



ваши личные

№2-3 (151-152)  
ФЕВРАЛЬ-МАРТ 2023

# финансы

семейный журнал

ТЕМА НОМЕРА

С. 14

## Паутина разрастается

Как мошенникам удастся похищать миллиарды и что делать, чтобы защититься?

### ИНСТРУКЦИЯ

Инвестиции: где приобрести и как хранить золото в слитках // С. 12

### ОПЫТ

Мужчинам тоже можно: правила оформления декретного отпуска для отцов // С. 10



**ПОЛЕЗНО**

**Личное страхование:  
почему полис на конкретный  
случай лучше комплексной  
страховки «от всего»**

**С. 3**

**РАЗБОР:**

Денежные переводы в Казахстан:  
способы и нюансы **С. 6**

**ЛАЙФХАК:**

Хоумстейджинг — способ преобразить квартиру  
без сложного ремонта и больших расходов **С. 8**

**ОПЫТ:**

Мама работает, а папа — в декрете: как мужчине  
оформить отпуск по уходу за ребенком **С. 10**

**ИНСТРУКЦИЯ:**

Как приобрести в Томске золотые слитки  
для инвестиций **С. 12**

**ТЕМА НОМЕРА:**

**Пирамиды, социнженерия,  
криптовалюта:**  
*на чем наживались мошенники в 2022 году  
и какие меры борьбы готовят власти* **С. 14**

**СВОЙ БИЗНЕС:**

Домик A-frame в лесу: сколько стоит построить  
и какой доход приносит сдача в аренду **С. 18**

**ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:**

Бизнес в интернете: семья из Томска о том,  
как с нуля запустить популярные каналы на «Ютубе»  
и хорошо зарабатывать на них **С. 20**

**БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:**

Почти волшебники: чем занимаются  
байеры и сколько зарабатывают **С. 26**

**РАЗГОВОР:**

Удаленная работа на Wildberries — совпадают ли  
рекламные обещания и реальность? **С. 30**

**ИСТОРИЯ:**

Особые монеты: как в Сибири появились  
свои деньги и за что их не любили купцы **С. 33**



**ПОЛЕЗНО**

# Для чего нужна личная страховка и как выгодно ее оформить

Опыт читательницы и мнение эксперта

В НАШЕЙ ЖИЗНИ БЫВАЮТ СИТУАЦИИ, КОТОРЫЕ ПРИНОСЯТ НЕ ТОЛЬКО ОГОРЧЕНИЯ ИЛИ ТРАВМЫ, НО И ФИНАНСОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ, ЗАСТАЮЩИЕ ВРАСПЛОХ: НУЖНО ПРОХОДИТЬ ЛЕЧЕНИЕ, РЕАБИЛИТАЦИЮ... В ЭТО ВРЕМЯ ВЫ НЕ СМОЖЕТЕ РАБОТАТЬ. И ЕСЛИ ОТ САМИХ НЕПРИЯТНОСТЕЙ НЕЛЬЗЯ ЗАСТРАХОВАТЬСЯ, ТО **ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ ФИНАНСОВО ВПОЛНЕ ВОЗМОЖНО, ОФОРМИВ ЛИЧНУЮ СТРАХОВКУ.** РАССКАЗЫВАЕМ, КОГДА ОНА МОЖЕТ ПРИГОДИТЬСЯ И КАК ЕЕ ПРАВИЛЬНО ОФОРМЛЯТЬ.

**текст:**  
Елена  
БРОННИКОВА

**В** ноябре Надежда поскользнулась на улице, упала и от удара получила травму головы, утром обратилась в травмпункт, а оттуда — в больницу. Пришлось тратиться на лечение. Но она вспомнила, что оформляла страховку от несчастного случая через приложение одной из компаний со скидкой 50 % во время «черной пятницы». За страхование на 300 тысяч рублей себя и мужа Надежда заплатила 1 680 рублей.

«Упала я за пять дней до окончания срока страховки. После выписки из больницы в декабре съездила в их офис с документами и выпиской из больницы. Собрать пакет бумаг было несложно. Главное — правильно заполненная выписка с места лечения с печатями. Долго шло разбирательство, потому что у меня была допущена ошибка в полисе: как страхователь и застрахованный я случайно ткнула не ту цифру и в одном месте указала не то число. Тем не менее компа-

ния рассмотрела мое обращение и выплатила мне 75 тысяч рублей, — рассказывает героиня. — Я вообще не ожидала такого, хотела добиться компенсации хотя бы за лекарства, больше десяти тысяч не ждала. Получила 25 % от суммы, на которую я была застрахована».

После того случая Надежда застраховала загородную недвижимость и продолжит пользоваться личным страхованием, уже оформила полис на себя и мужа.

**Что такое личное страхование и как лучше страховаться**

Личное страхование — это страхование от непредвиденных расходов, связанных с жизнью и здоровьем, возникающих из-за травм, заболеваний, инвалидности, смерти. В некоторых случаях мы получаем такую страховку автоматически как дополнительную услугу, например когда покупаем билеты на транспорт. Но в прочих сферах страхователь-

## Надежнее и выгоднее для потребителя приобретение для каждого случая отдельного полиса. Ведь образ жизни, особенности здоровья и прочие факторы невозможно учесть в универсальной страховке.

### КСТАТИ

При выборе страховой компании проверьте, есть ли у нее лицензия Банка России, срок работы на рынке и отзывы клиентов. Также можно сравнить тарифы разных компаний, чтобы выбрать наиболее выгодные условия.

ся нужно самостоятельно, обращаясь в страховую компанию очно или через ее официальные сайт и приложение. Чтобы узнать, как выгоднее и надежнее застраховаться, мы поговорили с экспертом в сфере страхования Вадимом Чмухом, директором компании «Коместра-Томь».

Сейчас на рынке страховых продуктов очень много предложений. Популярны, например, «коробочные страховки» — набор разных унифицированных страховых полисов, который включает в том числе личное страхование. Их можно купить в салонах связи или офисах банков, страховка будет считаться оформленной сразу после оплаты «коробки». Несмотря на быстроту оформления и зачастую более низкую цену таких продуктов, эксперт считает, что надежнее и выгоднее для потребителя будет приобретение для каждого случая отдельного полиса в страховой компании. Ведь образ жизни, особенности здоровья и прочие факторы невозможно учесть в универсальной страховке, а это бывает значимо для получения компенсации в важных для вас случаях и для экономии: зачем отдавать деньги компании за набор неактуальных опций?

«Чаще всего онлайн продаются коробочные продукты, их нужно знать, чтобы понимать, от чего вы застрахованы, какие документы нужны будут при наступлении страховых событий, как выплаты будут производиться, предполагает ли полис лечение. Лучше прийти в страховую компанию к агенту. Там у вас спросят, чего вы опасаетесь больше всего, например у вас есть хронические заболевания. Узнают, какой образ жизни ведете: может быть, вы ходите в горы, занимаетесь каким-то видом спорта или проводите по несколько часов в день за рулем. Когда агент вас спрашивает, он составляет некую табличку — какие риски вам нужно предупредить — и предлагает ту конструкцию страхования, которая подойдет именно вам. У вас в голове тоже должна быть некая табличка для понимания, сколько и в каких случаях вы получите компенсации, за что вы платите страховой компании», — объясняет Вадим Чмух.

Если у вас есть какие-то заболевания или предрасположенность к ним, нужно вни-

мательно изучить список болезней, которые прописаны компанией в полисе. «У всех компаний по-разному. Бывает страхование только от критических заболеваний — болезни сердца, онкология, при необходимости трансплантации органов, нейропроцедур — оперативные вмешательства при проблемах с позвоночником, травмах головы. Список болезней тоже должен быть указан. Еще надо понимать, сколько компания готова заплатить, если это случится. Для работающих людей важно, платит ли компания за время нетрудоспособности, пока вы на больничном, это нужно выяснить при оформлении полиса. Страховая компания может платить по факту заболевания или по дням нетрудоспособности, это должно быть прописано. Важно уточнить, сколько страховая будет платить по летальному исходу и кому — нужно указать, кто получит компенсацию в случае смерти застрахованного», — говорит эксперт.

Бывает, что при наступлении страхового случая сам застрахованный не может собрать документы и обратиться за компенсацией — например, лежит в больнице. Поэтому на этапе заключения договора обозначьте, кто сможет действовать вместо вас. «Также в договоре должен быть четко прописан алгоритм: что делать, если страховое событие наступило. Поэтому одного коробочного продукта, оформленного онлайн, маловато, особенно при нашей культуре чтения документов», — добавляет Вадим Чмух.

В Сибири актуальны страховки от случаев укуса клеща. Несмотря на то, что это тоже связано со здоровьем, их лучше и дешевле оформлять отдельно, считает эксперт.

### Сколько стоит личное страхование?

Перед обращением в компанию эксперт советует определиться, на какую сумму вы хотите застраховаться. «Страховая компания, скорее всего, спросит про ваш годовой доход в рублях. Есть такое правило: страховая сумма не должна превышать трех годовых доходов», — говорит Вадим Чмух.

Для каждого человека стоимость страхования будет разной — это зависит от возраста, образа жизни и занятий, которые могут повышать коэффициент. «В среднем страховка на год стоит в районе одного процента от суммы максимальной страховой выплаты. Если это миллион, то 10 тысяч за год. Если, например, бухгалтер, который весь день сидит у компьютера, хочет застраховаться, то для него это 0,6—0,7 %, в год полис будет стоить 6—7 тысяч рублей. Если это активный человек или, например, таксист, который весь день проводит за рулем, то цена будет на уровне 1,5 % — это 15 тысяч

### ПОДРОБНО

#### Что должно быть в полисе?

- Полное имя страхователя;
- Название компании с юридическим адресом и реквизитами;
- Предмет страхования (что страхуется) и все страховые случаи;

рублей примерно. Также цена зависит от возраста. Многие компании не страхуют людей старше 70 лет. Чем больше рисков травм и болезней, тем страховка для человека становится дороже, чем старше, тем больше коэффициент. Дороже страховка и для детей. Для среднего возраста (от 15 до 50 лет) она не такая дорогая, но есть повышающие стоимость факторы», — объясняет эксперт.

#### Может ли страховая компания отказать в выплате компенсаций?

Это может случиться, если страховой стали известны факты, которые человек скрыл при оформлении полиса. Например, клиент застраховался от онкологии, уже зная о своем диагнозе. При этом человек может обратиться в суд,

который, по словам Вадима Чмуха, чаще всего встает на сторону менее защищенной стороны — страхователя.

Сам эксперт имеет несколько разных страховок и считает их необходимыми на случай жизненных форс-мажоров. «У меня есть пять разных страховок — жизнь и здоровье, несчастные случаи, онкострахование, потому что наследственность в этом плане не очень хорошая. Застрахована квартира с имуществом, дачный дом, и важна ответственность перед соседями: если у меня что-то случится, скажем прорвет трубу, то страховая выплатит им компенсацию за причиненный ущерб. Можно застраховать автомобиль, если вы им пользуетесь», — советует Вадим Чмух.



# Ключ к финансовой безопасности

Защити свои права с юристами РЦФГ

**РЦФГ** региональный центр финансовой грамотности

**8 800 201 67 70**  
горячая линия

# Как перевести деньги из России в Казахстан в 2023 году

ЕСЛИ ВАШИ РОДСТВЕННИКИ ИЛИ ЗНАКОМЫЕ ОКАЗАЛИСЬ В КАЗАХСТАНЕ ПО СЛУЖЕБНОЙ НЕОБХОДИМОСТИ, С ТУРИСТИЧЕСКИМИ ИЛИ ИНЫМИ ЦЕЛЯМИ, ИМ МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬСЯ ДЕНЕЖНЫЙ ПЕРЕВОД ИЗ РОССИИ. КАК МОЖНО ПЕРЕВЕСТИ ДЕНЬГИ В КАЗАХСТАН И КАКИЕ НЮАНСЫ НУЖНО УЧЕСТЬ — РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

## Банковские переводы

Даже после прекращения работы платежных систем Visa и MasterCard на территории России способы перевода средств на счета в казахстанских банках остались. Однако в каждом банке свои нюансы. Первым делом убедитесь, что банк, через который вы хотите отправить перевод, не входит в санкционный список. Так, под санкции попали Сбер, Альфа-Банк, ВТБ и еще ряд банков. Через них не получится перевести деньги не только на счета зарубежного получателя, но и на сервисы типа «Золотой Корона».

## Перевод на карту Berek Bank

Berek Bank — это дочерняя компания Сбербанка, которая функционирует на территории Казахстана. При смене названия организация сохранила прежние функциональные возможности. На сегодняшний день переводы по номеру телефона временно приостановлены. По заявлению представителей Сбербанка, переводы в Berek Bank с 6 февраля 2023 года не проходят. Однако перевести деньги все еще можно по банковским реквизитам. Для детального уточнения возможности перевода следует обратиться в ближайший офис Сбербанка.

## Перевод по реквизитам

Подходит для банков на территории России, которые не попали в санкционный список, например Райффайзенбанка. У ка-

захстанского банка, карта которого есть у получателя перевода, должен быть открыт корреспондентский счет в России. Такой счет открыли Банк ЦентрКредит, Kaspi Bank, Freedom Finance. Перевод по реквизитам не использует систему SWIFT, поэтому будет доставлен адресату гарантированно, надежно и в кратчайшие сроки (1—2 дня).

Что нужно учесть? Если отправляется рублевый перевод, придет ровно такая же сумма (комиссию рассчитывает банк-отправитель). Возможность открытия рублевого счета есть в Банк ЦентрКредит и Freedom Finance. Если происходит конвертация в национальную валюту, то по курсу банка-корреспондента или банка-получателя.

Лимит перевода — не более \$1 млн в течение календарного месяца. Переводы юридическим лицам не ограничены по сумме.

## Снятие наличных с карты «МИР»

Решение о работе с платежной системой «МИР» каждый банк Республики Казахстан принимает самостоятельно. Например, эти карты принимают терминалы Berek Bank или ВТБ. В них же можно и произвести пополнение счета. Конвертация зависит от курса платежной системы «МИР» на день операции. Комиссия и лимиты снятия устанавливаются непосредственно банками: с карты «МИР» от Сбербанка можно снять 100 000 тенге в день в одном банкомате, с карты ВТБ — 400 000 тенге за один раз. Но имейте в виду, что у некоторых банкоматов

бывает очередь из 20 и более человек! Так что есть риск прождать долго и не получить нужное количество валюты.

## SWIFT-переводы

SWIFT — система международных межбанковских платежей и обмена информацией. В России ограничено использование таких переводов, но часть банков предлагают эту услугу.

В мобильном приложении или на официальном сайте банка выбираем счет, с которого хотим произвести перевод. Заходим во вкладку «SWIFT-переводы», указываем IBAN или необходимые данные получателя. Вводим SWIFT-код банка, необходимую сумму и нажимаем кнопку подтверждения. Деньги должны прийти на счет в течение одних или нескольких суток.

Обратите внимание на валюту, в которой разрешено делать переводы. Доллары можно отправить в Банк ЦентрКредит, евро — во Freedom Finance. Рублевый перевод можно произвести в следующие банки: Bank RBK, Нурбанк, Евразийский банк, Исламский банк «Заман-Банк», Freedom Finance.

Некоторые эксперты советуют выбирать альтернативные способы отправки денег, поскольку корреспонденты могут задержать платеж, проверяя и обрабатывая полученную информацию. А могут и вовсе не осуществить, вернув деньги через неопределенное время с потерей комиссии.

## Freedom Finance

Инструмент инвестирования, который позволяет открывать брокерские счета и выпускать мультивалютные карты. Может поддерживать операции с долларом, евро, тенге, рублями. Перевод между российской и казахской картами Freedom Finance мгновенный, комиссия — 0,5 %, но не менее 500 рублей. Конвертация в любую из названных валют происходит по курсу, указанному в личном кабинете. Снять деньги можно в фирменных банкоматах или банках-партнерах.

## QIWI-кошелек

Перевод осуществим только с кошельков со статусом «Основной». Статус на территории России подтвердить можно мгновенно через портал «Госуслуги», на территории Казахстана (сейчас) это могут сделать только граждане Казахстана. Если подтверждение было получено вами ранее, никаких проблем не возникнет. Либо можете обратиться к доверенному лицу. Граждане сопредельного государства подтверждают статус кошелька «Основной» в отделении почты с предъявлением удостоверения личности.

## ПОДРОБНО

### Какие банки находятся под санкциями

■ Сбербанк	■ Транскапиталбанк	■ СДМ-Банк
■ ВТБ	■ Инвестторгбанк	■ Московский кредитный банк
■ Промсвязьбанк	■ Индустриальный сберегательный банк	■ Тинькофф
■ Альфа-Банк	■ Черноморский банк развития	■ Уралсиб
■ Совкомбанк	■ Промышленный сберегательный банк	■ Zenit
■ «Открытие»	■ Генбанк	■ Банк «Санкт-Петербург»
■ Газпромбанк	■ РНКБ	■ Ланта-Банк
■ Россельхозбанк	■ Дальневосточный банк	■ Металлинвестбанк
■ Новикомбанк	■ Росбанк	■ Банк «Приморье»
■ МКБ		
■ Россия		
■ УБРиР		
■ СМП Банк		

По данным сайта banki.ru на 26.02.2023

## «Золотая Корона»

Сервис позволяет переводить деньги через карты российских банков, не вошедших в санкционный список. Через личный кабинет мобильного приложения выбираем «Направление» (Казахстан), указываем сумму и валюту. Каждое направление имеет перечень валют, доступных для перевода. В Казахстан можно перевести рубли, тенге и доллары по курсу сервиса. Комиссии нет.

Перевод можно зачислить на карту или выбрать получение наличными в офисе. Забрать деньги можно в точках выдачи «Золотая Корона» (адреса указаны в приложении). Перевод обычно происходит мгновенно. Для получения наличных необходимо предъявить удостоверение личности. В пункте выдачи может не быть нужной вам суммы. Поэтому стоит заранее уточнить у сотрудников, сколько можно перевести.

В «Золотой Короне» действуют лимиты: в течение календарного месяца можете отправить из своего кабинета до \$10 000 в валюте перевода. Максимальная сумма в месяц для зачисления на карту банка Казахстана — 1 млн рублей.

## «Почта России»

Как ни странно, этот архаичный, но надежный способ все еще существует. Отправить деньги можно в любом отделении почты на территории РФ. Получать придется в том отделении, которое вы указали при переводе. В обоих случаях необходимо подтверждение личности.

Почта берет 1,5 — 3 % комиссии в зависимости от суммы перевода. Также придется заплатить сервисный сбор. Этот способ считается одним из самых дорогих: отправка в Казахстан 10 000 рублей обойдется в 340 рублей.

## КСТАТИ

В неограниченном количестве средства можно переводить при помощи криптовалюты: через криптобиржу или обменники приобретается необходимое количество цифровых монет (биткойны, альткойны, стейблкойны и др.), а затем выводятся на карту казахского банка или любую другую, привязанную в кабинете.

**«Можно писать картину, красить мебель, а можно менять интерьер»**

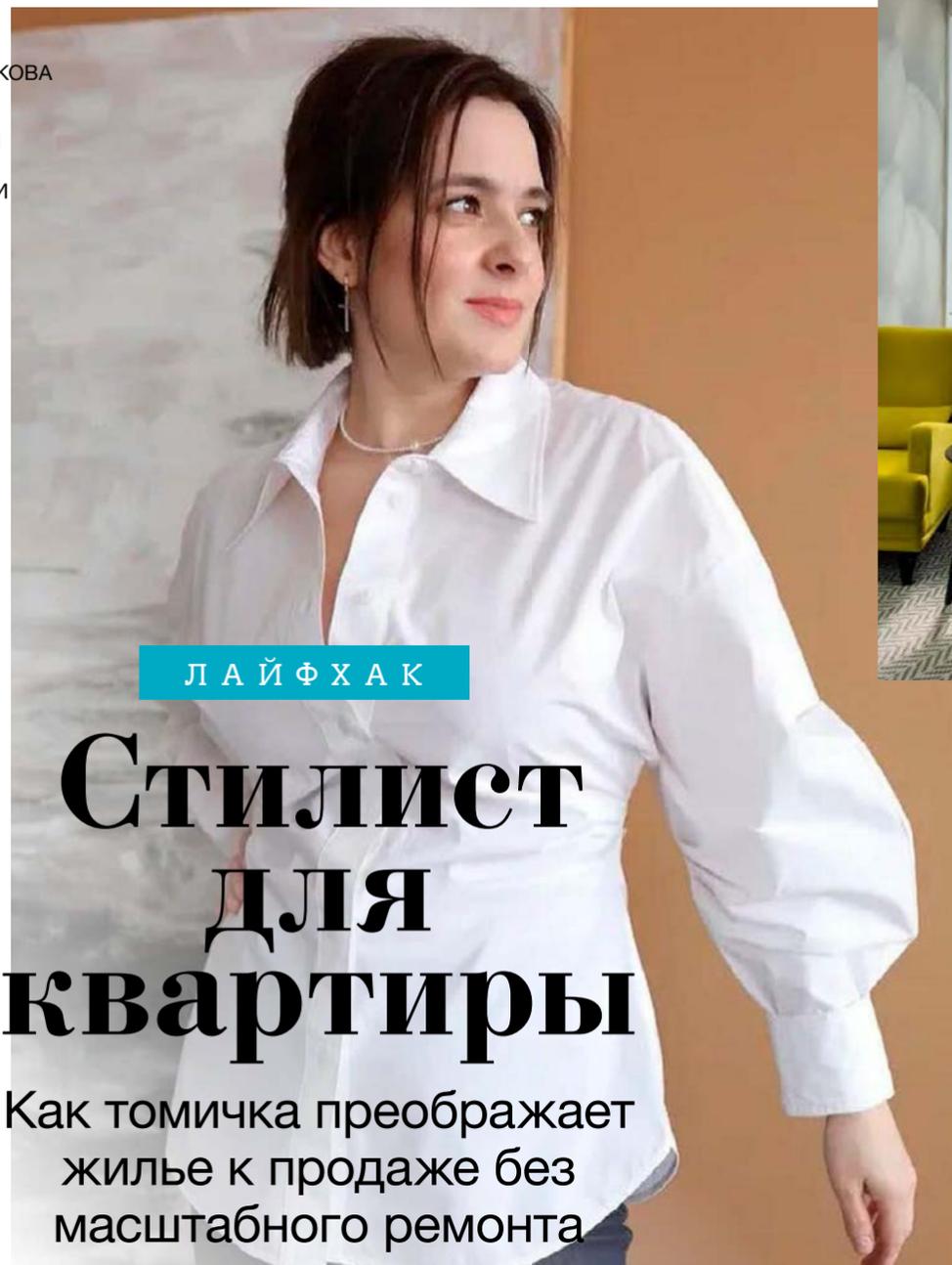
Кира — художница по образованию, около семи лет назад она запустила в Томске проект: человек без навыков рисования мог прийти на мастер-класс и написать под руководством мастера картину. В Томске такой досуг был в новинку и пользовался спросом. Спустя несколько лет появились и другие подобные проекты, интерес людей начал снижаться, и заниматься этим дальше стало скучно. Так Кира сменила направление и стала перекрашивать мебель красками Дарьи Гейлер — это российский бренд декоративных и мебельных красок интересных цветов, которые не найти в строительном магазине.

— Я уже знала о существовании этих красок, тогда их в Томске тоже еще не было, стала партнером бренда. Сначала красила мебель сама на заказ, вела мастер-классы по перекраске, продавала краску и объясняла, как самостоятельно покрасить. Было же время, когда все делали рыжие кухни, а потом они всем надоели. И люди видели, что можно неглобальными усилиями изменить интерьер с помощью цвета, — рассказывает Кира.

Постепенно заказов на перекраску становилось больше, в декорировании предметов сформировался свой стиль. К тому же семья Киры часто переезжала и адаптировала новое жилье под себя — так копилась практические знания о материалах, ценах и местах, где можно купить что-то для интерьера в Томске. Кире захотелось теперь менять пространство не только за счет преобразования мебели, а комплексно, используя и художественные навыки, и практические. Весь свой творческий путь она показывала в блоге, люди видели, что получается у нее. Постепенно появились предложения работы в качестве стилиста интерьера. Сначала это были единичные проекты, а после сработало сарафанное радио и Кира познакомилась с владелицей риелторского агентства. Агентство тогда начинало расти, им нужен был стильный офис —

текст:  
Елена  
БРОННИКОВА

ФОТО:  
ЛИЧНЫЙ  
АРХИВ  
ГЕРОИНИ



ЛАЙФХАК

# Стилист для квартиры

## Как томичка преображает жилье к продаже без масштабного ремонта

**ЦВЕТ СТЕН, ПРАВИЛЬНО ПОДОБРАННАЯ И РАССТАВЛЕННАЯ МЕБЕЛЬ, ДЕТАЛИ МОГУТ ПОЛНОСТЬЮ ИЗМЕНИТЬ ВИД И СТИЛЬ ЛЮБОГО ПОМЕЩЕНИЯ БЕЗ РЕМОНТА И КРУПНЫХ ТРАТ. ПРОФЕССИОНАЛЬНО ЭТИМ ЗАНИМАЕТСЯ ХОУМСТЕЙДЖЕР — СПЕЦИАЛИСТ ПО РЕДИЗАЙНУ ИНТЕРЬЕРОВ. ПОДГОТОВЛЕННАЯ ИМ НЕДВИЖИМОСТЬ БЫСТРЕЕ И ДОРОЖЕ ПРОДАЕТСЯ ИЛИ СДАЕТСЯ В АРЕНДУ. МЫ ПОГОВОРИЛИ СО СТИЛИСТОМ ИНТЕРЬЕРОВ ТОМИЧКОЙ КИРОЙ МАССОН О ТОМ, КАК РАБОТАЕТ ХОУМСТЕЙДЖЕР И НАСКОЛЬКО ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТО В ТОМСКЕ.**



его оформление и поручили Кире. А затем пригласили ее готовить к продаже недвижимость.

### Хоумстейджинг

— Хоумстейджингом я занимаюсь с риелторским агентством, — рассказывает Кира Массон. — Они работают на рынке вторичного жилья и решили занять в нем нишу инвестиционной недвижимости. Им нужен был специалист, который готовит объекты к продаже.

Сейчас задачу по объекту Кира получает от риелтора. Он просчитывает, сколько стоит квартира, за какую цену ее будут продавать после и кому, какие изменения потребуются, какой бюджет на них они могут себе позволить.

— Мне озвучивают задачу и бюджет, некий портрет квартиры. Например, квартира для семьи — жена, муж, двое детей, спальный район, нейтральная. Чаще всего отправляют план квартиры и фото, исходя из этого составляю мудборд — концепцию будущего интерьера. После начинаю подбирать отделочные материалы, мебель и прочее. На все собираю ссылки, где что купить, — поясняет Кира.

Кроме стилиста у агентства есть «свои» люди, которые помогают готовить объект: бригада отделочников, человек, который занимается корпусной мебелью, мастера по из-

готовлению мягкой мебели, фотограф для съемки готовых квартир.

— Мой навык — находить решения из простого, за счет базовых и акцентных вещей трансформировать пространство. С интерьером как с одеждой: ты можешь совместить в одном образе что-то новое, старое свое, винтажное — получается классно. Заходишь в квартиру, смотришь: вот это хорошо, это тоже, здесь цвет меняешь, тут переставляешь, там дополняешь. Я могу зайти в магазин винтажа, купить что-то на распродаже, использовать свои скидки в магазинах. Моя задача — в рамках бюджета найти достойные предметы. У нас короткий срок, мы не ждем доставок, но меняем квартиру за счет предприимчивости и смекалки, — говорит Кира.

После ухода с российского рынка IKEA, H&M Home и других брендов работать стало сложнее, но всегда можно найти альтернативу.

— Коллеги говорят, что я антикризисный человек. Сегодня сложно что-то найти. Знакомый дизайнер, который работает в категории люкс, говорит, что у них сейчас сложности с брендовыми предметами. А я в такой ситуации нужный человек, который из нескольких предметов может сделать что-то небанальное, интересное, — улыбается Кира.

На готовом объекте есть все, чтобы клиент мог захватить и жить с комфортом. При покупке человек может оставить в квартире все как есть и за дополнительную сумму выкупить подобранные пледы, постельное белье, диванные подушки и прочее. А может оставить только мебель, которая учтена в стоимости. Вещи, которые остаются у агентства после продажи квартиры, отправляются на склад в мастерскую Киры, и в будущем их используют для подготовки других объектов.

Зарабатывает хоумстейджер по-разному. Например, в Москве он может получить процент от стоимости недвижимости при продаже. Кира Массон получает после сдачи фиксированную сумму, которую заранее оговаривают в зависимости от объекта, его сложности. В среднем это 50—60 тысяч рублей. Кира самозанятая и платит налог. В Томске хоумстейджинг развит

пока слабо, а риелторы только начинают включать его в свой арсенал.

— Когда училась в университете, стажировалась в Америке, уже тогда у них были корпорации риелторов, которые специально готовили дома к продаже. У них были собственные огромные склады со всем необходимым — от люстры до яблока на стол, — говорит Кира.

В России хоумстейджинг давно существует в Москве. В столице стилисты интерьеров не только полностью готовят объекты к продаже, но и выполняют более мелкие задачи, например оснащают купленные квартиры всем необходимым — от тапок до полотенец.

### Как еще зарабатывает хоумстейджер

Сама Кира работает не только с инвестиционными объектами, но как стилист интерьеров оказывает услуги и частным лицам — проводит онлайн- и офлайн-консультации, ездит в магазины с клиентами, чтобы помочь в подборе вещей для квартиры. Как-то она помогала девушке бюджетно оборудовать квартиру для сдачи в аренду: предметы интерьера искали на «Авито». А сейчас эту квартиру арендуют в качестве фотостудии.

— Я где-то прочитала, что надо иметь семь источников дохода. Семи у меня, конечно, нет, но пять — да, в одном направлении. Я веду у детей ИЗО, они дают мне поток энергии, есть хоумстейджинг, есть частные лица, еще я как стилист помогаю реставрировать дом-памятник архитектуры на Савиных. Там тоже за счет деталей, старого и нового нужно создавать стиль, — рассказывает Кира.

Одна онлайн-консультация у Киры Массон стоит две тысячи рублей, создание концепции и подбор предметов для одной комнаты — то тысяч рублей. Есть и другие услуги и цены, все определяется индивидуально. Говорит, что и за лишними заказами не гонится, подходит к делу творчески и берет лишь те проекты, после которых «можно собой погордиться».

# Папы в декрете: кейсы наших читателей

ПО ДАННЫМ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОРТАЛА SUPERJOB.RU, МУЖЧИНЫ НЕ ПРОЧЬ УЙТИ В ОТПУСК ПО УХОДУ ЗА РЕБЕНКОМ ВМЕСТО ЖЕНЫ — ТАКИХ СРЕДИ ОПРОШЕННЫХ ПОЧТИ 50 %. МЫ УЗНАЛИ, С КАКИМИ ТРУДНОСТЯМИ ПРЕДСТОИТ СТОЛКНУТЬСЯ ОТЦУ В ДЕКРЕТЕ И НА КАКИЕ ВЫПЛАТЫ СТОИТ РАССЧИТЫВАТЬ.



текст:  
Яна ПОПОВА  
ФОТО:  
ЛИЧНЫЙ  
АРХИВ  
ГЕРОЕВ

## ПАМЯТКА

### Собираемся в декрет

■ Чтобы узнать все подробности об отпуске по уходу за ребенком, стоит обратиться к ст. 256 ТК РФ, гл. 6 п. 46 Приказа Минтруда РФ от 29.09.2020 № 668Н.

■ Для оформления отпуска нужно предоставить работодателю заявление в произвольной форме, копию и оригинал свидетельства о рождении ребенка, заявление на выплату пособия по уходу за ребенком и справку, что мама не получает пособие по уходу за малышом.

■ До того как ребенку исполнится 1,5 года, в отпуске ежемесячно платят 40 % от среднего заработка за два года.

■ Безработный или самозанятый отец, а также ИП, адвокат или нотариус могут получить пособие по уходу за ребенком — 8 630 руб. в месяц.

■ При преждевременном окончании отпуска по уходу за ребенком достаточно написать заявление в произвольной форме и предоставить его работодателю.

### О декрете

В законодательстве понятия «декрет» не существует, но есть два типа отпуска: по беременности и по уходу за ребенком. Первым отец воспользоваться не может, а вот второй наравне с матерью имеют право получить папа, бабушка или дедушка (ст. 256 ТК РФ). Отказаться в этом праве родителю не могут, если он не является военнослужащим (в таком случае согласно п. 3 ст. 11 Указа президента РФ от 25.09.2004 № 1237 отпуск по уходу за ребенком может получить только мама).

Начало декрета для папы — окончание маминого больничного по беременности и родам, который длится 140 дней: обычно 70 дней до родов и 70 дней — после. Если мама безработная, отец имеет право уйти в декрет с первых дней выписки. Пребывать в декрете папа имеет право до тех пор, пока малышу не исполнится три года. Но может выйти на работу раньше положенного срока.

### О социальных выплатах

Отец не может получать пособие по беременности, однако ему положены выплаты по уходу за ребенком в течение всего отпуска. До исполнения ребенку полутора лет они составят 40 % от среднего заработка. С 2023 года минимальная сумма выплаты составляет 8 630 руб. Итоговую сумму выплаты можно посчитать самому: средний заработок за два предыдущих календарных года делим на число календарных дней в этом же периоде (исключая периоды временной нетрудоспособности) и умножаем на 40 %.

### Семья Пустрашовых

Год назад Сергей Пустрашов вышел из своего третьего декрета. В первый раз с дочкой сидел 1,5 года, чтобы помочь бывшей супруге продвинуться по карьерной лестнице и занять более высокую должность. Во втором браке за двумя сыновьями в первый год их жизни тоже присматривал сам: у жены частный бизнес.

— Когда уходил в первый свой отпуск, конечно, бухгалтеры удивились. Но после восприняли спокойно, с юмором — без этого куда. Подшучивали по-доброму и подсказывали, — рассказал Сергей.

Готовить пакет документов для оформления отпуска по уходу за ребенком Сергей начал примерно за два месяца до его старта. Известил работодателя и собрал все необходимые документы для отдела кадров: заявление на предоставление отпуска, оригинал и копию свидетельства о рождении ребенка, заявление на выплату пособия по

уходу за ребенком и справку, что мама не получает такое пособие.

— Мы с супругой посчитали и решили, что ничего не теряем. Мне каждый отпуск оплачивают. Работаю я в государственной организации слесарем по ремонту и обслуживанию вентиляционных систем и кондиционеров, у нас хорошая социальная политика — выплаты в декрете практически такие же, как и моя зарплата. На руки получал около 30 тысяч рублей. Единственное исключение: во время декрета я платил минимальные алименты, примерно 500 рублей ежемесячно в течение всего периода.

Из отпуска по уходу за ребенком Сергей вышел раньше — до полутора лет со дня рождения детей. Написал заявление в отдел кадров — и снова в строю. По его словам, приступить к работе после перерыва было настоящим счастьем, хотя и в декрете каждый день был насыщенным, а для скуки не оставалось места.

### Семья Буковских

Пока Александра спешит на работу, Юрий, отец новорожденного Артёма, готовит завтрак. Он папа в декрете. Несколько недель назад закончился больничный по беременности и родам его жены.

— Нам так удобнее, учитывая специфику моей работы, — делится Александра. — Я работаю в Доме культуры художественным руководителем, еще получаю высшее режиссерское образование. А мой супруг самозанятый. В большинстве случаев нам обоим удастся работать и уделять сыну нужное время. Мое место работы находится в шести минутах от дома.

Если папа является самозанятым, он тоже имеет право на минимальное пособие по уходу за ребенком. По окончании больничного Александра написала заявление о том, что намерена выйти на работу, позже взяла соответствующую справку в отделе кадров. Пакет документов, в который входила

**Отец имеет право на отпуск по уходу за ребенком. Пребывать в декрете папа может до тех пор, пока малышу не исполнится три года.**

еще и копия свидетельства о рождении ребенка, Юрий отнес в МФЦ. Выплаты Буковские будут получать минимальные, хотя на них не рассчитывали — параллельно с декретом Юрий планирует работать.

— Кому уходить в декрет, каждая семья должна решать сама. Возможно, кому-то удобно поделить декрет пополам. Мы этого не планируем. В нашем случае оба не потеряли заработок и полноценно уделяем время ребенку. Главное — все обсудить заранее и внимательно изучить закон.

текст:  
Юлия ФАЛЛЕР

## ИНСТРУКЦИЯ

# Инвестиции в драгметаллы: где в Томске продают слитки золота и как купить

эксперт



**Алексей Цой**, эксперт  
Регионального  
центра финансовой  
грамотности

— Обратите внимание, что физическое золото нужно где-то хранить, например в ячейке в банке или сейфе. Это дополнительные расходы, которые необходимо учитывать при анализе прогнозируемой доходности от подобного инвестирования. Если вы решили хранить купленные слитки дома, помните, что важным моментом является сохранение первоначального вида слитка, то есть отсутствие повреждений, а золото является мягким металлом.

Золото — это инвестиционный актив, поэтому весьма важен вопрос выхода из этого актива — получение за него денег. Перед покупкой золота узнайте стоимость его выкупа. Спред между ценой продажи и покупки у банков составляет обычно 25—30 %, а это значит, что стоимость вашего актива должна вырасти как минимум на эту величину, чтобы вы не получили убыток.

В НАШУ РЕДАКЦИЮ ЧАСТО ПОСТУПАЮТ ВОПРОСЫ О ПОКУПКЕ ФИЗИЧЕСКОГО ЗОЛОТА: **КАК КУПИТЬ, ЕСТЬ ЛИ МИНИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПОКУПКИ, КАК ХРАНИТЬ И КАК МОЖНО ПРОДАТЬ?** МЫ ПРОВЕЛИ АНАЛИЗ РЫНКА ФИЗИЧЕСКОГО ЗОЛОТА В КРУПНЕЙШИХ БАНКАХ И РАССКАЖЕМ О ВОЗМОЖНОСТИ ПОКУПКИ МЕТАЛЛА В СБЕРБАНКЕ, ГАЗПРОМБАНКЕ И ВТБ.

**Е**сли у вас возникло желание приобрести физическое золото, первым делом подумайте, где и как будете его хранить и по какой цене вы готовы из него выйти. Мы же рассматриваем золото как инвестиционный актив, а не как слиток, купленный на память? Поэтому цена выхода из такого актива и его ликвидность должны играть важную роль при принятии решения об инвестировании. И так, в каких отделениях трех крупнейших банков в Томске продают золото?

### ■ Сбербанк

Слитки продаются в офисе на проспекте Фрунзе, 90/1. Ближайший офис банка, где можно будет продать слитки, когда потребуются деньги, находится в Новосибирске.

### ■ Цена и номинал слитков

Цены на покупку и продажу слитков драгоценных металлов можно найти на странице «Драгоценные металлы» сайта Сбербанка. Цена слитка складывается из стоимости обезличенного металла (рыночная котировка), стоимости изготовления слитка соответствующей номенклатуры и наценки банка.

Банк совершает операции как с мерными, так и со стандартными слитками драгоценных металлов. Мерные слитки золота представлены в следующей весовой номенклатуре: 1, 5, 10, 20, 50, 100, 250, 500 и 1 000 граммов. Проба золота — не ниже 999,5. Стандартные золотые слитки весят от 11 500 до 13 300 граммов. Проба — не ниже 999. В Томске в отделении Сбербанка есть в продаже слитки золота весом от 5 граммов. Наличие слитков можно уточнить в разделе «Драгоценные металлы» сайта банка.

При выкупе банком золота у клиента банк сам проверяет слиток на соответствие стандартам и дополнительную комиссию за это не взимает. Место приобретения слитков не имеет значения. Сбербанк выкупает слитки драгоценных металлов, изготовленные и маркированные российскими (до 1992 года — советскими) аффинажными организациями в соответствии с действующими государственными и отраслевыми стандартами.

### ■ Хранение золота

Для клиентов в банке доступна услуга ответственного хранения слитков драгоценных металлов. Можно

## ПОДРОБНО

### Требования банков к выкупаемым слиткам

С марта 2022 года для слитков драгоценных металлов упразднена категория состояния «Удовлетворительное». Теперь к категории состояния «Отличное» относятся слитки, соответствующие установленным в Российской Федерации стандартам качества. Характеристики слитков

категории состояния «Отличное»:

- нет внешних повреждений, есть неповрежденный сертификат завода-изготовителя;
- есть повреждения поверхности (царапины, потертости и т. п.), а также логотипы других кредитных организаций;
- есть повреждения сертификата завода-изготовителя (надрывы, надписи, пятна и т. п., влияющие на просмотр текста, но текст при этом

арендовать для хранения купленного золота индивидуальный банковский сейф.

### ■ Как купить инвестиционные монеты в Сбербанке

Приобрести или продать инвестиционные монеты можно в офисах банка — информация есть на сайте. Банк выкупает все виды инвестиционных монет независимо от наличия на их поверхности пятен, царапин, следов окисления, наличие/отсутствие капсул тоже не имеет значения. Исключение составляют монеты с нарушением геометрических параметров. Котировки по покупке монет доступны на сайте банка.

### ■ Газпромбанк

Золото можно купить в главном офисе по адресу пер. 1905 года, 7. Предварительно нужно заказать необходимый объем по телефону, получить слиток можно по записи с 15 до 16 часов. Обратный выкуп слитков Газпромбанк на сегодняшний день не производит, но обещает в скором времени такую услугу ввести.

### ■ Цена и номинал слитков

В продаже есть слитки от 1 грамма. Например, 22 февраля десятиграммовый слиток стоил 47 214,7 тысячи рублей, слиток массой 1 кг — 4 511 178,84 рубля. Действует закономерность: чем больше вес слитка, тем меньше цена одного грамма металла. Каждый день курс продажи обновляется, поэтому решение

о покупке клиенты принимают в день сделки.

### ■ Хранение золота

Для слитков весом 500 и 1 000 граммов в Газпромбанке предусмотрена подарочная коробочка. Планируется открыть продажу слитков с договором хранения: и купить, и хранить слитки можно будет в Газпромбанке.

### ■ ВТБ

ВТБ продает золото только по предзаказу и только слитки массой от 1 до 100 кг. Слитки хранятся в Москве, заказ по регионам оформляется через личного менеджера. Стоимость формируется в офисе банка в момент покупки на основе текущей рыночной котировки. Можно сделать заявку, но все равно придется ехать забирать золото из хранилища в Москве. Золотые слитки можно оставить на ответственное хранение в банке.

Во втором квартале 2023 года ВТБ обещает запустить сервис для обратного выкупа физического золота. Услуга станет доступна клиентам, которые приобрели слитки и оставили их на хранении в банке. Обратный выкуп золота будет проходить по котировкам ВТБ на дату сделки за рубли. Чтобы воспользоваться услугой, клиенту банка необходимо обратиться к персональному менеджеру и назначить дату подписания договора о продаже. Дополнительная проверка выкупаемых слитков золота не потребует, так как они хранятся в банке и имеют все необходимые сертификаты качества.

остается читаемым), а также логотипы других кредитных организаций на сертификате. Офисы банков продают и покупают такие слитки в порядке и по ценам, установленным для слитков отличного состояния. Наличие сертификата обязательно.

## ДЕТАЛИ

### Как правильно хранить золотые слитки

Золото — металл мягкий и легко повреждается, поэтому требует бережного хранения. Российские аффинажные заводы обычно упаковывают слитки в пластиковый пакет. Лучше всего держать золотые слитки в сейфе.

Чтобы минимизировать возможные риски, связанные с дополнительной транспортировкой драгоценного металла, стоит арендовать сейф в том же офисе банка, в котором покупаете слитки. Поврежденный слиток банк может отказать выкупать у клиента.

# Развод на деньги: схемы обмана и тренды 2023 года

В НЕСТАБИЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВРЕМЕНА АКТИВНОСТЬ МОШЕННИКОВ РАСТЕТ. УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСЛА МОШЕННИЧЕСКИХ АТАК В ПРОШЛОМ ГОДУ ЗАФИКСИРОВАЛ БАНК РОССИИ — КИБЕРПРЕСТУПНИКИ ПРИЧИНИЛИ УЩЕРБА НА 14,2 МЛРД РУБЛЕЙ (РОСТ НА 4,3 %). САМЫМ ЭФФЕКТИВНЫМ КАНАЛОМ ВЫМАНИВАНИЯ ДЕНЕГ У НАСЕЛЕНИЯ ОСТАЮТСЯ ТЕЛЕФОННЫЕ ЗВОНКИ.

**ИЗМЕНИЛИСЬ ЛИ В 2022 ГОДУ СХЕМЫ ОБМАНА И МОЖНО ЛИ ПЕРЕЛОМИТЬ СИТУАЦИЮ С КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬЮ — ОБ ЭТОМ МЫ ПОГОВОРИЛИ С ЭКСПЕРТАМИ.**

## Томская область: мошенники наступают

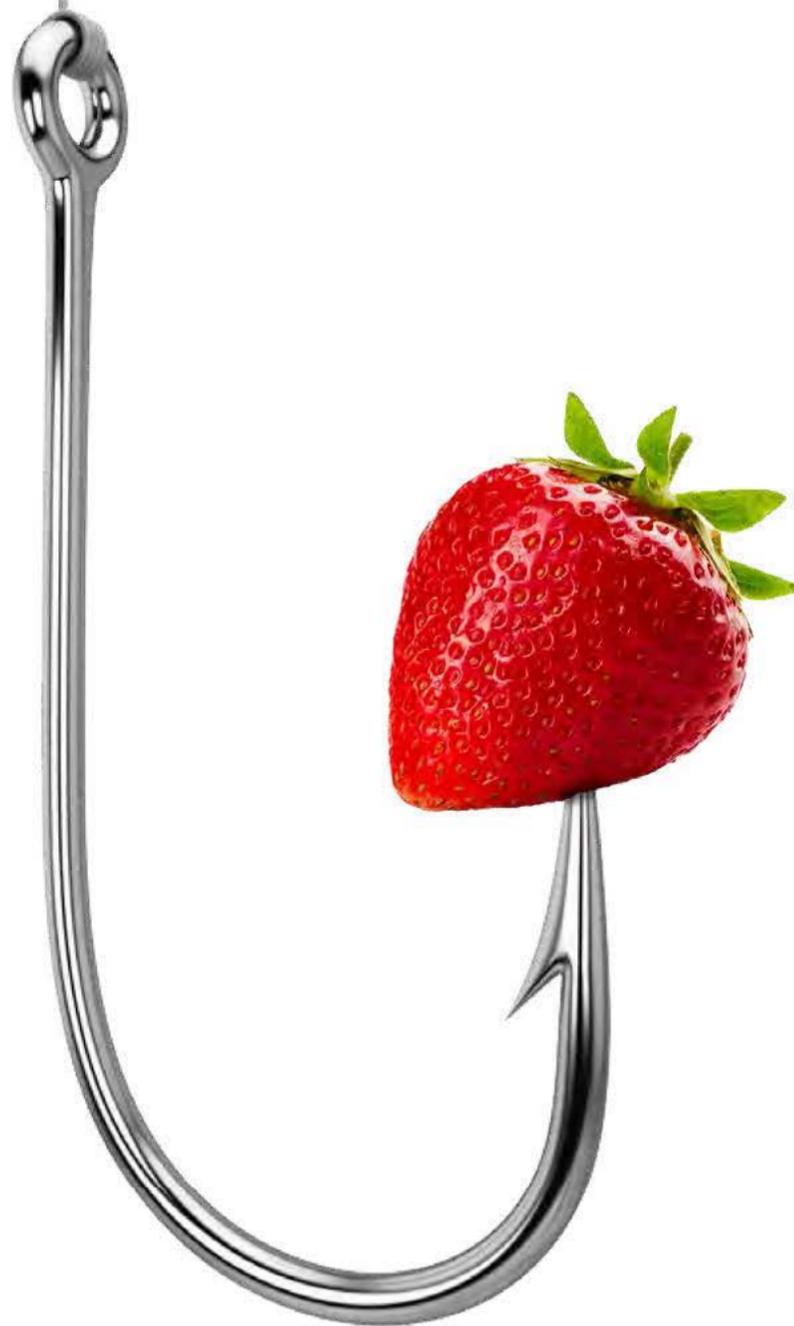
Как в регионе обстоит ситуация с киберпреступностью, можно понять из статистики областного УМВД. Так, за 2022 год в Томской области на 8,2 % выросло число преступлений с использованием информационно-телекоммуникационных технологий. Всего зарегистрировано около 3,5 тысячи финансовых преступлений. Из них тысяча — это кражи, остальные 2,5 тысячи — мошенничества (рост по сравнению с 2021-м на 23,5 %). Ущерб составил более 500 млн рублей. Больше всего денег жулики украли через фейковые объявления о продаже автозапчастей, домов и квартир, бытовой техники, мебели, а также о приеме на работу и сдаче жилья в аренду.

Телефонные мошенничества совершались от имени сотрудника банка или полиции. Все так же популярны схемы, когда родственник жертвы якобы попал в беду. Примечательно, что все чаще злоумышленники пытаются получить доступ к личным кабинетам граждан на «Госуслугах». Человеку звонят лжепред-

ставители портала и сообщают о готовности справок по НДФЛ, пенсионным накоплениям или о попытке взлома учетной записи. А затем просят продиктовать код из СМС. Жулики получают доступ к учетной записи на «Госуслугах» и могут брать кредиты на имя жертвы и использовать персональные данные в иных преступных целях.

## Мошеннические схемы — 2023

В 2022 году большое количество звонков мошенники осуществляли через мессенджеры. По данным «Лаборатории Касперского», такие звонки — новый вызов надзорным органам, поскольку их сейчас нельзя заблокировать или отследить централизованно. Помимо звонков через мессенджеры киберпреступники придумывают и другие схемы обмана. Недавно ЦБ выявил такую: жулики размещают на стенах домов, остановках, в подъездах и других общественных местах объявления с QR-кодами, по которым якобы можно получить гарантированную социальную выплату. При пере-



текст:  
Олеся  
БУТОЛИНА

эксперты:



**Олег Анисимов,**  
основатель телеграм-  
канала «Вкладер»



**Марат Сафиулин,**  
управляющий Федерального  
фонда по защите прав  
вкладчиков и акционеров

ходе по коду открывается чат-бот в мессенджере, через который мошенники выманивают у человека персональные данные — якобы для перевода денег.

Появилась и новая обманная схема с недвижимостью. Аферисты вычисляют людей, недавно продавших жилье, и звонят от имени риелторов, банковских сотрудников или правоохранителей, сообщая о попытке кражи денег, переведенных покупателем квартиры на счет продавца. Передавая жуликам коды из СМС и другую личную информацию, человек теряет все деньги.

Еще одна свежая схема касается банковских карт, оформленных удаленно. Вскоре после доставки такого пластика курьером банка мошенники звонили жертве с предложением активировать карту — на деле же это должен сделать сам владелец карты. Если человек «велся» на предложение, оставался ни с чем.

## Финансовые пирамиды и крипто снова с нами

О новых схемах мошенничества регулярно сообщает телеграм-канал «Вкладер». Мы спросили у его основателя Олега Анисимова, какие уловки злоумышленники использовали чаще всего в 2022 году.

— Расцвели буйным цветом, — говорит Олег Анисимов. — Например, мошенники выпускают токены, придумывают легенду, почему те должны вырасти в десятки раз, и продают. Сейчас каждый может выпустить токен, который, например, существует в известном блокчейне Binance Smart Chain, и разместить его на «децентрализованные биржи». Но за большинством монет никакого приращения не стоит — это попытка полу-

чить деньги за пустышки. Простак же клюют на обман, покупают эти пустышки, теряя деньги.

Наиболее опасны, на мой взгляд, финансовые пирамиды, адепты которых сами уверены, что идет реальный заработок, а не просто перераспределение денег внутри пирамиды. Такие проекты могут достигать миллиардных размеров в долларах. Самыми крупными пирамидами в последние годы были Cashberry (рухнула в 2018 году), Finiko (рухнула в 2021-м), Life is Good (рухнула в 2022-м). Сейчас очень опасна финансовая пирамида S-Group. Там начисляют несколько процентов в неделю якобы за счет того, что искусственный интеллект участвует в торгах на валютном рынке. Такие пирамиды всегда имеют харизматичных руководителей, которые, глядя в глаза будущим жертвам, цинично и не без удовольствия обманывают.

Марат Сафиулин солидарен с Анисимовым: пирамиды по-прежнему привлекают огромный поток денег от населения. По словам эксперта, в 2022 году ЦБ выявил 1 960 финансовых пирамид. Это в 2,4 раза больше, чем в 2021-м.

— В начале 2023-го наблюдаем динамику, как в прошлом году, — 263 пирамиды по состоянию на 22 февраля. Но чтобы представлять масштаб проблемы, надо к пирамидам прибавлять организации с признаками нелегальной деятельности на рынке ценных бумаг, предлагающие быстрый и легкий доход. Но только в легенде «вы будете зарабатывать на рынке самостоятельно, используя советы специалистов». На деле расстанетесь с деньгами, как только отправите их на «брокерский счет», то есть мошенникам, — прокомментировал Сафиулин.

**Евгения Лазарева,**  
руководитель проекта  
Народного фронта  
«За права заемщиков»,  
координатор платформы  
«Мошеловка»



## «Самозапрет решит сразу несколько проблем»

— Во-первых, ограничит вероятность спонтанных необдуманных заимствований и оформления кредитов и займов под воздействием методов социальной инженерии. Случается, что заемщики поддаются импульсу или уговорам злоумышленников и берут на себя обязательства, с которыми не в состоянии справиться. Добровольное самоограничение

дает возможность взять паузу и обдумать свои действия, пока предварительный самозапрет будет отменяться.

Во-вторых, самоограничение будет отображаться в профиле заемщика и будет видно потенциальным кредиторам. Если они эту отметку проигнорируют и выдадут заем, то в случае мошенничества им придется брать все расходы по возмещению ущерба на себя, даже если заемщик продиктует коды и перечислит злоумышленникам эти деньги.

По поручению президента до 1 июля правительство и Банк России

должны разработать механизм выплаты банками компенсаций жертвам мошенников. Это значит, банкам придется либо позволить клиентам установить самоограничения, либо компенсировать. Очевидно, что превентивные механизмы обойдутся рынку дешевле. Также Банк России подготовил поправки к закону «О Национальной платежной системе», обязывающие банки следить за счетами, на которые переводят средства. Меры значительно осложнят деятельность дропперов — людей, на чьи счета мошенники переводят украденные деньги.

Марат Сафиулин напоминает: сегодня ЦБ ведет черный список таких проектов, помогает блокировать ресурсы во внесудебном порядке и передает информацию силовикам. Но на этом возможности регулятора заканчиваются.

— Интернет-проекты, «инфраструктурно» создающиеся за пределами РФ, остаются вне зоны досягаемости правоохранителей и перемещаются в новые доменные зоны. Внесение компании в черный список ЦБ не влечет никаких ограничений. Для этого нужны решения правоохранителей и судов. Поэтому многие аферисты продолжают незаконную деятельность. Особенно живучими оказываются проекты, продвигаемые методом сетевого маркетинга.

Самый громкий пример — Finiko. По нашим оценкам, не менее 90 % вкладчиков вошли в проект уже после попадания пирамиды в черный список. Или «Авалон Технолоджис». С первых месяцев компания попала в черный список ЦБ, регулятор инициировал блокировку сайта мошенников, но они тут же воссоздали его в другой доменной зоне. В начале 2023 года стартовал похожий проект — «Инвест Мерч». Санкции и коренные изменения на финансовом рынке затруднили трансграничные операции для мошенников, говорит глава фонда, но вызвали у людей немало страхов и тревог, которые жулики используют с целью обмана.

— Когда российский рынок оказался практически отрезанным от глобально-

го рынка, ботать на арбитражных сделках, то есть купить актив на одной площадке, а продать на другой, где он стоит дороже. Особой популярностью у мошенников стал пользоваться криптоарбитраж. Однако значительные различия между котировками актива на разных рынках могут существовать, только если есть проблемы с перемещением активов с одной площадки на другую. Арбитражные сделки могут быть прибыльными, но эта прибыль на порядки ниже, чем вам обещают. К тому же это всегда высокие риски дополнительных транзакционных потерь, — говорит Марат Сафиулин.

## Ущерб измеряется миллиардами

По словам Марата Сафиулина, в отношении организаторов большинства выявленных ЦБ пирамид уголовные дела не заводят. Но даже если дело возбуждено, до полиции доходит малая часть пострадавших.

— Чаще всего в полицию обращаются люди, которые пострадали в кооперативах (КПК и ПК), разного рода инвестиционных компаниях в форме ООО, которые работали с офисами, с бумажными договорами. В этих случаях, по нашим оценкам, доля обратившихся в органы может достигать 50 %. В других случаях количество заявлений в полицию может быть в пределах 10 %. Так, в 2020 году перестала возвращать деньги инвесторам компания International Financial Community (организована российским аферистом с

## Пирамиды по-прежнему привлекают огромный поток денег от населения. В 2022 году ЦБ выявил 1 960 финансовых пирамид. Это в 2,4 раза больше, чем в 2021-м.

регистрацией на одном из карибских островов). В начале 2022-го группа из ста инвесторов направила аферисту письмо с требованием возврата денег и угрозой обратиться к силовикам. Прошел год. Никто не смог вернуть ни копейки. В результате из ста энтузиастов заявление в полицию подал лишь один человек.

По оценкам фонда, ежегодно в финансовых пирамидах обманывают несколько миллионов россиян, а ущерб оценивается примерно в 100 млрд рублей. Эксперт подчеркивает, что только от Finiko пострадали почти 1,5 млн вкладчиков.

## Новые меры против жуликов

Еще в 2021 году регулятор предложил возвращать жертвам мошенников фиксированную сумму, которую определит «исходя из целевого возврата денежных средств гражданам в среднем в 80—90 % всех случаев социальной инженерии». Условие: пострадавший должен уведомить банк о хищении денег не позже следующего дня после получения уведомления об операции. Если у банка недостаточно мощная антимошенническая система, из-за которой жулики смогли добраться до сбережений пострадавшего, банку придется вернуть похищенную сумму целиком.

Также Банк России подготовил законопроект, по которому банк будет давать своеобразный «период охлаждения» перед одобрением перевода между счетами — два дня не будет подтверждать подозрительные операции. Правда, документ еще не рассматривался в Госдуме. А в феврале 2023 г. председатель ЦБ Эльвира Набиуллина заявила, что время на «подумать» не нужно вообще — банки должны блокировать все переводы на известные мошеннические счета и сайты. Возврат похищенных денег клиентам простимулирует банки серьезнее заниматься защитой от мошенников. Только так, по мнению председателя ЦБ, получится переломить ситуацию с их засильем.

Еще одно предложение регулятора — процедура самозапрета на кредиты и займы. Человеку достаточно будет установить такой запрет в своей кредитной истории, чтобы обезопасить себя от мошенников: те не смогут оформлять кредит или заем от имени жертвы. При поступлении заявки на кредит банк или МФО обязаны будут проверить кредитную историю человека на наличие запрета и отказать, если он установлен. Если же организация выдаст деньги несмотря на запрет, она не сможет требовать выплаты долга. Установить и снять самозапрет можно будет в любое время бесплатно через «Госуслуги» неограниченное число раз. Документ планируется внести на рассмотрение в Госдуму в ближайшем будущем.

## Что делать гражданам?

Пока предложения обсуждаются представителями рынка, россиянам приходится самостоятельно отражать атаки мошенников. А экспертам — вновь напоминать о том, как вести себя с незнакомцами по телефону или в интернете. Особенно с теми, кто предлагает легкий заработок.

— Первое, чего надо избегать, — инвестиционные услуги, выгодные предложения со скидками или кешбэком, уникальные места для работы, которые вам активно предлагают, — рекомендует Марат Сафиулин. — Если инвестиционное предложение добросовестное, оно не требует массовой рассылки, давления и особой рекламы.

Второй момент — добросовестный поставщик финуслуг не может работать без лицензии регулятора. Часто мошенники под видом лицензии присылают красивые регистрационные свидетельства организации. Но регистрация не дает права на ведение финансовой деятельности. Если речь идет о зарубежной компании, учтите, что возможности судебной и надзорной защиты ваших прав за рубежом крайне ограничены. Любые споры требуют привлечения иностран-

ных юристов, а это серьезные расходы и неоднозначный финал. Пока мы не встречали людей, которым удалось отстоять права в таких спорах.

Третье — между вами и поставщиком финуслуги должен быть заключен письменный договор в офисе компании. Договор обязательно надо внимательно читать. Возьмите его для изучения с собой, прежде чем подписать. Добросовестная организация должна предоставить заранее текст договора. Поинтересуйтесь спецификой бизнеса компании, отзывами о ней в интернете, о ее учредителях и высших менеджерах. Посмотрите отчетность.

Четвертое — вносить деньги на свой счет можно только банковским переводом на расчетный счет организации (20 цифр), а не на банковскую карту (16 цифр), кошелек или криптокошелек физлица. Можно внести деньги наличными в кассу финансовой организации строго по договору с выдачей чека и приходного ордера. Остальные формы передачи денег незаконны.

Если речь о микрофинансовых компаниях (МФК) или КПК, насторожить должна усиленная реклама сбережений при отсутствии рекламы кредитов. Клятвенные уверения в том, что все застраховано и никаких рисков нет, — очевидный признак недобросовестности. Относительно безопасно могут себя чувствовать вкладчики банков (в пределах страховки АСВ) и владельцы гособлигаций. Остальные инвестиции — это риск от среднего до очень высокого.

Напомним, что граждане могут получить квалифицированную юридическую консультацию по финансовым вопросам и вопросам защиты прав потребителей финансовых услуг в Региональном центре финансовой грамотности Томской области по телефону бесплатной горячей линии 8-800-201-67-70.

# «Знакомые крутили у виска, но идея нас захватила»

Как томичи построили лесной дом и начали сдавать его в аренду

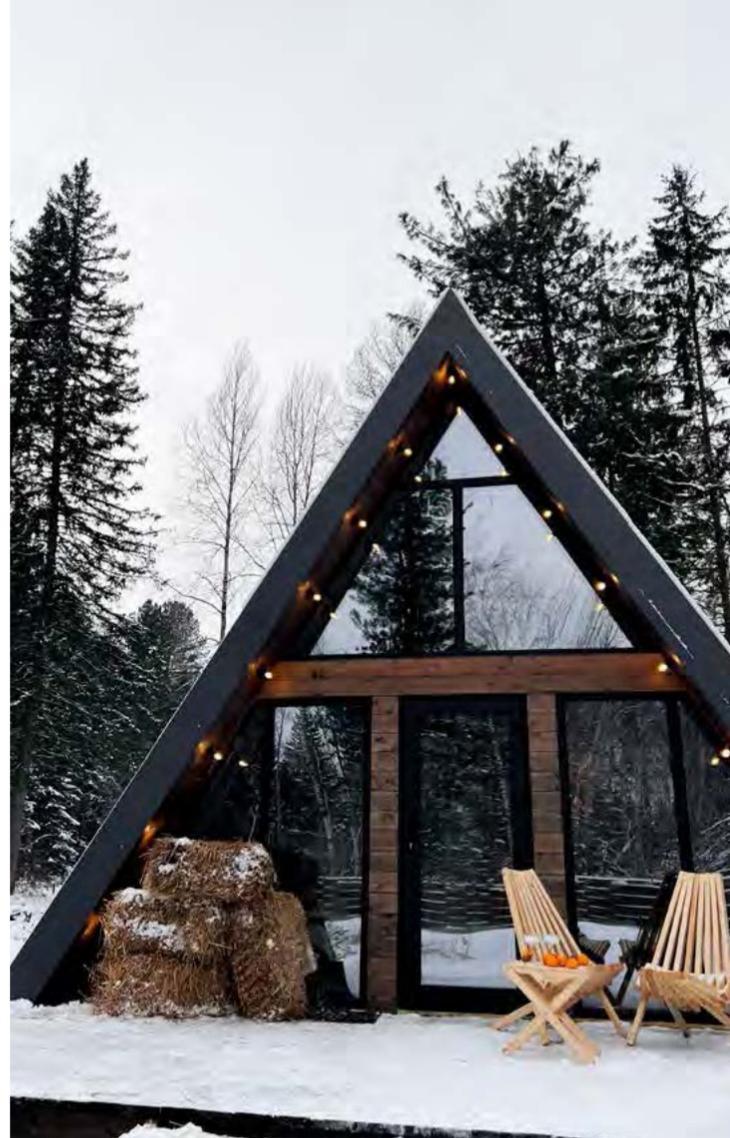
ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД В ТОМСКЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЗАГОРОДНОМУ ОТДЫХУ БЫЛИ ОГРАНИЧЕНЫ. МОЖНО БЫЛО АРЕНДОВАТЬ ДОМИК С ПЕЧНЫМ ОТОПЛЕНИЕМ ИЛИ КОТТЕДЖ ДЛЯ БОЛЬШОЙ КОМПАНИИ, НО И ЭТИ ВАРИАНТЫ НУЖНО БЫЛО БРОНИРОВАТЬ ЗАРАНЕЕ. В ПОСЛЕДНИЕ ПАРУ ЛЕТ ДО СИБИРИ ДОШЛА МОДА НА ЛЕСНЫЕ ДОМА В ВИДЕ ТРЕУГОЛЬНИКОВ — A-FRAME, ПОЧТИ ОДНОВРЕМЕННО ОТКРЫЛИСЬ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ТАКИХ ПРОЕКТОВ. МЫ ПОГОВОРИЛИ С ВЛАДЕЛИЦЕЙ ОДНОГО ИЗ НИХ — «ТОЧКА В ЛЕСУ» — О ТОМ, КАК СОЗДАВАЛСЯ ЭТОТ БИЗНЕС, СКОЛЬКО ДЕНЕГ В НЕГО ПРИШЛОСЬ ВЛОЖИТЬ И КАКИЕ СЛОЖНОСТИ МИНОВАТЬ.

## В четыре руки

Евгения Шевчук до декрета работала в системе ФСИН, когда пришла пора возвращаться на работу, поняла, что не хочет. За время отпуска она начала вести блог об огородничестве, научилась выращивать клубнику экзотических зарубежных сортов и продавать ее, делала домашнюю пастилу и учила этому подписчиков. В жизнь вместе с блоггом пришли новые знакомства и увлечения. «Вышла и поняла, что это не мое. Уже есть ребенок, и ты не можешь срывать на всякие стрельбы и вызовы», — говорит Евгения. К тому моменту ее уже интересовали лесные дома, глядя на них, томичка понимала, что с мужем они смогут построить такой же самостоятельно. Говорит, идея их так захватила, что ушло буквально две недели на обдумывание, и зимой 2022 года они выставили на продажу свою квартиру, которую покупали в ипотеку в 2014 году. Знакомые тогда крутили у виска, ведь опыта в бизнесе ни у Евгении, ни у ее мужа Дмитрия не было, помощи от родственников ждать не приходилось, а на руках был маленький сын.

— Сами переехали в жилье мамы. Квартиру мы продали день в день, когда случились февральские события. Что творилось внутри — это просто невообразимо! Хотелось отменить сделку, потому что непонятно было, что будет завтра с деньгами. Мы сразу же поехали в Новосибирск и спустили деньги в «Леруа Мерлен» на стройматериалы. Примерно половину мы успели закупить до повышения цен. Все деньги с продажи квартиры потратили на участок, стройку и обустройство домика, еще и влезли в долги. Окончательный проект обошелся нам в 4 млн рублей, — рассказывает Евгения.

Участок под дом удалось купить за 600 тысяч рублей, по нынешним ценам это почти подарок, потому что чуть позже на улицу завели газ и цены на землю выросли в два раза. Дмитрий — строитель, работает в одной из компаний в Томске и занимается отделкой элитной недвижимости. Он знает тонкости процесса, а Евгения уже помогала ему со стройкой на собственной даче, поэтому дело было привычным. — Строили все сами. Я была подмастерьем, с нами постоянно был наш маленький ребенок. 9 июня мы закурили первые сваи.



интервью:  
Елена  
БРОННИКОВА

ФОТО: ЛИЧНЫЙ  
АРХИВ ГЕРОИНИ

Постепенно все сделали. Что-то шло через препятствия — например, месяц ждали окна, а без них ничего не сделаешь. Пока ждали, решили в это время построить баню. Поставили ее, окон все еще нет, решили заказать купель — хотелось движения какого-то. Когда пришли окна, занялись ремонтом, он тоже немного затянулся. На все у нас ушло пять месяцев, — вспоминает владелица дома.

После стройки на участке в 15 соток осталось еще много свободного места. Пришла идея сделать каток, такого у конкурентов с похожими домами еще не было. «У меня давно был сохранен скриншот: каток, огоньки, проектор с «Один дома» и люди катаются», — вспоминает Евгения. Сразу же закупили женскую размерную линейку коньков, детские раздвижные и мужские модели. Все удалось купить в межсезонье на «Авито» с хорошей скидкой.

Внутреннюю обстановку в доме хотелось оформить в соответствии с трендами стилей сканди и лофт, чтобы люди охотнее ехали отдыхать, могли арендовать пространство под фотосессии. У Дмитрия были знакомые дизайнеры, одна из них и помогла составить проект. Не обошлось без сложностей — пришлось подстраиваться под те материалы, что уже закупили весной. Готовый дом вмещает четверых взрослых гостей, спать можно и на первом, и на втором этаже. Есть удобства городской квартиры — туалет, горячая вода и душ, теплый пол.

## «Люди поехали как сумасшедшие»

Осенью 2022 года запустились сразу несколько аналогичных проектов. Евгения вспоминает, что у нее была паника: они еще устраняли недоделки, а другие начинали работать в нише. Заранее она думала о том, как продвигать дом, заготовила список блогеров, чтобы пригласить на условиях бартера, но воспользовались им лишь единицы.

— Мы запустились 23 ноября, в этот день я завела Instagram\*, первые гости были уже 6 декабря. Люди поехали как сумасшедшие. И все писали: «Вы такие одни», — восторженно вспоминает Евгения. — На первую неделю мы пригласили родственников, друзей, людей, которые нам помогали. Например, окна мы заказывали через знакомого по заводской цене, это сэкономило нам сто тысяч рублей. И вот от этой одной недели «своих» людей пошел поток отдыхающих.

30 ноября дом уже забронировали на Новый год по повышенному прайсу — за 30 000 рублей. Не было окошек в расписании в январе и феврале. Что удивляет хозяев, приезжают даже из соседних Новосибирска и Кемерово. Сейчас провести сутки в лесном доме в будни стоит 6 500 рублей, в выходные — 8 500, аренда для фотосессии — 2 тысячи в час. Месячный доход Евгении и Дмитрия — минимально

150 000 рублей без вычета, максимально можно заработать 300 000 — при условии, что гости будут заказывать дополнительно купель и баню.

— Нам нужно два года, чтобы отбить расходы, если считать по минимальным затратам. В голове есть мысли, как привлекать клиентов. На лето думала сделать много фотозон, поставим беседку, — делится хозяйка.

## Непредвиденные расходы

На этапе планирования Евгения с Дмитрием решили, что обратно в дом будут вкладывать 20 % доходов. Сколько вышло на деле, еще непонятно — бухгалтерию начали вести лишь в феврале, но уже ясно, что эта сумма явно больше предполагаемой. Постоянно в дом нужно покупать кофе для машины, средства для стирки и другие расходные материалы. Но в целом хозяева считают это нормой на начальном этапе.

— Когда запустили купель, вода была ржавая. И я подумала: у нас в выходные отдых стоит 8 500 в сутки, если взять дополнительно купель — 3 000, баню — 2 000, полный комплект — 13 500. И люди должны за один день столько выложить, чтобы посидеть в ржавой воде? Поэтому в очистку воды, чтобы она была кристальной, вложили 70 000 рублей, — делится Евгения.

## «Это тяжелая работа»

Обслуживанием дома Евгения и Дмитрий занимаются сами, делегировать обязанности кому-то пока не хотят.

— Я даже мужу делегировать не могу, а постоянный человек должен быть заинтересован и ответствен, чтобы сохранять нужный уровень. Там все черное у нас, видно каждую пылинку, а нужно, чтобы люди приехали в чистоту. Это тяжелая работа. Мы бываем в доме ежедневно с 12 до 15 часов. Муж обслуживает баню и купель, чистит каток, я убираю в доме, — объясняет хозяйка дела.

## Планы

Несмотря на сложности, уже сейчас Евгения и Дмитрий собираются строить еще один дом. Изначально второй участок покупали для себя, чтобы жить неподалеку от «Точки в лесу», но для развития бизнеса будет логичнее поступить иначе. Площадку под стройку начнут готовить, как только сойдет снег.

— Мне звонят, и я вынуждена отказывать, потому что здесь все занято. Считаю, что это провал, мы теряем клиентов. Идея нового дома — место для двоих. На том участке много деревьев, хочется дом вписать в площадку так укромно, чтобы деревья были прямо у окон. Сделать романтик: домик, чан, акцент на кино, купили уже хороший проектор и звук, — делится Евгения.

\* Принадлежит компании Meta, которая в России признана экстремистской организацией.

текст:

Андрей  
РУБЛЁВ

ФОТО: ЛИЧНЫЙ  
АРХИВ ГЕРОЕВ



ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

# Как зарабатывать на YouTube до 1 млн рублей и помогать людям

История томичей  
с миллионной аудиторией

ЗНАКОМЬТЕСЬ — СЕМЬЯ ВАСИЛЬЕВЫХ: ДМИТРИЙ, АЛЁНА, МАРК И ЛЕВ. ЭТО ТОМИЧИ, РЕШИВШИЕ ПОКОРИТЬ YOUTUBE. НА КАНАЛАХ У ВАСИЛЬЕВЫХ В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ БОЛЕЕ МИЛЛИОНА ПОДПИСЧИКОВ, НЕСКОЛЬКО ОТЛИЧИТЕЛЬНЫХ ЗНАКОВ И НАГРАД ОТ ПЛОЩАДКИ, **ОЩУТИМЫЕ МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, ТЫСЯЧИ ИЗМЕНЕННЫХ ЖИЗНЕЙ И МНОЖЕСТВО ПРОЕКТОВ.** КАК ИМ ЭТО УДАЛОСЬ? РАССКАЖЕМ ВСЕ ПО ПОРЯДКУ

**Хотели нести в мир что-то доброе и светлое**

— Как вы решили заняться деятельностью на YouTube?

— У меня был только опыт звукорежиссерской работы, — рассказывает Дмитрий. — Я работал в команде томской Церкви Прославления, где и познакомился с Алёной. Я как раз стоял за микшерским пультом, а Алёна пела и играла на сцене. Так зародились наши отношения.

Потом решили заняться YouTube, не имея абсолютно никакого опыта, а только желание. В этом и достоинство пло-

щадки — достигнуть успеха может каждый независимо от образования, мастерства и возраста. Необязательно иметь дорогостоящую аппаратуру, снимать можно и на обычный телефон. Важно определить свою нишу, быть последовательным и преданным делу. Тогда же и пришло понимание, что YouTube может стать инструментом, который способен не только обеспечить финансовую независимость и стабильность нашей семье, дать свободу передвижений и гибкий график занятости. Мы понимали, что с помощью этой платформы сможем влиять на людей и нести в этот мир что-то доброе, светлое и полезное.



«В штате» у Васильевых 12 человек — дизайнеры, монтажеры, переводчики и др. специалисты.

— Что именно? Расскажите о вашем полезном контенте.

— Одним из значимых направлений нашей деятельности является логопедическая практика, становление и развитие речи у детей. Для этого есть канал Алёны «Алёна Васильева — запуск речи у неговорящих детей». По специальности Алёна детский музыкальный педагог и логопед. У нее была огромная практика работы в специальных учреждениях, поэтому мы не могли не развивать ее талант и не использовать профессиональные наработки.

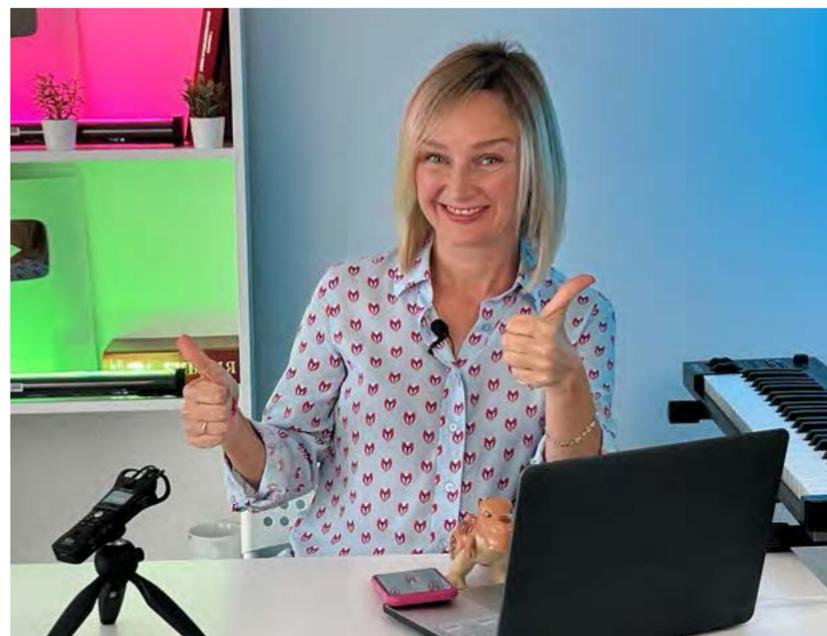
— Проблема задержки речевого развития является настоящим бичом нашего времени, — говорит Алёна, супруга Дмитрия. — Очень многие родители сталкиваются с этим. Ритм жизни не позволяет им полноценно посвящать себя общению с ребенком, они всё больше заняты на одной или нескольких работах, а потом уже дом, бытовые проблемы,готовки-уборки. Часто дети предоставлены либо самим себе, либо все их внимание сконцентрировано на смартфоне. Причем многие часы, семь дней в неделю. Проблемы социализации, речевой коммуникации, тактильного дефицита выливаются во вполне оформленную проблему — задержку речи у ребенка.

— А ваш канал «Левий Лев»? Разве он не направлен на то, чтобы ребенок проводил время с телефоном и не отвлекал родителей?

— Вообще нет, отвечает Дмитрий. — Наш канал с детскими песенками не только занимает внимание ребенка, но и направляет его в развитии. С помощью звуко-визуального эффекта ребенок познает окружающий мир, учит слова и базовые элементы развития — буквы, цифры, фигуры. Не говоря уже о том, что основная наша задача — помочь ребенку вырасти добрым, честным и отзывчивым человеком. А если он станет подпевать или пританцовывать, возможно, мир увидит в скором времени новую звезду! Это очень важно — раскрыть в ребенке его потенциал и таланты.

— И YouTube этому тоже способствует?

— Однозначно! В этом и заключается ценность и уникальность платформы. Мы сами решаем, каким контентом ее наполняем и что смотрим. Например, мы активно занимаемся социальными и просветительскими каналами, — рассказывает Дмитрий. — «Дети бога» — проект, запущенный нами в Томске, где обычные ребята поют песни о вечных ценностях (которые, кстати, тоже пишет Алёна), а я занимаюсь звукорежиссурой и монтажом. «Бог есть» — канал, где собраны свидетель-



Алёна Васильева — профессиональный логопед с богатой практикой.

ства преобразений человека, когда из никому не нужных людей с алкогольной и наркозависимостью и людей без определенного места жительства получаются заботливые отцы семейства, успешные бизнесмены, счастливые матери. Я его создал в Томске, а теперь снимаю ролики по всему земному шару. Это чудо — видеть, как бездетные пары становятся многодетными родителями, большие исцеляются, восстанавливаются жизни и родственные связи. Когда видишь такое в повседневной жизни, хочется рассказать об этом всему миру. Ведь именно сейчас кто-то находится в глубоком отчаянии, кому-то нужна поддержка и слова одобрения. И здесь он может их найти.

**Добиться успеха помогли финансовые правила**

— Дмитрий, какой стартовый капитал у вас был?

— Практически никакого. Я приобрел курс по развитию YouTube-каналов за 65 000 рублей, и на 150 000 рублей мы купили оборудование для съемки. Здесь была и небольшая, бывшая в употреблении, профессиональная камера, и минимальный набор света. Для монтажа использовали обычный домашний ноутбук. Всё.

— Как давно вы начали заниматься деятельностью на YouTube?

— Мы занялись YouTube в 2018 году. Снимали ролики в Томске, в нашей квартире в Радужном, на фоне обоев от ТДСК и нехитрой мебели. Работали много, постоянно генерировали идеи, совмещая занятость в проектах с бытовыми заботами и воспитанием первого ребенка. Приходилось где-то подрабатывать, уделять время тому, что приносило доход, но не давало удовлетворения. Если сказать просто, то время было суперсложное.

Потом в 2019 году была зимовка в Таиланде, пандемия и неожиданное закрытие границ. И великая радость — родился наш второй ребенок, Марк. Единственное, что нас спасло и не давало остановиться, — это мечта и воля двигаться по направлению к ней. День за днем, шаг за шагом мы работали на ее достижение. Никогда не сомневалась, что у нас все получится.

— Какие заработки были в России?

— Я бы сказал, что тогда мы работали себе в убыток. Это было время становления каналов, поиск собственного пути. Около двух лет мы работали на имя и узнаваемость, но не на прибыль. Снимали, оттачивали мастерство, методом проб и ошибок находили свой авторский стиль.





Долго и безуспешно пытались высвободиться из кредитов (общая сумма займов составляла более 500 тыс. руб.). Финансы тратили на оборудование, пропитание, одежду, обучение, поездки (ту же зимовку в Таиланде, например). И только используя простые финансовые правила, мы стали видеть настоящие сверхъестественные вещи — стремительный рост числа подписчиков, финансовые поступления и самое главное — вдохновение, оптимизм и радость жизни.

#### — Что это за финансовые правила?

— Им научила нас наша подруга, — делится Алёна. — Мы для себя взяли за правило ежемесячно отчислять десятую часть наших доходов на помощь нуждающимся, не тратить больше того, что зарабатываем, скрупулезно вести подсчет ежедневных расходов и со временем отказываться от ненужных и нецелесообразных трат. В нашей семье эти простые правила работают, и мы можем наблюдать рост финансового благополучия.

#### Почему Турция?

#### — Как вы попали в Турцию?

— Это была одна из немногих откры-

тых стран в 2020 году — говорит Алёна. — Мы хотели более мягкого и теплого климата. Приехали в Алалию из Томска всего с двумя тысячами рублей в кармане. Да, у нас была оплачена квартира на один месяц, но никаких финансовых перспектив в обозримом будущем не было. Мы познакомилась с местными ребятами (среди которых были и сибиряки) и занялись тем, чем больше всего хотели, — развитием наших каналов на YouTube. Из Турции это делать проще и экономически целесообразнее.

#### — Что вы имеете в виду?

— Монетизация на YouTube сейчас отключена на территории России, — поясняет Дмитрий. — Это значит, что пользователям не показывается реклама, а авторы не получают отчисления от ее проката. Поэтому мы приняли решение переехать в другой регион, где поступления от площадки для авторов стабильные. Получили туристический вид на жительство, оформили банковские карты и теперь можем зарабатывать на нашем контенте.

#### — Какой доход приносит вам ваша деятельность?

— По новым правилам YouTube каждый миллион просмотров ролика детского контента приносит автору поряд-

ка 70 долларов. Взрослого больше — от 500 долларов и выше, в зависимости от тематики и заинтересованности аудитории, — рассказывает Дмитрий. — Если говорить непосредственно о канале «Левий Лев», то он зарабатывает примерно 3 000 долларов в месяц. И это только при трансляции на русскоязычную аудиторию одного канала. Где бы она ни находилась — в ближнем или дальнем зарубежье. На территории России монетизация каналов отключена.

Зато теперь мы открыли для себя новые направления — не только страны СНГ и Европы, но и весь мир. Что и стало толчком для нашего личного развития: сейчас мы пишем песни на турецком, английском, испанском и других языках. Здесь монетизация будет в разы выше: прогнозируем увеличение прибыли в 3—5 раз. В общей сложности в месяц мы зарабатываем от пяти-сот тысяч до миллиона рублей.

#### — Курсы по запуску речи тоже приносят доход?

— Отдельным направлением стоит логопедическая практика Алёны. Она проводит индивидуальные консультации и семинары по запуску речи, у нее есть как постоянные, так и новые ребята. Через образовательную платформу прошло более 10 000 человек. По це-

**Сейчас у нас около 10 каналов. В какие-то мы пока только вкладываемся, развиваем их. Когда вся система заработает, видим доход 20—30 тыс. долл./мес.**

нам: начинали с 999 рублей за курс, теперь цена — 1 499 рублей.

#### — Алёна, у вас есть профильное профессиональное образование?

— Да, я музыкальный работник дошкольного учреждения по первому образованию и имею законченное высшее как логопед-практик. Победила в конкурсе «Учитель года» по Томской области, получила высшую категорию. Готовила детей к поступлению в школу, ставила речь и произношение. Кстати, совсем скоро будет выпущена книга с нашей авторской методикой. Мы долго к этому шли и несколько лет назад даже и представить не могли, что наши лица будут на обложке.

#### — Сколько вы тратите на продвижение каналов на YouTube?

— Абсолютно нисколько. Весь трафик органический, платформа сама рекомендует наши записи пользователям, — признается собеседник. — Ни раньше, ни сейчас мы не прибегали к услугам продвижения и рекламы на площадке. Алгоритм распознает авторские песни и музыку Алёны, хорошее качество нашей съемки — результат виден по статистике. Сейчас «Левий Лев» смотрят около 2 миллионов человек ежедневно, прирост подписчиков — около 100 000 человек в месяц. Очень скоро получим «Золотую кнопку YouTube»!

#### — А реклама на других площадках?

— Продвигаем курсы запуска речи в социальных сетях. Вкладываем до 100 000 рублей в месяц на таргетированную рекламу с учетом услуг специалистов. Хотя, если честно, основной

поток клиентов приходит по рекомендациям: люди получают помощь, остаются довольные результатом и рекомендуют нас друзьям и знакомым, — говорит Алёна.

#### — У вас большой штат?

— Мы масштабируемся, иначе давно бы уже выгорели. Хотя сначала все делали только вдвоем — снимали, писали, пели, играли, монтировали, шили костюмы, — рассказывает Дмитрий. — Но в таком ритме сложно достигнуть новых точек роста. Сейчас у нас в команде 12 человек, многие работают на аутсорсинге и сдельной оплате. Здесь есть монтажеры, переводчики, исполнители на иностранных языках, дизайнеры обложек, оформители сторис, бухгалтер, таргетолог и специалисты, которых привлекаем по мере необходимости. Даже няни для наших сыновей! Иногда сумма отчислений команде может составлять до двухсот тысяч рублей в месяц. Но это нормально — это рост и новый уровень развития.

#### — Сколько тратите на проживание в Турции? Это дорогая страна для жизни?

— Основная сумма расходов, помимо вложений в развитие и оборудование (а мы практически ежемесячно покупаем что-то для студии и съемки, тратя от 30 000 до 70 000 руб. в месяц), — это расходы на аренду жилья и автомобиля: около 100 тыс. руб./мес. Сейчас цены выросли, снять хорошую квартиру для большой семьи стоит от одной до полутора тысяч долларов в месяц. Мы же платим вдвое меньше, поскольку снимали давно и заключили долгосрочный контракт, — говорит Алёна.

#### — А продукты?

— Цены на продукты здесь вполне доступные, причем все свежее и отличного качества, — делится героиня. — Турция является эффективным аграрным регионом, даже в Россию везут излишки овощей и фруктов. Мандарины стоят около 30—50 руб./кг, столько же примерно стоят помидоры, огурцы, гранаты. Клубнику даже зимой можно купить не дороже 150 руб./кг. Причем все зависит от сезона — бывает и значительно дешевле. Свежайшая говядина стоит около 700 руб./кг. В зависимости от бюджета здесь можно тратить на продуктовую корзину от 30 тыс. руб./мес. на семью из 4 человек. У нас получается около 100 тыс. руб./мес. в общей сложности за продукты и все остальное.

#### — Чем планируете заниматься дальше? Какие планы и перспективы?

— Завтрашний день не обещан никому. Сегодня некоторые сократили горизонт планирования до нескольких недель или месяцев, — говорит Дмитрий. — В профессиональном плане у нас столько задумок и проектов, что хочется все их реализовать и осуществить. Мы создали новый канал, где будем показывать красоту и величие природы (на данный момент Турции) под легкую и приятную музыку, слушая которую, можно отдохнуть от повседневных забот и расслабиться. Мы идем к созданию сети каналов, порядка 10—20 штук, с отлаженным механизмом создания контента нашей командой. Сейчас у нас около 10 каналов. В какие-то мы пока только вкладываемся, развиваем их. Когда вся система заработает, видим доход 20—30 тыс. долл./мес.

# Добыть невозможное: как и на чем зарабатывают байеры

ЗНАКОМАЯ МНОГИМ КАРТИНА: ЛЮБИМЫЙ БЛОГЕР В СВОИХ СОЦСЕТЯХ ХВАСТАЕТСЯ ПОКУПКОЙ — СУМОЧКОЙ ЛЮКСОВОГО БРЕНДА, КОТОРУЮ ПОЧТИ НЕРЕАЛЬНО ДОСТАТЬ В РОССИИ. НО КАК ОБНОВКА ПОПАЛА К НЕМУ В РУКИ? С ПРИОБРЕТЕНИЕМ ЕМУ ПОМОГ НЕКИЙ «БАЙЕР». КТО ТАКИЕ БАЙЕРЫ И КАКОЙ ДОХОД ПРИНОСИТ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ?

Последнее время в России и странах СНГ стали популярны персональные байеры, которые по запросу человека закупают любые товары из-за рубежа (будь то одежда, кос-

метика, аксессуары или даже еда). Для России это могут быть ушедшие бренды, в странах СНГ — товары, которых нет на полках местных магазинов, или просто товары подешевле

**текст:**  
Лейла ГУРБАНОВА  
ФОТО: ЛИЧНЫЙ  
АРХИВ ГЕРОИНЬ

## Советы от байеров: как не наткнуться на мошенников

### ■ Читайте отзывы

Но не опирайтесь только на них — сейчас как письменный, так и видео-отзыв можно купить.

### ■ Изучите профиль

Посмотрите, как давно байер ведет аккаунт, насколько он активен. Если в нем нет личности и самого байера,

можно попросить его личный аккаунт. Добросовестный байер не боится показать лицо. Обратите внимание на отметки и проверьте подписки на количество ботов.

### ■ Понаблюдайте за активностью профиля

Показывает ли байер процесс доставки товаров, насколько прозрачной он делает свою работу.

### ■ Задавайте наводящие вопросы

Не просто «А это точно оригинал?» (конечно, мошенник ответит утвердительно). Спрашивайте, где и с какого сайта покупает байер, какой транспортной компанией отправляет. Когда оплатили заказ, можете попросить инвойс — это чек, где есть номер заказа, дата покупки, перечень товаров и стоимость. Это подтверждение выкупа вашего заказа. Также байер должен предоставить вам трек-номер, по которому вы сможете отслеживать путь посылки.



## «Прежде всего я оптовый агент»

Екатерина  
МОТУЗ  
@ekaterina\_motuzzz

Измир, Турция  
Оптовые поставки из  
Турции, техника, вещи  
массмаркет/люкс

Байерство — одна из моих основных деятельностей. Часто слово «байер» путают с понятием «оптовый агент». Прежде всего я оптовый агент, занимаюсь отправкой вещей из Турции в Россию оптом. Дополнительно занимаюсь доставкой массмаркета, техники и люксовых брендов, которые ушли из России. Также у меня есть свое обучение.

Когда человек хочет определенную вещь, он сначала скидывает мне фото или ссылку на сайт магазина. Если вещь есть в наличии, мы выкупаем ее из ближай-

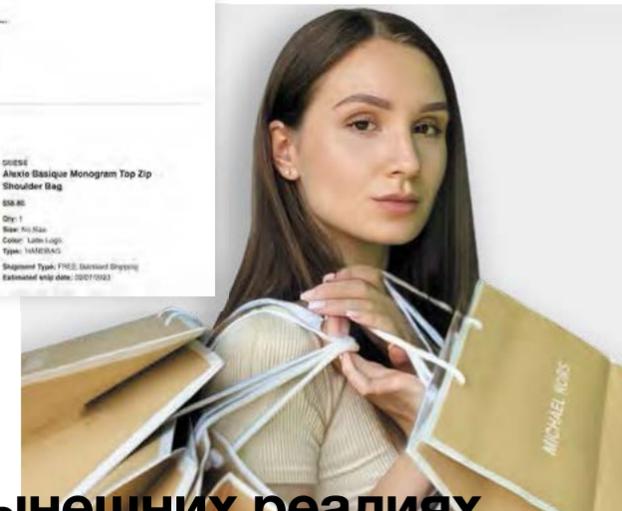
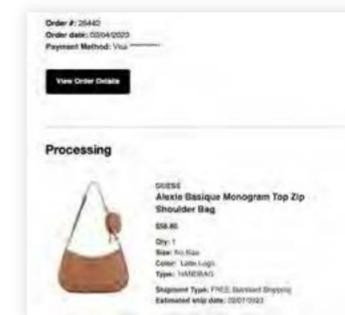
шего торгового центра или бутика. Если нет, то заказываем через интернет-магазин в Турции. Бывает и такое, что вещи нет ни в наличии, ни в интернет-магазине. Тогда я говорю клиенту, что придется выбрать что-то другое либо повременить с заказом.

Все байеры работают по 100 %-ной предоплате как в опте, так и в рознице. В основном товары из Турции в Россию идут от 5 до 15 дней. Но бывают и непредвиденные ситуации — задержки на таможенном контроле. Это уже считается нормой, потому что сейчас отправляется очень много товаров. Поэтому на таможне они могут пролежать от одной до двух недель. Кто бы что ни говорил, после санкций работы стало больше. Очень вырос спрос на товар как в опте, так и в рознице. Даже статистика говорит о том, что товарооборот между Турцией и Россией за последний год увеличился в три раза.

Заработок байера варьируется от 1 до 10 тысяч долларов, это зависит от желания (я знаю байеров, которые зарабатывают до 15 тысяч долларов). Когда байер понимает, что клиентов становится много, ему нужно обязательно делегировать какие-то обязанности. При делегировании выходишь на новый уровень заработка, а не наоборот, как может показаться.

Не у многих байеров деятельность легализована. Я изначально работаю в оптовом направлении, поэтому у меня в России открыто ИП. Мне оно очень пригодилось: помимо байерства у меня есть обучение, и я могу предложить ученикам рассрочку. И, конечно, это вызывает больше доверия. Если у клиентов все-таки возникают сомнения, я даю им контакты людей, которые уже давно заказывают у меня.

Байер должен уметь анализировать цены: на разных сайтах они могут отличаться. Он должен найти для клиента самую выгодную цену и обязательно убедиться в оригинальности товара. Важно также уметь брать на себя ответственность при возникших проблемах или утере товара. Обычно байер возмещает все из своего кармана, поэтому байерство — это большие риски.



## «В нынешних реалиях особенно нравится доставать людям вещи»

Екатерина  
СОКОЛОВА  
@thisisbuyer

Пермь  
Одежда, обувь  
и аксессуары из  
Америки и Европы

Байерством я занимаюсь уже более двух лет, и это моя основная деятельность. Я работаю с сегментом товаров среднего качества: Michael Kors, Tommy Hilfiger, Calvin Klein. В России они считаются премиум-сегментом, но в Америке это практически массмаркет: он есть у каждого третьего. Под заказ могу привезти и сумочку Louis Vuitton. Мне нравится работать именно с аксессуарами и обувью. Обувь можно подобрать по размеру стельки. А в случае с сумками сложно ошибиться с размером. Заказы я делаю с официальных сайтов брендов либо с помощью посредников — других байеров, которые живут в Америке или Европе и выкупают товары из самих бутиков. Не существует какой-то базы поставщиков или особенных платформ, у каждого бренда есть свой официальный сайт.

Я начинала, когда была в декрете и искала, чем мне хотелось бы заниматься. Узнала про байерство и начала сама искать информацию в интернете, пыталась найти курсы обучения,

но на тот момент всего этого не было.

Я не только сама работаю байером, но и обучаю других. Стала этим заниматься практически сразу после того, как изучила тему заграничных покупок. Буквально через 3—4 месяца я начала писать свой курс, делала это по ночам на протяжении месяца — другого времени с маленьким ребенком не было. Сначала это было руководство на 50 страниц и телеграм-канал, затем появился целый сайт с видеоуроками, инструкциями и ссылками. Потом я его закрыла. Поняла, что хочу более живого формата. С осени 2022 года я набираю фокус-группы из нескольких человек, и мы проводим прямые эфиры, на которых я рассказываю все, что знаю. Также у меня сейчас две девушки на индивидуальном обучении. За два года я обучила уже более 700 человек и очень горжусь этой цифрой. Стоимость моего обучения — от 20 до 40 тысяч рублей.

Сейчас в мире постоянно происходят изменения, вводятся санкции, и под них надо подстраиваться. Иногда я сама долго пытаюсь разобраться в чем-то. Но

вичков я учу просматривать зарубежные сайты, потому что далеко не все они доступны россиянам. Учю организовывать доставку по Америке, затем в Россию, рассказываю, как и где получить свою посылку.

Байеру желательно знать английский язык, хотя я сама его не знаю. Зарубежные сайты работают на языке своих стран, но все перевозчики русскоязычные, поэтому проблем с этим не возникает. Также байер должен знать про таможенные ограничения и уметь заполнять таможенную декларацию: одно неправильное движение — и посылка застрянет безвозвратно. Важно уметь проверять товары на оригинальность. Хотя в Америке и Европе купить подделку невозможно, потому что это уголовно наказуемо.

Если кто-то думает, что байерство — легкая работа, то это не так. Байер — это настоящий разнорабочий (продавец, курьер, менеджер, СММ-специалист, логист). Я люблю свое дело и менять деятельность точно не планирую. Мне нравится обучать байерству других людей, а в нынешних реалиях особенно нравится доставать людям вещи, которые не продаются в России либо стоят в пять раз дороже. Раньше купить что-то за границей самостоятельно было просто тяжело, а сейчас это в принципе невозможно, потому что российские карты там не работают. Байер же может оформить карту другой страны (напрямую в банках Турции, Казахстана и т. д. или дистанционно). Сейчас можно провести оплату даже с помощью криптовалюты. Если вы обращаетесь к байеру, то выгода не только в цене, но и в спокойствии. Кто-то боится, что с их товаром что-то случится в дороге. Поэтому им проще заплатить комиссию байеру и спокойно ждать доставки.

Мои ученики после месяца работы выходят на доход в 50 тысяч рублей. В моем случае это уже шестизначные числа (300—700 тысяч). Многие думают, что байерство можно изучить для дополнительного заработка, но это полноценная профессия, которая отнимает много времени, ее тяжело с чем-то совмещать.



## «Мой муж любит носить бренды, а я люблю одевать ребенка в качественные вещи»

Ирина ГРЕБНЕВА

@irina\_grebneva\_

Караганда, Казахстан  
Товары из Америки, Европы и Китая

Я занимаюсь байерством с ноября 2022 года. Мой муж любит носить бренды, а я люблю одевать ребенка в качественные вещи. А качество — это чаще всего Америка и Европа. Поэтому я обучилась байерству, но сначала для себя. Постепенно начала предлагать свои услуги друзьям, и только потом муж посоветовал мне выйти на подписчиков.

Моя основная деятельность — это бухгалтерия и госзакупки. Байерство я пока не легализовала: у меня есть ИП, но по своей бухгалтерии. Когда заказы будут идти хорошо, я начну проводить их через ИП, чтобы потом открыть свой магазин на «Каспи» (маркетплейс в Казахстане). Когда я только начинала, у меня не было заказов. Я еще не развивала свой блог, и моими подписчиками были знакомые и друзья. Сейчас я купила обучение по продвижению блога в Инстаграм\*. Я стала активнее в блоге, мне начали доверять, и пошли заказы. Мой максимальный заказ был на 150 тысяч тенге (≈ 23 тысячи рублей). Пока что это моя маленькая победа. Надеюсь, что выйду на заработок 200—300 тысяч тенге в месяц

\* Принадлежит компании Meta, которая в России признана экстремистской организацией.

(30—46 тысяч рублей). Стабильного дохода от байерства у меня пока нет.

Из Америки и Европы я заказываю по запросам клиентов одежду, обувь и аксессуары. Из Китая — всё, кроме одежды и обуви. 3—4 раза в месяц я заказываю детскую одежду: я мама в декрете и у меня много подписчиков-мамочек. Работаю по 100 %-ной предоплате. Клиенты платят за товар и вес, а моя комиссия от этого — 5 %. Товары я заказываю с любого сайта в США, Европе и Англии, а китайские — с «ТаоБао». Иногда байеры могут покупать с американских сайтов товары по скидке, а когда она уходит, продавать их по обычной цене. Это еще один способ заработка. Чаще всего это касается таких брендов, как Victoria's Secret, Zara, H&M, то есть массмаркета.

Сейчас практически все товары я заказываю на заказ, иногда на наличие. В последнем случае товары быстро распродаются. Особенно если это китайские вещи, потому что это часто что-то мелкое: косметички, носки. Такие расходники продаются быстро. Бывает, конечно, что товар залеживается.

Я думаю, что на добросовестность байера проверить тяжело. Существуют истории, когда сам байер попадает на крупные суммы денег. Ему говорят, что он покупает оригинал, он продает это клиенту. А потом QR-код или штрихкод на одежде не читается на официальном сайте продажи. Иногда вина не байера, но чаще всего именно он останется виноватым.

## ВОПРОС-ОТВЕТ

### МОЖНО ЛИ ПОЛУЧИТЬ ВЫЧЕТ ЗА ЛЕЧЕНИЕ РОДСТВЕННИКА?

— Могу ли я получить налоговый вычет за лечение мамы? Если да, то как его оформить?

— Маргарита

Отвечает УФНС по Томской области:

Если вы платите налог на доходы физических лиц (НДФЛ), то вправе воспользоваться вычетом. Налоговый вычет за расходы на лечение и покупку медикаментов относится к категории социальных вычетов. Совокупная сумма социальных расходов, по которым можно получить вычет, составляет 120 тысяч рублей в год. Вернуть можно 13 %, следовательно максимальная сумма возврата — 15 600 рублей. Расходы на дорогостоящее лечение в этой сумме не учитываются — по таким расходам размер вычета не ограничен.

Суммарный размер вычетов за год ограничен суммой НДФЛ, уплаченной в налоговом периоде. Получить налоговый вычет можно не позднее трех лет с момента уплаты НДФЛ за налоговый период, в котором были произведены расходы. Таким образом, в 2023 году вы можете обратиться в ФНС для получения вычетов за период с 2020 по 2022 год. За каждый год необходимо будет подать отдельную декларацию по форме 3-НДФЛ.

### Расходы, за которые можно получить вычет

■ Оплата медицинских услуг, в том числе дорогостоящих, оказанных самому налогоплательщику, а также членам его семьи — супругу (супруге), родителям, детям (в том числе усыновленным) и подопечным в возрасте до 18 лет.

■ Расходы на назначенные врачом лекарства, в том числе для членов семьи. Вернуть деньги можно за покупку любого лекарства, назначенного врачом.

■ Страховые взносы по договору ДМС, заключенному в целях своего лечения или лечения членов семьи.

Вычет за лечение можно получить только по тем видам медицинских услуг, которые содержатся в специальных перечнях, утвержденных правительством РФ. Являются ли услуги дорогостоящими, можно узнать из «Справки об оплате медицинских услуг для представления в налоговые органы», выданной медицинской организацией. В ней медучреждение указывает код: 1 — стоимость медицинской услуги для дорогостоящего лечения. Эти же коды потребуются проставить и при заполнении налоговой декларации, указав, за какие медицинские услуги заявляется возврат — простые или дорогостоящие.

Медицинская организация (или ИП), оказавшая медицинские услуги, должна обязательно иметь российскую лицензию на осуществление медицинской деятельности. Это касается и вычетов по расходам на ДМС: у страховой организации, с которой заключен договор, должна быть лицензия на ведение соответствующего вида деятельности, предусматривающего оплату ею исключительно медицинских услуг.

### Как получить вычет

Получить вычет можно двумя способами — у работодателя в течение налогового периода или в налоговом органе, подав по итогам года декларацию 3-НДФЛ с приложением подтверждающих документов. Удобнее всего это сделать в личном кабинете на сайте ФНС. Интерактивные подсказки помогут внести нужные сведения, часть из которых подтянется автоматически. Подтверждающие документы нужно отсканировать или сфотографировать и вложить при заполнении формы. В печатном виде декларацию можно подать в офисе налоговой службы или отделе МФЦ. При этом к пакету документов нужно приложить еще и справку по форме 2-НДФЛ.

Одновременно с декларацией нужно подать заявление на воз-

Задайте свой вопрос специалистам Регионального центра финансовой грамотности



врат денежных средств с указанием банковских реквизитов. Заявление включено в форму декларации отдельным листом. При оформлении декларации в электронном виде этому посвящен отдельный этап процедуры.

Социальный вычет можно получить и до окончания налогового периода — через работодателя, предварительно подтвердив это право в налоговом органе. В этом случае работодатель просто не будет удерживать налог с заработной платы.

### Подтверждающие документы

Расходы на оплату лечения:

- договор с медучреждением на оказание медицинских услуг;
- справка об оплате медицинских услуг с соответствующим кодом (1 — для обычного лечения, 2 — для дорогостоящего), выданная медучреждением, оказавшим услугу (при получении вычета за расходы, понесенные за членов семьи, в справке должен быть указан платательщик, а также лицо, получившее медицинские услуги);
- лицензия медорганизации (или ИП), если в договоре или справке отсутствуют ее реквизиты.

### Расходы на медикаменты:

- рецептурный бланк на лекарственный препарат либо выписка из медкарты с назначением врача;
- платежные документы на покупку медикаментов.

### Расходы на страховые взносы по договору ДМС:

- договор или полис ДМС;
- копия лицензии страховой компании, если в договоре нет ее реквизитов;
- платежные документы, подтверждающие уплату страховых взносов.

При оплате лечения или взносов, медикаментов для членов семьи необходимо приложить документы, подтверждающие родство, опеку или попечительство, заключение брака.



РАЗГОВОР

# Менеджер маркетплейсов: сколько можно зарабатывать на Wildberries

ЛЕГКИЕ ДЕНЬГИ — ОБЕЩАНИЕ ВСЕГДА СОМНИТЕЛЬНОЕ. ПОЭТОМУ МНОГОЧИСЛЕННЫЕ РЕКЛАМНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ С ЗАНЯТОСТЬЮ ОТ НЕСКОЛЬКИХ ЧАСОВ В ДЕНЬ И ЗАРАБОТКОМ ОТ 100 000 РУБЛЕЙ ВЫЗЫВАЮТ ВОПРОС: А ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ВСЕ ТАК ХОРОШО? ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, СЕГОДНЯ МЕНЕДЖЕР МАРКЕТПЛЕЙСОВ В СПИСКЕ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ ПРОФЕССИЙ В СЕГМЕНТЕ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ. ЧТОБЫ СВЕРИТЬ ОЖИДАНИЯ С РЕАЛЬНОСТЬЮ, ПОГОВОРИЛИ С МЕНЕДЖЕРОМ WILDBERRIES СО СТАЖЕМ БОЛЕЕ ТРЕХ ЛЕТ ЕЛЕНОЙ ДЕРЕНДЯЕВОЙ.

беседовала:  
Юлия  
КРИВОКРАСОВА  
ФОТО: ЛИЧНЫЙ  
АРХИВ ГЕРОИНИ

## Нужны креатив и упорство

— Как и когда состоялось ваше знакомство с Wildberries?

— На маркетплейс я пришла около трех лет назад. По профессии я психолог, к моменту знакомства с Wildberries я вела свой блог, у меня было несколько постоянных клиентов. Но потом обстоятельства в жизни резко изменились, и денег стало не хватать. Изначально я рассматривала работу на Wildberries как возможность получать дополнительный доход. У меня две дочери, за которыми надо присматривать, поэтому искала именно онлайн. Когда случайно узнала от знакомой, что она ищет помощника, сразу предложила свой труд в обмен на обучение. На тот момент у меня вообще не было никаких знаний ни о маркетплейсах, ни о правилах оформления и продвижения карточек товаров. Многие сначала проходят курсы и только потом берутся за дело, я же сразу окунулась с головой в рабочий процесс. В первое время было очень непросто, но постепенно освоилась. Примерно через два месяца моя наставница передала мне свой текущий проект, тогда же я начала получать и первые деньги за услуги на маркетплейсе.

— Чем занимается менеджер маркетплейсов?

— По сути это специалист, который может обеспечить полноценную работу интернет-магазина на маркетплейсе. Работа менеджера включает техническую часть, которая подразумевает хорошее знание того, как устроены сайт и личный кабинет, умение его вести. Оплачивается она недорого. Вторая часть — продвижение. Она требует высоких интеллектуальных затрат и творческого подхода и ценится гораздо выше. Но для успешной деятельности потребуются и те, и другие навыки. Некоторые поставщики (продавцы на Wildberries — прим. ред.) сами ведут личные кабинеты и заказывают только продвижение. Но многие предпочитают полностью делегировать все процес-

Главная ошибка — прийти в эту профессию, чтобы просто попробовать свои силы. Нерешительных и недостаточно упорных этот рынок быстро вытесняет.

сы профессионалам. Чтобы взять личный кабинет на полное ведение, нужно уметь создавать карточки товаров и делать их SEO-оптимизацию, кто-то дополнительно как услугу предоставляет дизайн и инфографику. Кроме того, менеджер оформляет заявки на поставку, организует выкуп товаров, контролирует их логистику, консультирует по маркировке, упаковке, ценообразованию, целесообразности участия в акциях, знает все о поставках на склад, поможет определиться с выбором товара. Также он отвечает на отзывы и вопросы покупателей, отслеживает продвижение по ключевым словам через специальные сервисы, занимается рекламой внутри кабинета, общается с техподдержкой в случае возникновения разных вопросов. Еще одна важная задача — проводить аналитику ниши, которая позволяет узнать потребности покупателей, актуальные рыночные цены, а также делать анализ конкурентов.

## Больше умеешь — больше зарабатываешь

— Сколько может заработать менеджер маркетплейсов на Wildberries?

— Каждый навык здесь оценивается отдельно, и стоимость услуг сильно варьируется. Все зависит от умений менеджера и тех результатов, которые он способен показать. Чем лучше менеджер умеет выводить товары в топ по показам, тем больше он может брать денег за свой труд. Например, SEO-оптимизация одной карточки у новичков может стоить 500 рублей. Я беру за эту работу 2 500 рублей, а кто-то просит за нее 5 000 рублей, это тоже реально.

Ведение кабинета поставщика тоже стоит у всех по-разному. Можно работать за оклад, за процент (обычно от 1 до 5%) или выбрать смешанный тип оплаты, когда есть и то, и другое. Новичкам важно, чтобы был оклад. Опытным менеджерам процент от продаж позволя-

ет увеличивать заработок практически до бесконечности. Это особенно выгодно, когда речь идет о популярных востребованных товарах с хорошей стратегией продвижения.

Как правило, через год менеджеры уже точно зарабатывают больше 25 000 рублей в месяц, а кто-то и 100 000 рублей. Я лично знаю девушку, которая получает 350 000 рублей, но трудится она от рассвета до заката, не поднимая головы от компьютера. Оплата также зависит от количества артикулов, которые ведет менеджер. Но тут тоже разбег может быть очень большой: кто-то за один берет 2 500, а кто-то 15 000 рублей. Все зависит от навыков менеджера и умения их ценить.

В зависимости от личной работоспособности один менеджер может брать несколько кабинетов. В среднем при занятости в полный рабочий день получается вести один кабинет на сто артикулов. Однако важно сразу правильно оценить свои силы. В какой-то момент я взяла больше заказчиков, чем могла потянуть. И поняла, что выгораю. Для меня выходом стало привлечение помощников, передача им части задач. Так я создала свою команду. Сейчас вместе со мной трудятся еще три человека. У такого подхода есть свои плюсы и минусы. С одной стороны это освобождает время, с другой стороны уменьшает доход, так как часть зарплаты приходится отдавать. Сегодня у меня получается доход около 40 тысяч рублей чистыми, за вычетом оплаты команды. Если бы я все делала сама, то сумма была бы совсем другой — порядка 150 тысяч рублей.

— Как вы находите заказчиков?

— Поскольку многие товары у меня входят в топ, а также есть команда, которая умеет хорошо работать, то в основном ко мне приходят по сарафанному радио.

## ПОДРОБНО

Wildberries — это популярный интернет-магазин, предоставляющий людям товары на территории России и в ряд стран СНГ. Крупнейший российский онлайн-ритейлер, на рынке с 2004 года. Ежедневно сайт посещают более 2 миллионов человек. Число заказов превышает 7 миллионов в день, а количество представленных товаров составляет более 350 миллионов. По данным на май 2022 года, через Wildberries осуществляли продажи более 700 тысяч предпринимателей, сейчас на маркетплейсе представлено более 600 тысяч брендов. Компания занимает 1-е место в рейтинге Forbes «10 главных продавцов Рунета».

### — Как организована юридическая часть работы?

— У всех по-разному, как и в целом на просторах интернета. Многие трудятся неофициально. Лично я решила оформить самозанятость и самостоятельно платить налог. В нашем случае это не 4, а 6 %, так как мы работаем с юристами. Еще один вопрос, с которым сталкивается каждый менеджер: как обезопасить себя в части оплаты. Тут, как и везде, договоренности на словах чреватые тем, что тебя могут запросто кинуть. Поэтому я всегда работаю по полной предоплате. Можно брать частичную предоплату или заключить договор об оказании услуг. Тут каждый решает сам.

### Пройти курсы или начать работу сразу?

### — Какие ошибки совершают новички в профессии?

— Главная ошибка — прийти в эту профессию, чтобы просто попробовать свои силы. Нерешительных и недостаточно упорных этот рынок быстро вытесняет. Большинство людей уходят в первый же год работы — кто-то не выдерживает, кто-то не может найти поставщика. Это сегодня такая хайповая тема, что стоит прийти на Wildberries и сразу будешь получать миллионы. Но без труда и личной активной позиции не вытащишь из этого пруда ни рыбку, ни деньги. Сюда надо идти, чтобы научиться новому делу и хорошо зарабатывать. И это вполне реально. Если есть твердое намерение, то все получится. Продавцам действительно нужны грамотные помощники, которые будут презентовать и продвигать их товар. Главное — не сидеть на месте, а самому искать заказчиков, уметь показывать свои результаты, быть ценным сотрудником, постоянно наращивать свои навыки и умения.

### — Надо ли покупать курсы, чтобы обучиться профессии?

— Если есть финансы на качественный базовый курс, то лучше взять его. Если их нет, то можно повторить мой путь — пойти сначала в подмастерья. И лучше уже через месяц начинать брать деньги за свои услуги, хотя бы небольшие. Иначе очень быстро можно потерять интерес к делу. Еще надо знать, что это не та профессия, где один раз научился и больше ничего не надо делать. Сейчас это высококонкурентная ниша, которая очень быстро развивается. Все время что-то меняется, и, чтобы оставаться в лидерах, всегда придется узнавать что-то новое.

### — Какой совет вы бы дали новичкам?

— Ценить себя. На своем опыте могу сказать, что многие хотят, чтобы менеджер делал много, но при этом платить готовы мало. Поскольку конкуренция высокая, у поставщиков очень много предложений, в том числе от новичков, которые готовы трудиться за копейки или даже бесплатно. Некоторые не выдерживают такого демпинга цен и тоже начинают понижать цену. Итог — работа без выходов за копейки. Это та ловушка, из-за которой многие не выдерживают и просто уходят с сайта.

### — Как еще можно зарабатывать на Wildberries?

— Можно быть поставщиком товаров, рисовать карточки в качестве дизайнера или делать фотоконтент, а еще предоставлять услуги фулфилмента — организации, которая занимается упаковкой и маркировкой товаров, которые отправляются на склады. Есть еще варианты: открыть пункт выдачи товаров, консультировать продавцов и обучать новичков, инвестировать в развитие бизнеса поставщиков или купить франшизу у компании.

текст:  
Елена  
БРОННИКОВА



Деньги Владимира Святославовича  
(Источник: выставочный проект «Святая Русь»)

## ИСТОРИЯ

# Как в России появились монеты, а в Сибири чеканили особые деньги

КОГДА-ТО МОНЕТЫ БЫЛИ ЕДИНСТВЕННЫМИ ОБИХОДНЫМИ ДЕНЬГАМИ В НАШЕЙ СТРАНЕ, А КОПЕЙКА — ЗНАЧИМОЙ ДЕНЕЖНОЙ ЕДИНИЦЕЙ. СЕЙЧАС ИЗ-ЗА ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ БОЛЬШЕ НЕ ЧЕКАНЯТ МОНЕТЫ ПО 5, 10 И 50 КОПЕЕК — ПОСТЕПЕННО ОНИ ПОЛНОСТЬЮ ВЫЙДУТ ИЗ ОБОРОТА. МЫ РЕШИЛИ ВСПОМНИТЬ И РАССКАЗАТЬ ИСТОРИЮ ПОЯВЛЕНИЯ РОССИЙСКИХ МОНЕТ И СУЗУНСКОГО МОНЕТНОГО ДВОРА, ГДЕ В XVIII ВЕКЕ ЧЕКАНИЛИ ОСОБЫЕ СИБИРСКИЕ ДЕНЬГИ.

### Первые монеты

В Древнерусском государстве не было собственных денег, а первые монеты, которые купцы княжеств начали использовать в VIII — IX веках, были иностранными. Золотые, серебряные и медные монеты привозили из стран Ближнего Востока и Средней Азии торговые партнеры. Монетами расплачивались за меха, мед и другие товары. Бытовали и византийские монеты, а позже появились серебряные денарии из Западной Европы. Кстати, история подделки денег началась сразу, как появились и сами монеты — уже тогда находили фальшивки из недрагоценных металлов, покрытые тонким слоем золота или серебра.

Первые собственные деньги на Руси появились в X веке при князе Владимире Святославовиче — они назывались златники и сребреники. Их скопировали с византийских солид: аналогичными были внешний вид, пробы металлов и вес монеты. На лицевой стороне золотой монеты чеканили изображение князя и одну из надписей: «Владимир на столе» или «Владимир, а се его злато». Со временем златники чеканить перестали, в обороте остались только сребреники. Позже и эти монеты начали носить скорее статусный характер и перестали использоваться.

В XII веке наступил период, который называли безмонетным. Ученые до сих пор спорят, что в то время служило заменителем денег. Но для торгов-



Сибирская монета  
(ИСТОЧНИК: ВИКИПЕДИЯ)



Сибирская монета  
(ИСТОЧНИК: MONETNIK.RU)



Серебряный дирхам  
(ИСТОЧНИК: REVIEWDETECTOR.RU)

ли и вкладов использовались серебряные слитки весом до 200 граммов. Их называли гривнами серебра, в XIV веке их стали называть рублями и делить на половины — полтины. После нашествия монголо-татар в землях по соседству с Золотой Ордой начали использовать их серебряные монеты — данги. Считается, что от названия монгольских монет и произошло слово «деньги». В 1380-х годах в Московском княжестве чеканили именные деньги Дмитрия Донского. К тому времени все чаще стали случаться махинации с монетами. Например, их обрезали, чтобы уменьшить вес, опиливали или сверлили. Хотя мошенников и казнили, их действия привели к денежному кризису, а обращение таких монет запретили.

#### Появление единой монетной системы

Для борьбы с фальшивомонетчиками подняли вопрос о централизованной чеканке денег государством. И в 1535 году монеты начали выпускать на первых Монетных дворах в Москве, Новгороде, Пскове и Твере. Больше государство не давало чеканщикам права за плату выпускать монеты без контроля. На заводах установили параметры каждой монеты. Чеканились копейки весом 0,68 грамма, денги — 0,34 грамма и полушки — 0,17 грамма. Тогда копейка не была самым маленьким денежным номиналом, она стоила двух денег или денежек и четырех полушек. А рубль был лишь весовым понятием и стоил сто копеек. Название «копейка» пошло от дизайна монеты, на которой изображался Георгий Победоносец, поражающий копьём змея. На денге чеканили ездока с саблей, а на полушке — птицу.

Постепенно государственная чеканка монет развивалась, а заводов становилось больше. Денежную

реформу в XVIII веке провел Пётр I. В те времена шла Северная война, а для ее ведения требовались деньги. Поэтому монетные дворы ушли от ручной чеканки к машинной, появилось оборудование. Тогда же в обращение ввели новые монеты и номиналы. Из меди начали делать копейки, денги, полушки и пятаки. Из серебра — рубли, полтины, полтинники, гривны, десять денег (пять копеек), а также алтыны. Из золота делали червонцы обычные и двойные, а еще позже и двухрублевки. Рубль стоил двух полтин, 10 гривен, 20 пятак, 400 полушек. А вот курс червонцев менялся в зависимости от цен на золото. Историки говорят, что тогда стандарты монет создавались с ориентиром на Западную Европу, чтобы стоимость и вес российских монет соответствовали талеру и дукату. Со временем содержание драгоценных металлов в монетах уменьшалось, чтобы казна получала больше прибыли. Это привело к обесцениванию денег и подорожанию товаров.

#### Сибирские монеты

Чеканили свои монеты и в Сибири. В 1724 году на Алтае нашли месторождения меди, серебра и золота, и купец Акинфий Демидов основал в поселке Кольвань Кольванский медеплавильный завод. На нем из руды извлекали драгоценные металлы и отправляли в центральную Россию. В 1747 году предприятия Демидова на Алтае перешли во владение императрицы Елизаветы и заводы перепрофилировали на выплавку серебра. При этом сибирские руды содержали очень много меди, она копилась, а перевозить ее в центральную Россию было экономически невыгодно. Поэтому в 1761 году решили чеканить из алтайской меди монету, которая использовалась только в Сибири.

Перепрофилировать заводы в Кольвани под чеканку было невыгодно, поэтому для строительства нового завода нашли удобное место в протоке Оби на реке Нижний Сузун. Строился завод быстро, но почти все первоначальные постройки сгорели в пожаре, рабочим пришлось возводить все во второй раз на старых фундаментах. При заводе соорудили плотину на реке, за ней — заводскую крепость. Внутри нее находились плавильная фабрика, контора, денежная кладовая, склады, рудоприемная изба, столлярный цех и пробирная. Внутри первой крепости была вторая — сам монетный двор с раскочным, плавильным, прорезным печатным и якорным цехами. Вместе с монетным двором тут создавался поселок Сузун. Вокруг него для защиты от нападений устроили земляной вал и частокол.

В 1764 году на заводе выпустили первую партию сибирских монет, часть из них хранятся сейчас в Эрмитаже. Так как в сибирской меди после выплавки содержалось больше золота и серебра, монета была с повышенной стопой: из пуда меди делали 25 рублей, а не 16, как в центральной России. Были разные номиналы — полушка, денга, копейка, 2, 5 и 10 копеек. На монетах (за исключением полушки) изображался «герб Сибирского царства» с двумя соболями, которые держат щит с короной. На щите указывался номинал монеты. Монеты «имели хождение от города Тары на западе до Камчатки на востоке», совсем не использовались в центральной части России. В Сибири монетами выдавали зарплаты мастеровым на заводах и жалованья военным сибирских полков.

Ежегодно Сузунский монетный двор чеканил 250—300 тысяч рублей, со временем монет в обращении стало много. При этом государственные казначейства принимали от крестьян уплату налогов и повинностей серебром, поэтому крестьянам приходилось продавать свои товары также за серебро. Отказывались от сибирской монеты и купцы, потому что им нужны были универсальные деньги, подходящие для оплаты в европейской части страны. Из-за этого курс сибирской монеты упал, а доходы царского кабинета сократились. Постепенно изменились технологии выплавки, из-за чего в кольванской меди стало содержаться меньше драгоценных металлов, чем раньше. Сначала власти понизили стопу сибирской монеты, но в конце концов решили не учитывать «малые частицы» золота и серебра и прекратить выпуск особой монеты. В 1781 году на Сузунском заводе начали чеканить общероссийские монеты.

В 1847 году на сибирском монетном дворе случился сильный пожар, после которого восстановить про-



Денга  
(ФОТО: ЕЛЕНА БРОННИКОВА)



Копейка

изводство не получилось. Так закончилась история одного из самых крупных монетных дворов в России. В 2010 году правительство Новосибирской области создало в Сузуне музей истории производства сибирских монет.

История монет продолжилась и после революции 1917 года, а первые советские монеты в 1924 году делали из того же сплава, что и до революции. Со временем ценность монеты перестала быть связана с весом металла, удешевлялись сплавы, из которых делали монеты, номиналы железных денег увеличивались. В нашем языке за словом «копейки» даже закрепилось значение «маленькая сумма денег». Из-за инфляции и распространения безналичного расчета мелкие монеты все реже используются: несколько лет назад в России перестали выпускать сначала монеты номиналом 1 и 5 копеек, а потом и 10- и 50-копеечные. Постепенно они выйдут из оборота, и часть привычного быта тоже станет историей.

# Следите за нами в социальных сетях



Всегда полезная  
и нужная информация,  
проверенная редакцией



ваши личные

# финансы



vlfin



vlfinance