на самые необходимые вещи — продукты питания, медикаменты. К тому же прибыль страны легко может переместиться в соседнее государство, ведь страны, связанные единой валютой, продолжают развиваться по своим внутренним сценариям, они отличаются законами, приоритетами в политике, социальными программами. Отличные друг от друга пути развития могут легко нарушить баланс и вызвать экономический кризис.



# Тайский «Том Ям» своими руками

ЕСЛИ ВАШ ОТПУСК НА МОРСКОМ БЕРЕГУ ПО ПОНЯТНЫМ ПРИЧИНАМ ОТМЕНИЛСЯ, НЕ СТОИТ ОТЧАИВАТЬСЯ! ВЕДЬ ЭКЗОТИЧЕСКУЮ КУХНЮ МЫ РАЗВЕРНЕМ ПРЯМО У ВАС ДОМА. СЕГОДНЯ ПРИГОТОВИМ **национальное блюдо Лаоса и Таиланда** — СУП «ТОМ ЯМ». ПРИЧЕМ ПРОДУКТЫ НАЙДЕМ В БЛИЖАЙШЕМ КРУПНОМ СУПЕРМАРКЕТЕ, А СТОИТЬ ТАРЕЛОЧКА АЗИАТСКОГО ЯСТВА БУДЕТ ВПОЛНЕ БЮДЖЕТНО.



наш повар:  
Анна БЕЛОЗЁРОВА

фуд-блогер, копирайтер

## ВАЖНО

Рыбный соус используется вместо соли. Он придает супу особый вкус. В крайнем случае можно заменить его соевым соусом. Но лучше не поленитесь поискать в магазине именно рыбный соус на полках с азиатскими продуктами.

**К**исло-острый суп «Том Ям» крепко полюбили в Томске. Азиатский тренд в общепите продолжается уже не первый год, а качество приготовления блюд растет вместе с предпочтениями посетителей кафе. Конечно, с качеством растет и цена: «Том Ямом» в Томске можно полакомиться, заплатив за порцию в среднем от 290 до 699 рублей. Я решила, что пора разобраться с этим волшебным супом: так ли сложно приготовить его дома? Оказалось, что нет. Сложнее найти некоторые продукты. В основе «Том Яма» всегда наваристый бульон: рыбный, креветочный или куриный. Но важнее мясной составляющей оказались приправы для нава: лемонграсс, галанга, лайм, перец чили и рыбный соус.

Теперь помедленнее. Лемонграсс — это ароматная трава, уже более-менее привычный нам ингредиент. С лаймом все понятно, чили продается возле дома, рыбный соус нашли готовый, а вот галанга оказалась сильнее меня. Вместо нее возьмем корень имбиря, так как они родственники. А дальше — вперед и с песней. Сначала процесс готовки может показаться запутанным, но на второй раз вы поймете, как вкуснее будет именно вам, и с легкостью замиксуете все ингредиенты.

Мы приготовим наиболее распространенную версию супа — с креветками. Я уверена: если вы будете точно следовать инструкции, результат вас порадует. Чтобы сделать суп сытнее, советую отварить рис и подавать его к «Том Яму» в маленьких порционных чашках.

## СОВЕТЫ

- К супу идеально подойдут королевские креветки из расчета 2-3 на порцию, но можно взять и средние.
- Бульон для «Том Яма» можно готовить и на куриных костях. В таком случае пропустите первый пункт в рецепте, сварите свой бульон и сразу выньте из него кости.

## КАЛЬКУЛЯТОР

### Сколько стоит приготовить (5 порций):

Креветки с головой	500 г	270,00 ₽
Грибы вешенки	200 г	65,00 ₽
Корень имбиря	150 г	23,00 ₽
Лайм	2-3 шт.	50,00 ₽
(лучше с листьями)		
Кокосовое молоко	200 мл	75,00 ₽
Перец чили	2-3 шт.	15,00 ₽
Рыбный соус	50 мл	40,00 ₽
Кинза с корнями	1 большой пучок	70,00 ₽
Стебель лемонграсса	1,5 ч. л.	5,00 ₽
	или 2 шт.	

**Итого за целую кастрюлю супа: 613,00 ₽**

123 рубля за порцию

## РЕЦЕПТ

- 1 Приготовим бульон. Креветки обдать кипятком, чтобы сошла ледяная глазурь. Отделить головы и положить в кастрюлю с толстым дном. Разогреть головы креветок на среднем огне, чтобы они выделили запах и желтоватую жидкость. Согласно, звучит неаппетитно, но тем не менее.
- 2 Залить головы 2-2,5 л чистой воды и довести до кипения. Добавить хорошо промытые корни кинзы. Если кинза была без корней, то используйте стебли. Поварить 5 минут.
- 3 Корень имбиря почистить и нарезать толстыми пластинками. Отправить в бульон. Сюда же следом листья (если найдутся) или цедру двух лаймов и лемонграсс. Если используете свежие стебли лемонграсса, то слегка отбейте их перед тем, как крупно порезать. У меня нашелся только сушеный, но и он сделал свое дело. Варить бульон на среднем или слабом огне около 10 минут.
- 4 Перец чили очистить от семян и размять в пасту в ступке или с помощью блендера. Из бульона вынуть все содержимое с помощью шумовки (можно процедить) и вернуть на огонь, добавить 1 ч. л. пасты из чили. Лучше всего, если вы отрегулируете остроту по своему вкусу.
- 5 В кипящий наваристый бульон с чили вылить кокосовое молоко. Ориентируйтесь на свои предпочтения, мне хватило около 200 мл молока. Вешенки крупно порезать и отправить в суп. Варить 3-4 минуты. Теперь добавить в бульон креветки (желательно очистить от панциря), рыбный соус по вкусу — мне достаточно около 50 мл.
- 6 Добавьте в суп сок двух лаймов и большую горсть порубленной кинзы. Подавайте сразу с долькой лайма, перцем чили и с пропаренным рисом (по желанию).



ПОНРАВИЛАСЬ  
СТАТЬЯ —  
ПРОГОЛОСУЙ,  
СЧИТАВ  
QR-КОД



Региональный центр  
финансовой грамотности  
Томской области

**Бесплатные  
юридические  
консультации  
по финансовым  
вопросам и защите  
прав потребителей**

(3822) **716 787**  
сайт: [VLFin.ru](http://VLFin.ru)



Департамент  
**Финансов**  
Томской области



ваши личные

**финансы**