



ваши личные

№2 (176)
ИЮНЬ 2026

финансы

семейный журнал



ТЕМА НОМЕРА

Преступность перешла на цифру

с. 6

Как люди теряют все деньги на поддельных сайтах и по незнанию становятся дропами

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

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

Руководитель проекта главный редактор Оксана В. Кудрявцева
Выпускающий редактор Юлия ФАЛЛЕР
Литературный редактор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Никита БИРЮКОВ

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

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

Отпечатано в типографии
АО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 4 000 экз.

Дата выхода в свет: 25.06.2026.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 18.06.2026.
фактически — 20.00, 18.06.2026.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



ЦИФРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

**Самозапрет
на новые сим-
карты — от чего
защитит и как
поставить С. 4**

АКТУАЛЬНО:

Новые правила социальной поддержки семей
с детьми-инвалидами

С. 3

ТЕМА НОМЕРА:

**Раскуси меня, если сможешь:
чем мошенники цепляют жертв
и как противостоять их схемам**

С. 6

РАЗБОР:

Из Китая под заказ: выгода и риски покупки
автомобиля «в обход» официальных дилеров

С. 9

ИНСТРУКЦИЯ:

Вам приз! — как мошенники обманывают
через приложения и электронную почту

С. 12

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Бизнес-омбудсмен Томской области о том,
почему денег не бывает много, и о качествах
успешного предпринимателя

С. 14

РАЗГОВОР:

Ксения Солодкина: «Если хотите
запустить свое дело, выбирайте не тренд,
а то, чем хочется жить»

С. 17

СВОЙ БИЗНЕС:

Не просто кондитерская: Александр
Коваль о научном подходе к десертам
и бизнесе не по шаблону

С. 21

ХОББИ:

«Я просто продолжил жить как раньше» —
Климент Горюхин о жизни на пенсии,
увлечениях и отношении к деньгам

С. 24



Новые льготы семьям с детьми-инвалидами в 2026 году: что можно получить уже сейчас

В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ РАБОТАЮТ НОВЫЕ ПРАВИЛА ПОДДЕРЖКИ ДЕТЕЙ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ: ЭЛЕКТРОННЫЙ СЕРТИФИКАТ ДЛЯ НИХ ОФОРМЛЯЕТСЯ АВТОМАТИЧЕСКИ, РЕАБИЛИТАЦИЮ МОЖНО ПРОЙТИ БЕЗ ЛИШНЕЙ БЮРОКРАТИИ, А РАСХОДЫ НА ДОРОГУ И ПРОЖИВАНИЕ ЧАСТИЧНО КОМПЕНСИРУЮТСЯ.

КОНСУЛЬТАЦИЯ

Консультации по вопросам реабилитации детей с инвалидностью:

- клиентская служба СФР по месту жительства;
- единый контакт-центр: 8-800-100-00-01 (звонок бесплатный).

Центры реабилитации для детей в Томской области:



«Огонёк», центр соц.помощи семье и детям (Томск)



«Детство», центр соц.помощи семье и детям (Стрежевой)



«Надежда», реаб. центр для детей и подростков с ОВЗ (Томский р-н)



Реабилитационный центр для детей и подростков с ОВЗ (Северск)

Электронный сертификат:

помощь придет сама

Если раньше родителям приходилось самостоятельно обращаться в различные ведомства, собирать документы и писать заявления, то теперь сертификат формируется без участия семьи. Основание — сведения, которые поступают в СФР напрямую из учреждений медико-социальной экспертизы. Как только инвалидность установлена, система запускает оформление сертификата. Запись в реестре привязывается к банковской карте платежной системы «МИР» законного представителя ребенка. Это удобно и безопасно: средства уже «привязаны» к конкретной цели и могут быть использованы по назначению.

Сертификат покрывает не только сам курс реабилитации, который обычно длится 21 день, но и дополнительные расходы в зависимости от выбранной формы получения услуг:

- полустационарная (питание при нахождении более 4 часов);
- стационарная (питание и круглосуточное проживание ребенка);
- стационарная с сопровождающим (питание и проживание ребенка и одного родителя/законного представителя).

Почему важно не откладывать

Использовать электронный сертификат необходимо в течение 12 месяцев с момента установления инвалидности. Если не успеть, право на эти средства может быть утрачено. Поэто-

му специалисты рекомендуют заранее узнавать о доступных реабилитационных центрах и планировать поездку.

Компенсация транспортных расходов

Для многих семей именно дорога — серьезный финансовый барьер. Но после получения сертификата родители могут обратиться в клиентскую службу СФР и выбрать бесплатные железнодорожные билеты или компенсацию расходов при поездке на личном автомобиле. Это позволяет значительно снизить затраты и сделать реабилитацию доступной даже для жителей отдаленных территорий.

Финансовая поддержка: выплаты по уходу

Помимо реабилитации государство предоставляет семьям ежемесячные выплаты по уходу за детьми с инвалидностью и инвалидами с детства I группы. В Томской области такую поддержку получают более 5 тысяч человек. В 2026 году размер выплаты составит 11 563,2 рубля. С учетом районного коэффициента сумма может достигать 17 344,8 рубля. Эти средства выплачиваются на весь период ухода и перечисляются вместе с пенсией ребенка.

Важно, что родители могут продолжать работать на условиях неполного графика или дистанционно. Это дает возможность сохранять доход и при этом ухаживать за ребенком.

→ С. 4

Почему стоит запретить себе новые сим-карты

ПРЕДСТАВЬТЕ: ВЫ СПОКОЙНО ЖИВЕТЕ, НИКОМУ НЕ МЕШАЕТЕ, А В ЭТО ВРЕМЯ КТО-ТО ОФОРМЛЯЕТ НА ВАС НОВЫЙ НОМЕР. ЗАЧЕМ? ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ДОСТУП К ВАШЕМУ АККАУНТУ НА «ГОСУСЛУГАХ», БРАТЬ НА ВАС МИКРОЗАЙМЫ, ЗВОНИТЬ ЛЮДЯМ ОТ ЛИЦА «СЛУЖБЫ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКА» ИЛИ РАССЫЛАТЬ СПАМ С ОТКРЫТКАМИ-ВИРУСАМИ. РАНЬШЕ МЫ НИЧЕГО НЕ МОГЛИ С ЭТИМ ПОДЕЛАТЬ. НО С 1 СЕНТЯБРЯ 2025 ГОДА БЛАГОДАРЯ ФЕДЕРАЛЬНОМУ ЗАКОНУ № 41-ФЗ У НАС ПОЯВИЛСЯ МОЩНЫЙ ЩИТ — САМОЗАПРЕТ НА ОФОРМЛЕНИЕ ДОГОВОРОВ СВЯЗИ.

текст: Оксана КУДРЯВЦЕВА

Если уход осуществляет не родственник, а другой человек (например, опекун), необходимо оформить обязательство по уходу и ежегодно подтверждать его. Человек должен быть трудоспособным, но не работать и не получать пенсию или пособие по безработице.

Отдельный плюс: за каждый год ухода начисляется пенсионный стаж и 1,8 пенсионного коэффициента.

Поддержка работающих родителей

Государство учитывает и то, что многим родителям приходится совмещать работу и уход за ребенком. Поэтому для них предусмотрены дополнительные гарантии. Работающие родители имеют право на четыре оплачиваемых выходных дня в месяц. Их можно использовать по своему усмотрению:

- для посещения врачей;
- прохождения обследований;
- получения лекарств;
- решения других вопросов, связанных с уходом за ребенком.

Эти дни могут брать оба родителя — либо одновременно, либо поочередно. При этом работодатель не несет дополнительных расходов: их компенсирует СФР.

Материнский капитал: дополнительные возможности

Еще один важный инструмент поддержки — материнский капитал. Его можно направить на социаль-

ную адаптацию ребенка с инвалидностью. Например, на покупку функциональных кресел, подъемников, регулируемых кроватей, компьютерной техники, тактильных дисплеев или адаптивных клавиатур. Такие устройства помогают ребенку быть более самостоятельным и улучшить качество жизни.

Но есть ограничения: материнский капитал нельзя использовать для оплаты медицинских услуг или покупки изделий, которые уже предоставляются государством бесплатно.

Меньше заявлений — больше удобства

Сегодня большинство мер поддержки оформляется без участия граждан. Как только информация об инвалидности поступает в систему, выплаты назначаются автоматически.

Это касается не только первичного назначения, но и продления: после очередного переосвидетельствования данные обновляются, и выплаты продолжают без дополнительных заявлений.

Льготы для родителей

Если родители воспитывали ребенка с инвалидностью, у них есть право досрочного выхода на пенсию:

- матери — с 50 лет при стаже не менее 15 лет;
- отцы — с 55 лет при стаже не менее 20 лет.

Необходимо, чтобы ребенок воспитывался до 8 лет, и было накоплено от 30 пенсионных коэффициентов.

От чего спасает самозапрет

Самозапрет — это личная блокировка на выдачу сим-карт по вашим документам без вашего ведома. Даже если мошенники раздобудут ваши паспортные данные или получат доступ к ним, они не смогут физически оформить и получить номер.

Это напрямую бьет по дроперам — людям, которые за вознаграждение оформляют на себя десятки сим-карт, а затем передают их мошенникам. Закрывается ключевая уязвимость для регистрации фишинговых аккаунтов, обналочки денег, порчи людям кредитной истории,

а также других противоправных действий. Например, из-за самозапрета жулики не смогут:

- войти в онлайн-банк;
- получить СМС-подтверждение для микрозайма и кредита;
- создать фейковый аккаунт в мессенджерах, чтобы обманывать людей от лица владельца номера;
- «пробить» данные через сервисы, привязанные к номеру;
- создать номер-однодневку.

Как только вы установите запрет, ваши паспортные данные перестанут быть товаром для преступников.

Как это работает?

Теперь операторы связи обязаны перед заключением договора с абонентом проверять, не установлен ли им самозапрет на оформление новых сим-карт. Для этого отправляется запрос в «Госуслуги». Если запрет есть, оператор откажет в продаже новой сим-карты, даже если человек лично пришел в салон связи с паспортом.

Установить самозапрет можно бесплатно за пару минут через «Госуслуги» или МФЦ.

Через «Госуслуги»

«Профиль» — «Сим-карты» — «Запрет на оформление договоров связи» — «Установить». В открывшемся окне выберите «Установить запрет».

Он будет установлен в течение нескольких минут. Статус можно проверить: «Профиль» — «Сим-карты».

Через МФЦ

Необходимо прийти в МФЦ с паспортом и СНИЛС и написать заявление на установку самозапрета на оформление договоров связи. Если с заявлением обращается законный представитель несовершеннолетнего, недееспособного или ограниченно дееспособного гражданина, то понадобится документ, подтверждающий полномочия представителя. Запрет начнет действовать в течение нескольких минут.

Снять самозапрет можно только при личном обращении в МФЦ. При необходимости его можно будет установить снова — ограничений по количеству установок-отмен нет.

По действующим сим-картам ничего не изменится: номера телефонов останутся прежними, ранее оформленные договоры останутся в силе. Запрет распространится только на новые договоры. Проверить, какие номера числятся за пользователем, можно через сервис «Сим-карты» на «Госуслугах».

Нюансы

Чтобы не попасть в неловкую ситуацию, запомните несколько правил:

■ **Снять запрет можно только лично в МФЦ с паспортом.** Нельзя отключить защиту через сайт или приложение. Это сделано специально, чтобы мошенники не взломали ваш аккаунт на «Госуслугах» и сами не сняли запрет.

■ **Запрет можно поставить с 14 лет.** Родитель может установить запрет на имя своего ребенка как его законный представитель, чтобы никто не оформил «симку» на несовершеннолетнего.

■ **Самозапрет не блокирует спам на действующие номера.** На уже оформленные сим-карты могут поступать рекламные звонки. Чтобы отбиться от них, можно включить настройки антиспама у оператора или по закону отказаться от рассылок (такая возможность тоже появилась с сентября 2025 года).

ПАМЯТКА

Самозапрет на оформление новых сим-карт

Установка: через «Госуслуги» (онлайн) или в МФЦ (очно).

Снятие: только в МФЦ лично (с паспортом и СНИЛС).

Функции: защита от мошенников, оформляющих сим-карты на чужое имя с целью кражи аккаунтов, получения микрозаймов, рассылки спама.

Как действовать абоненту, если найдены подозрительные номера

Номер, который числится за вами, но который вы не оформляли, нужно заблокировать: нажмите на него, чтобы открыть карточку номера. В карточке откройте меню «Действия» и выберите пункт «Заблокировать номер».

Если у вас есть усиленная квалифицированная электронная подпись (УКЭП), то через это же меню можно дистанционно расторгнуть договор с оператором. Если УКЭП нет, нужно с паспортом идти в офис оператора и расторгать договор. Это важно, так как номер блокируется на время.

Затем нужно написать заявление в полицию о факте незаконного оформления сим-карты и сообщить в Роскомнадзор о нарушении Федерального закона 152-ФЗ «О персональных данных».

ЗАКОН

В апреле 2025 года в силу вступил закон, позволяющий оформлять на одного гражданина России не более 20 сим-карт, а на иностранца — до 10.

Купить сим-карту можно только после подтверждения личности (паспортом, биометрией или через «Госуслуги»), если покупка вписывается в лимит и нет самозапрета на оформление новых сим-карт.



ТЕМА НОМЕРА

текст:
Юлия ФАЛЛЕР

«Вам звонят не из банка»

Как жители Томской области теряют миллионы из-за онлайн-мошенников

ТЕЛЕФОННЫЙ ЗВОНОК, ОДНО СООБЩЕНИЕ В МЕССЕНДЖЕРЕ ИЛИ ССЫЛКА НА ПОДДЕЛЬНЫЙ САЙТ СЕГОДНЯ МОГУТ СТОИТЬ ЧЕЛОВЕКУ ВСЕХ НАКОПЛЕНИЙ. **ОНЛАЙН-МОШЕННИЧЕСТВО ПЕРЕСТАЛО БЫТЬ РЕДКОЙ УГРОЗОЙ И ПРЕВРАТИЛОСЬ В ОДНУ ИЗ ГЛАВНЫХ ПРОБЛЕМ ЦИФРОВОЙ ЭПОХИ.** В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ПРЕСТУПЛЕНИЯ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УЖЕ СОСТАВЛЯЮТ ПОЧТИ ПОЛОВИНУ ВСЕХ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ. ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПРОДОЛЖАЮТ ОТДАВАТЬ ДЕНЬГИ НЕЗНАКОМЦАМ, КАК РАБОТАЮТ СОВРЕМЕННЫЕ СХЕМЫ ОБМАНА И МОЖНО ЛИ ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ ЦИФРОВЫХ ПРЕСТУПНИКОВ — РАССКАЗЫВАЕМ В МАТЕРИАЛЕ ПО ИТОГАМ ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ УМВД РОССИИ ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ.

Мошенничество стало новой повседневностью

Еще несколько лет назад телефонные аферы воспринимались как отдельные случаи. Сегодня ситуация изменилась радикально. По данным УМВД России по Томской области, преступления в цифровой среде лидируют в

региональной криминальной статистике. Жители Томской области ежедневно теряют миллионы рублей. Совокупный ущерб исчисляется сотнями миллионов. Только за 2025 год он превысил 1,4 миллиарда рублей, а за первые четыре месяца текущего года — 500 миллионов. И проблема давно пе-

рестала касаться исключительно пожилых людей. В полиции отмечают: в зоне риска сегодня школьники, студенты, экономически активные женщины, люди среднего возраста и даже финансово грамотные граждане. Мошенники научились работать почти с любой аудиторией.

ЦИФРА

500 млн рублей

отдали в 2026 году
мошенникам жители
Томской области
всего за 4 месяца

Особенно тревожной тенденцией стало вовлечение подростков и студентов в преступные схемы в качестве дроперов — посредников, через чьи банковские карты выводятся похищенные деньги. Молодые люди часто соглашаются оформить карту за вознаграждение, не осознавая, что становятся соучастниками преступления.

Страх как главное оружие преступников

Современное мошенничество строится не столько на технологиях, сколько на психологии. Главный инструмент преступников — социальная инженерия, то есть манипулирование человеком через страх, давление и создание ощущения срочности.

Самая распространенная схема — звонки от имени сотрудников банков, правоохранительных органов или государственных структур. Человеку сообщают, что его деньги якобы пытаются похитить, либо обвиняют в финансировании терроризма, государственной измене или незаконных переводах. Далее жертву вынуждают срочно перевести деньги на «безопасный счет», «задекларировать» накопления или передать наличные курьеру. Так, в УМВД России по Томской области рассказали, что жительнице региона позвонили неизвестные, представились сотрудниками правоохранительных органов и убедили ее, что она

причастна к финансированию террористических организаций. Чтобы «избежать уголовной ответственности», женщине предложили «задекларировать» сбережения. В результате она потеряла более 37 миллионов рублей. Еще более тревожно, что мошенники начали активно использовать подростков. Несовершеннолетнему жителю Томской области через мессенджер позвонили под видом сотрудников ФСБ и военкомата. Ребенка убедили, что с банковских счетов его семьи уже якобы были переведены деньги в поддержку недружественного государства, а родителей могут арестовать. Под психологическим давлением подростка заставили вскрыть родительский сейф, передать деньги курьеру и сфотографировать банковские карты семьи. Ущерб составил около четырех миллионов рублей.

При этом из-за ужесточения банковского контроля мошенники все чаще возвращаются к старым схемам с наличными деньгами. Если раньше преступники предпочитали дистанционные переводы, то сегодня отправляют курьеров за деньгами.

Почему мошенники все еще побеждают

Раскрываемость мошенничества остается невысокой. В полиции объясняют это несколькими факторами.

Во-первых, преступники используют анонимные каналы связи и подставных лиц. Во-вторых, значительная часть схем обмана имеет трансграничный характер: преступники могут находиться за пределами России, а деньги проходят через длинную цепочку счетов и электронных сервисов.

Кроме того, цифровые платформы работают в разных юрисдикциях, что осложняет взаимодействие правоохранительных органов с ними. Процедуры получения информации о пользователях, сетевых идентификаторах и цифровых следах часто занимают значительное время. Отдельные сложности создают технологии сквозного шифрования и анонимизации данных.

Фактически правоохранительная система сегодня вынуждена работать против преступников, которые обладают высокой мобильностью, технологической гибкостью и огромными возможностями для сокрытия следов.

Фальшивые инвестиции и поддельные сайты

Одной из самых опасных тенденций стали инвестиционные ловушки. Людям предлагают высокий доход от вложений в криптовалюту, акции или «инновационные платформы». Сайты оказываются фальшивыми, а деньги исчезают сразу после перевода. Не менее активно используются фишинговые сайты — копии страниц банков, маркетплейсов и популярных сервисов. Пользователь вводит данные карты или пароль, после чего злоумышленники получают доступ к счетам.

Отдельную угрозу представляет взлом аккаунтов на портале «Госус-



Как
действуют
дропы

луги». Получив доступ к чужой учетной записи, мошенники могут оформить на человека кредиты, получить персональные данные или использовать аккаунт для дальнейших атак.

Также распространены схемы обмана на площадках объявлений. Пользователей убеждают перейти по ссылке на сторонний ресурс, оформить «безопасную доставку» или ввести платежные данные на поддельной странице оплаты.

Как обычные люди становятся соучастниками

Проблема дроперов сегодня вызывает у правоохранителей особое беспокойство. Молодые люди за небольшое вознаграждение передают мошенникам свои банковские карты и сим-карты, полагая, что это «легкий заработок». Однако последствия оказываются серьезными.

В одном из случаев 22-летняя жительница Томска оформила на свое имя три банковские карты и передала их неизвестным за 2 000 рублей. Позже через одну из них были выведены деньги, похищенные у пенсионера из Пятигорска. Суд обязал девушку выплатить потерпевшему более 4,2 миллиона рублей. В другом случае суд взыскал с дропера 2,1 миллиона рублей, похищенных у пенсионера под предлогом инвестиций в криптовалюту. То есть, даже косвенное участие в подобных схемах может обернуться уголовными и финансовыми последствиями.

Можно ли защититься?

В полиции подчеркивают: абсолютной защиты не существует, однако большинство схем можно предотвратить, если соблюдать базовые правила цифровой безопасности.

Главная рекомендация — настроить двухфакторную аутентификацию на всех важных сервисах, включая «Госуслуги», электронную почту и приложения банков. Также эксперты советуют:

- использовать уникальные сложные пароли;
- регулярно обновлять операционную систему устройств и приложения;
- проверять активные сессии в мессенджерах и отключать неизвестные устройства;
- не отвечать на звонки от «сотрудников банков» и «правоохранительных органов»;
- никогда не сообщать СМС-коды;
- устанавливать лимиты банковских операций;
- использовать отдельную виртуальную карту для онлайн-покупок;
- внимательно проверять адреса сайтов;
- не переходить по подозрительным ссылкам;
- ограничивать видимость номера телефона в мессенджерах.

Особенно важно помнить: ни один банк, государственный орган или силовая структура не требует перевода денег на «безопасные счета» и не просит передавать наличные курьерам.

Первые часы — решающие

Если человек все же стал жертвой мошенников, действовать необходимо немедленно. В полиции подчеркивают: именно первые часы после инцидента могут определить, удастся ли остановить перевод или вернуть деньги.

Первым делом нужно срочно связаться с банком по официальному номеру горячей линии или через мобильное приложение и сообщить о подозрительной операции. Если платеж еще в обработке, его иногда удается остановить. После этого необходимо обратиться в полицию со всеми возможными доказательствами:

- переписки;
- скриншоты;
- номера телефонов;
- банковские выписки;
- чеки и квитанции;
- ссылки на сайты и аккаунты.

Шансы на возврат денег зависят от конкретной ситуации. Если средства были переведены на счет, уже значащийся в базе Банка России как мошеннический, банк обязан вернуть их в установленные сроки. Если же человек добровольно сообщил коды подтверждения и сам авторизовал операцию, процедура возврата осложняется и часто требует судебного разбирательства.

Цифровая грамотность становится вопросом безопасности

Сегодня онлайн-мошенничество — это уже не только проблема банков или правоохранительных органов. Это вопрос цифровой культуры всего общества. Мошенники быстро адаптируются к новым технологиям, используют искусственный интеллект, психологические манипуляции, утечки персональных данных и слабую цифровую грамотность пользователей. Атаке может подвергнуться практически любой человек независимо от возраста, профессии и уровня дохода.

Главный вывод, который следует из статистики и реальных историй, прост: в цифровую эпоху осторожность становится такой же необходимостью, как привычка закрывать дверь квартиры на ключ. Пожалуй, самое важное правило сегодня звучит так: если разговор начинается со страха, угроз и требований срочно перевести деньги, то почти наверняка на другом конце линии находится мошенник.

Покупка автомобиля в Китае

Как это работает, действительно ли выгодно и как не прогадать

КОГДА С РЫНКА ИЗ-ЗА САНКЦИЙ УШЛИ ЕВРОПЕЙСКИЕ, АМЕРИКАНСКИЕ И ДРУГИЕ ПРИВЫЧНЫЕ РОССИЯНАМ МАРКИ МАШИН, ИХ МЕСТО ЗАНЯЛИ КИТАЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ. ОТКРЫЛИСЬ ДИЛЕРСКИЕ ЦЕНТРЫ, И В СТРАНУ ХЛЫНУЛ ПОТОК КИТАЙСКИХ МАРОК. НО НЕ ВСЕ ХОТЯТ ПОКУПАТЬ МАШИНУ У ДИЛЕРА С ЕГО НАКРУТКАМИ, ПОЭТОМУ **ПОЯВИЛИСЬ БРОКЕРЫ, КОТОРЫЕ ЗА ОПРЕДЕЛЕННУЮ ПЛАТУ ОРГАНИЗУЮТ ПОКУПКУ И ДОСТАВКУ МАШИНЫ НАПРЯМУЮ ИЗ КИТАЯ В РОССИЮ.**

МЫ РЕШИЛИ РАЗОБРАТЬСЯ, ИЗ КАКИХ ЭТАПОВ СОСТОИТ ПРОЦЕСС, ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ТАКОЙ СПОСОБ ДЕШЕВЛЕ, В ЧЕМ ЕГО РИСКИ И КАК ИХ МИНИМИЗИРОВАТЬ.

Как выбрать автомобиль

Посредники, занимающиеся экспортом новых китайских машин, обещают покупателю экономию до 30 % в сравнении с покупкой в дилерском центре в России. За счет чего это возможно? В Китае высокая конкуренция между автопроизводителями, поэтому на внутреннем рынке цены ниже. Помимо автомобилей собственных марок в Китае собирают модели известных брендов — Toyota, Volkswagen, Mazda и др. Эти машины сходят с конвейера совместных сборочных предприятий и предназначены исключительно для внутреннего рынка, а не для экспорта. И стоят они поэтому дешевле «оригиналов», ввезенных в Китай из-за границы.

Что касается подержанных машин, то эксперты в один голос говорят: это большой риск, поскольку китайский вторичный рынок машин очень специфичен. На сайтах-агрегаторах объявлений о продаже автомобилей много фальшивых объявлений и «серых» машин, которые могут числиться в угоне или быть в залоге.

Если и покупать машину с пробегом, то у дилеров. В Китае не принято продавать автомобили в частном порядке, как в России. Когда владелец хочет продать машину, он сдает ее дилеру в трейд-ин или в комиссионные организации.



Новые правила с января 2026 года

Китай занялся борьбой с параллельным импортом машин, собираемых для внутреннего рынка и не предназначенных для экспорта. Их все равно покупали и привозили в Россию, но по «серой» схеме: автомобиль сразу же после покупки ставился на учет в Китае, затем снимался с учета и продавался уже как подержанный.

С 1 января китайцы закрыли эту лазейку, введя новое правило: подержанную машину, с момента регистрации которой в Китае прошло менее 180 дней, можно продать только при наличии подтверждения возможности послепродажного обслуживания авто в стране покупателя. Получить такой документ можно у официального производителя.

Это значит, что желающим купить новый китайский аналог Toyota или другой известной марки придется ждать, пока машину снимут с учета и разрешат экспортировать.

Поэтому на агрегаторы частных объявлений заслуживающие внимания машины не попадают. Через них обычно продаются авто с плохой историей (битые, восстановленные и т. д.), продать которые не берутся дилеры и коммиссионные площадки.

Можно купить подержанный автомобиль с пробегом с аукциона. Но не факт, что аукционная площадка честно проверила авто технически и юридически. Поэтому здесь можно нарваться на машины с плохой историей и восстановленные после аварий.

Покупать подержанный автомобиль из Китая имеет смысл только через надежную компанию, которая либо имеет представительство в Китае с сотрудниками, свободно владеющими китайским, либо работает с китайским партнером, который «на месте» может организовать качественную проверку технического состояния и истории машины.

Эксперты рекомендуют сначала изучить предложение и цены. Новые автомобили можно искать на autohome.com.cn. Сайт на китайском, но браузер со встроенным переводчиком решает эту проблему, хотя и не идеально. Для подбора машины есть фильтры, где можно задать параметры — объем и мощность мотора, вид топлива, тип коробки передач и проч. Этого достаточно, чтобы понять порядок цен. На «Дроме» есть целый раздел «Автомобили из Китая», где тоже можно посмотреть модели и цены.

На этом самостоятельное участие в процессе эксперты рекомендуют завершить и обратиться к посреднику — компании, которая профессионально занимается подбором, выкупом и доставкой машин из Китая в Россию.

Даже подбор машины не так прост, особенно если речь идет о китайских аналогах импортных марок: они отличаются не только названием моделей, но и характеристиками — могут иметь более длинный кузов и совсем не ту комплектацию, которую ждет покупатель. При этом одна и та же модель может собираться на разных заводах на территории Китая и называться по-разному.

Поскольку машины собраны именно для китайского рынка, есть вероятность, что не получится русифицировать меню. Поэтому лучше заключить договор с компанией, которая знает рынок и подберет именно то, что нужно заказчику.

Но на подборе сложности не заканчиваются: предстоит сделать оплату на счет зарубежного продавца (не все китайские банки сегодня принимают платежи из российских банков из-за вторичных санкций), проверить корректность документов (ДКП и счет на оплату), организовать вывоз машины из Китая в Россию, растаможить ее и доставить в город покупателя. В одиночку человеку без специальных знаний и опыта это не осилить.

Перед обращением к посреднику изучите все этапы процесса, чтобы понимать, к чему готовиться и какие вопросы обязательно задать перед подписанием договора. Один из таких вопросов — сумма сопутствующих расходов. Покупателю нужно оплатить не только сам автомобиль, но и его растаможку, доставку, и, разумеется, услуги посредника. По опыту завершенных кейсов брокер сможет назвать примерную сумму общих расходов.

Покупка и оплата

Когда машина подобрана, посредник организует выкуп. Как правило, для гарантии выкупа автомобиля посредник берет с покупателя залог. Продавец составляет договор купли-продажи и выставляет международный счет на оплату — инвойс. Это документ «три в одном»: платежка, счет-фактура и товарная накладная, чаще всего на английском языке.

В инвойсе должна быть указана информация о покупаемом автомобиле: VIN-номер, марка, модель, стоимость (автомобиля и логистики до российской границы), данные о продавце и покупателе, условия доставки в РФ. Очень важно перед оплатой проверить, что инвойс содержит все необходимые данные, они указаны верно и совпадают с данными в договоре купли-продажи. Если что-то будет упущено или указано с ошибкой, воз-

никнут проблемы при оплате, экспорте и регистрации машины в России.

И инвойс, и ДКП должны быть оформлены на конечного покупателя. Инвойс оформляется на официальном бланке с печатью и подписью. Оплатить инвойс можно через банк, который предлагает услугу перевода в Китай, или платежного агента. Как банк, так и агент принимают рубли, конвертируя их по курсу в юани, и берут комиссию за перевод. На оплату инвойса отводится определенное время, и нужно успеть провести платеж. Оплату следует тоже обсудить с посредником: через какой банк или платежного агента она будет проводиться, узнать размер комиссии.

Покупка и оплата

Оплаченный автомобиль сначала доставляется в один из российских транспортных хабов, где пересекаются логистические пути России и Китая. Чаще всего это Уссурийск, Забайкальск или Владивосток. Отсюда удобнее всего отправить автомобиль покупателю — по морю, ж/д или по автомагистрали в пункт, где машина будет проходить растаможку. Сроки и стоимость доставки зависят от ее способа:

- морем: 25-40 дней, стоимость — примерно 200 тыс. руб.;
- ж/д: 15-30 дней, стоимость — около 300 тыс. руб.;
- автовозом: 10-20 дней, стоимость — порядка 350 тыс. руб.

НЮАНСЫ

Отказ в постановке машины на учет: что важно знать

На данный момент между МВД и Федеральной таможенной службой (ФТС) нет межведомственного электронного документооборота, а значит, ГИБДД не сможет запросить в электронном виде два важных документа — таможенную пассажирскую декларацию (ТПД) и таможенный приходный ордер (ТПО). Необходимо предоставить в автоинспекцию хотя бы один подлинник (ТПД или ТПО), а не распечатки электронных документов. Это самая частая причина, из-за которой ГИБДД отказывает в постановке машины на учет.

Суммы приблизительные, зависят от тарифов перевозчика и расстояний.

Следующий этап — оформление на таможне. Необходимо подать декларацию, оплатить пошлину и утильсбор. Пошлина на автомобили, ввозимые для личного пользования, рассчитывается в зависимости от возраста, стоимости и рабочего объема двигателя:

- возраст машины менее 3 лет — 48-54 % от задекларированной стоимости: 48 % — для автомобилей дешевле 8 500 евро (в рублевом эквиваленте); 54 % — для машин стоимостью 8 500-16 700 евро;

- возраст машины — 3-5 лет — 1,5-3,6 евро с каждого куба рабочего объема двигателя: чем мощнее машина, тем выше пошлина.

Сумма утильсбора на легковые автомобили, ввозимые для частного пользования, рассчитывается от мощности двигателя и возраста машины:

- не старше 3 лет, двигатель до 160 л. с. — 3 400 руб.
- старше 3 лет, двигатель до 160 л. с. — 5 200 руб.

Для автомобилей с моторами мощнее 160 л. с. применяется коммерческий коэффициент при расчете утильсбора.

После оплаты всех сборов автомобиль должен пройти сертификацию в аккредитованной лаборатории на техническую безопасность и получить сертификат (СБКТС). Затем нужно установить систему ЭРА-ГЛОНАСС (это обязательное ус-

ловие для получения электронного техпаспорта автомобиля) и получить ЭПТС. Только после этого таможня разрешит ввоз машины на территорию РФ. На растаможку официально отводятся трое суток. Но если нет никаких проблем и процедурой занимается опытный человек, то все укладывается в 1 день.

Машины, поступающие на растаможку, помещаются на склад временного хранения, за которое тоже нужно платить.

Выгода и риски

Чтобы понять, выгодно ли везти машину из Китая, нужно просчитать ее потенциальную стоимость под ключ — с учетом всех расходов на покупку, доставку, растаможку и оплату услуг посредника.

Определитесь, какую машину хотите, и изучите цены на autohome.com.cn. Найдите компанию-посредника с хорошей репутацией и успешно завершёнными кейсами. Ищите того, кто не первый год занимается подбором и привозом автомобилей из Китая, у кого есть сайт, живые соцсети с отзывами покупателей.

Можно поспрашивать знакомых: возможно, кто-то из них или их окружения имеет положительный опыт покупки авто из-за границы с помощью брокера. Отметайте компании, обещающие все сделать дешево и быстро, а также тех, у кого нет ни офиса, ни сайта, а все общение идет через мессенджер или по телефону.

Обсудите с посредником все этапы покупки, попросите рассчитать, во сколько обойдется в итоге машина, — по опыту прошлых доставок это сделать несложно. И тогда станет ясно, есть ли реальная экономия в сравнении с покупкой у официального дилера.

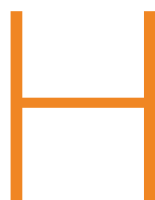
При заключении договора с посредником внимательно читайте все условия от и до. Обязательно должны быть указаны параметры автомобиля, его стоимость, порядок оплаты и доставки, а также ответственность за невыполнение условий договора.

Призы из приложений и щедрые подарки от банков

Как не отдать аферистам персональные данные и деньги

ЕСЛИ ВАМ ПРИШЛО СООБЩЕНИЕ О ВЫИГРЫШЕ ИЛИ ПРИЗЕ, НЕ СПЕШИТЕ ЕГО ОТКРЫВАТЬ. ВЕДЬ ОДНО ЭТО ДЕЙСТВИЕ УЖЕ СТАВИТ ПОД УГРОЗУ БЕЗОПАСНОСТЬ ВАШИХ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ И ДЕНЕГ. РАССКАЗЫВАЕМ, ЧТО МОЖЕТ СКРЫВАТЬСЯ ЗА «ПИСЬМАМИ СЧАСТЬЯ» И **КАК НЕ ПОПАСТЬ В ЛОВУШКУ СОБСТВЕННОГО ЛЮБОПЫТСТВА.**

текст: Юлия СОЛОВЕЙ



Несмотря на то, что о мошенниках и их схемах сегодня предупреждают на каждом шагу, они не сдаются и продолжают рассылать «письма счастья» про выигрыши, призы и денежные подарки. Чтобы увеличить «процент успеха», аферисты оплачивают показ своих баннеров на популярных сайтах, в приложениях и мессенджерах. Расчет на то, что пользователи доверяют ресурсам, которыми постоянно пользуются, а потому и реклама не вызовет у них ассоциации с обманом.

Схемы мошенников Рекламные баннеры в приложениях и играх

Пользователь играет в любимую игру на смартфоне и видит всплывший баннер: «Вам приз! Откройте, чтобы узнать, какой». После клика по баннеру интрига нарастает: «Угадайте, в какой из коробочек ваш приз». Коробка выбрана — оттуда появляется сумма выигрыша. Затем обязательно потребуется или куда-то перейти и указать данные карты, или заплатить небольшую сумму под видом «комиссии» или «проверки карты для дальнейшего перечисления выигрыша».

К сожалению, любопытство заставляет кликать по баннеру даже взрослых, что уж говорить о детях, у которых загораются глаза от сообщения о выигрыше бонусов или о бесплатном получении игровой валюты.

Фальшивый розыгрыш от OZON

Электронное письмо уведомляет пользователя, что он якобы стал участником розыгрыша за юбилейный заказ на маркетплейсе. Для участия нужно перейти по ссылке на страничку розыгрыша, похожую на настоящую. «Счастливчик», конечно же, выигрывает крупную сумму. Для убедительности жулики разместили на странице фальшивый чат, в котором другие «призеры» сыплют радостными сообщениями о получении выигрыша. Жертва заполняет анкету и перенаправляется на страницу «оплаты пошлины», где требуется указать платежные данные карты. С деньгами на счете можно попрощаться.

«Бонусные рубли» от «Пятерочки»

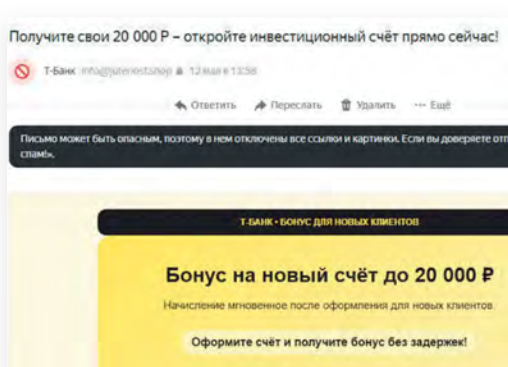
«Письмо счастья» от имени сети магазинов «Пятерочка» падает на электронную почту. Внутри — сообщение о начислении более 200 000 бонусных рублей за участие в акции (правда, не указано, в какой) и предложение пройти опрос, обязательный для получения подарка. Но после опроса возникает новое условие: теперь нужно угадать, в какой из 5 коробок ваш приз!

В одной из коробок действительно оказывается обещанная сумма бонусных рублей. Дальше по классике: переход на страницу «оплаты пошлины» с пояснением, что выплата придет на эту же карту через СБП. Для оплаты «пошлины», конечно, придется указать данные карты.

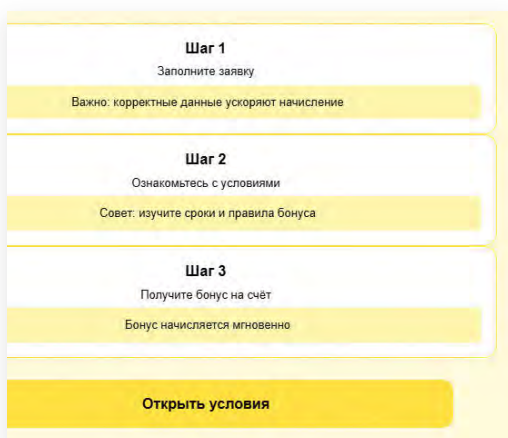
Электронные письма от фейковых банков

Пример — рассылка якобы от Т-Банка, где новым клиентам обещают бонус при открытии инвестиционного счета. Всего-то нужно корректно заполнить заявку, чтобы «мгновенно» получить зачисление на счет.

Письмо оформлено в фирменных желто-черных тонах — на первый взгляд похоже, что его мог прислать Т-Банк. Но адрес отправителя — info@juteriosf.shop — сразу выдает мошенников. Письма от настоящего Т-Банка содержат в адресе @tbank.ru.



Скорее всего, кнопка «Открыть условия» приведет на фишинговую страницу, имитирующую фирменный стиль Т-Банка, где нужно будет указать персональные данные. Продолжением истории может стать необходимость скачать «приложение для инвестирования» или другие действия, которые помогут мошенникам заполучить деньги жертвы.



Как не попасться на обман

Содержание «писем счастья» может быть разным, это необязательно выигрыш или бонусы. Жулики могут обещать компенсацию, надбавку, выплату излишне уплаченного налога и т. д. Но схема одна и та же: перейти по ссылке/баннеру и ввести на фишинговой странице платежные данные карты для оплаты «пошлины»/ «налога»/ «комиссии»... Чтобы не скомпрометировать банковскую карту и не отдать мошенникам деньги, следуйте правилам кибергигиены.

Критически относитесь к любым сообщениям о внезапных выигрышах

Если маркетплейс проводит какой-то розыгрыш или акцию, он делает это на своей площадке (на сайте и в приложении) и не рассылает ни приглашения, ни результаты через электронную почту или мессенджеры. Для информирования пользователей как на сайте, так и в приложении маркетплейса есть раздел уведомлений.

Банки же рассылают предложения с официального электронного адреса. При этом рассылка идет по адресам действующих клиентов (или бывших, но не отозвавших согласие на обработку персональных данных). Если вы никогда не имели дела с банком, а значит, не давали ему согласие на обработку персональных данных, то и прислать вам он ничего не сможет.

Не переходите по рекламным баннерам в приложениях и на сайтах

Разработчики получают деньги за показ рекламы на своих ресурсах и зачастую не знают,

что именно будут рекламировать заказчики. Сама реклама может быть просто ширмой, за которой прячется вредоносная программа.

Не оставляйте личные данные и платежные данные карты на сомнительных сайтах

Если за приз или выигрыш просят заплатить «налог» или «пошлину», уходите со страницы.

Если не просят указать данные карты, но просят перевести на указанный счет несколько рублей «для проверки карты и дальнейшего зачисления выигрыша», не переводите. Через операцию оплаты ваша карта может быть привязана к сервису с платной подпиской, о котором вы даже не слышали. А самое интересное, что отменить подписку не получится: для этого нужен личный кабинет, которого нет и завести который почему-то не удается.

Загружайте приложения только из официальных источников

Перед загрузкой изучите подробности: как давно разработано приложение, сколько раз скачано, какие отзывы о нем пишут пользователи. Даже из официального магазина не стоит загружать приложение, которое появилось совсем недавно. Мошенники периодически загружают приложения с вирусами, так как научились обходить системы модерации.

Установите на смартфон антивирус и регулярно обновляйте его

Для блокировки баннерной рекламы можно использовать специальные расширения для браузеров и приложения для смартфонов.

беседовала:
Юлия ФАЛЛЕР

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОЯ



ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Игорь Браниште:

«Деньги требуют уважения»

БИЗНЕС-ОМБУДСМЕН ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ
О ПЕРВЫХ ЗАРАБОТАННЫХ ПЯТИ
РУБЛЯХ, СЕМЕЙНОЙ «ЧЕРНОЙ КАССЕ»,
ИПОТЕКЕ, ФИНАНСОВОЙ ПОДУШКЕ
И О ТОМ, ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
ДОЛЖЕН УМЕТЬ СЧИТАТЬ.

«В Томск я приехал волею судьбы»

— *Игорь Николаевич, вы родились в Молдавии. Как в вашей жизни появился Томск?*

— Я родился в Молдавской Советской Социалистической Республике. В Томск переехал в 2004 году. Познакомился с девушкой — будущей супругой. Так здесь и остался.

— *Где вы учились?*

— Окончил Сорокскую русскую среднюю школу №7. После школы поступил в Сорокское кооперативное училище, получил специальность бухгалтера. Потом окончил Кооперативно-коммерческий университет Молдовы по специальности «юрист-экономист».

На четвертом курсе поступил там же на «психопедагогику». Преподавал на кафедре права. Позже уже в России отучился на аудитора, сдал квалификационный экзамен, затем окончил магистратуру ТГУ по юриспруденции.

«Первые деньги заработал в третьем классе»

— *Помните свой первый заработок?*

— Да. Я получил его в третьем классе. У нас в советское время школьников направляли помогать собирать урожай — мы собирали яблоки. Каждому ставили дневную норму. Я заработал около пяти рублей.

— *На что потратили деньги?*

— В тот же день у нас собирали деньги, кажется, в поддержку каких-то африканских республик. Три рубля я отдал туда, на благотворительность. Остальное — маме.

— *А первая настоящая работа?*

— Если говорить о работе с трудовым контрактом, то в университете. Я был лектором-ассистентом. Мне было около 23 лет.

Игорь Николаевич Браниште, 49 лет

«В семье деньги были общими»

— В вашей семье обсуждали деньги во время вашего детства?

— Наверное, да. Деньги у нас были в общем доступе. Было специальное место — мы называли его «черная касса». Там лежала мелочь: можно было взять деньги, сходить в магазин, купить хлеб, молоко, кефир, сметану. Мы с деньгами были на «ты».

— Чему родители вас научили?

— Бережливости. Нерасточительности.

— Какой был достаток в семье?

— Средний советский достаток. Но у нас не было такого, чтобы у кого-то из родителей был свой отдельный кошелек или свои накопления. Все было общее.

— Вы перенесли эту модель в свою семью?

— Да. У нас с супругой все общее. Нет такого: это мои деньги, а это деньги супруги. Значимые финансовые решения принимаем сообща.

«Деньги — средство, требующее уважения»

— Что для вас сегодня деньги: свобода, безопасность, статус?

— Наверное, средство. Средство для чего-либо, требующее уважения.

— С возрастом отношение к деньгам изменилось?

— Скорее нет. Но это же не только отношение к деньгам, это в большей степени отношение к их трате. К деньгам у меня уважительное отношение. Так и осталось.

— Есть правило, которого вы придерживаетесь в личных финансах?

— Нерасточительность.

Бизнес-омбудсмен Томской области. Родился в городе Сороки Молдавской ССР. Имеет юридическое образование, также обучался бухгалтерскому делу и психопедагогике.

В 2010 году был аттестован Министерством финансов РФ в качестве аудитора. В разные годы преподавал

право, входил в состав экзаменационной комиссии ТГУ и ТУСУРа, работал экспертом PRO BONO PUBLICO в аппарате Уполномоченного при президенте РФ. С апреля 2023 года занимает должность бизнес-омбудсмена Томской области. Женат, воспитывает сына.

— Ведете личный или семейный бюджет?

— Бюджет — нет. Но мы в семье понимаем, сколько у нас денег на момент. Траты и доходы друг друга не перепроверяем.

— Копите, откладываете?

— Если стоит такая задача, я с ней справляюсь. Откладываю, но не по какой-то жесткой ежедневной схеме.

— На чем никогда не экономите?

— Наверное, нет таких вещей. Сегодня это одно, завтра другое. Я могу лишь себя в чем-то ограничить.

«Ипотека у меня сейчас есть»

— Пользуетесь кредитами?

— Да. Сейчас у меня ипотека. Был автокредит.

— Есть опыт инвестирования?

— Если под инвестированием понимать вложение свободных денежных средств для получения доходности, то да: размещаю деньги на депозитах. Акции не покупаю.

— Какими банковскими продуктами пользуетесь чаще всего?

— Ипотека, автокредит, депозит.

— Как оцениваете собственную финансовую грамотность?

— Моя финансовая грамотность имеет резерв для обогащения. Я не настолько финансово грамотен, чтобы говорить, что я в этом смысле очень подкованный человек.

«Финансовая подушка — обязательное условие»

— Страхуетесь?

— Только в тех случаях, где это обязательно в рамках ипотечного продукта или автокредита.

— А в путешествиях?

— Если это туристский продукт — да. Если поездку организую самостоятельно, то, насколько помню, дополнительно страховку не покупал.

— Финансовая подушка у вас есть?

— Есть. Для меня это обязательное условие.

— Когда почувствовали финансовую стабильность — когда начали хорошо зарабатывать и полностью удовлетворять потребности себя и своей семьи?

— Когда я кого-то поздравляю, всегда желаю достатка. Потому что человеческие потребности растут в геометрической прогрессии, а возможности — в арифметической. Не бывает человека, у которого «много денег». Главное — чтобы было достаточно.

Человеческие потребности растут в геометрической прогрессии, а возможности — в арифметической. Не бывает человека, у которого «много денег». Главное — чтобы было достаточно.

Конкретный уровень дохода Игорь Браниште раскрывать отказался, сославшись на статус госслужащего. Однако признал: в период, когда занимался собственным бизнесом, зарабатывал больше, чем сейчас.

«Сын знает цену денег»

— Вы обсуждаете с сыном деньги?

— Он в школе проходил финансовую грамотность. Все вопросы, которые задавал, я пытался объяснять доходчиво. Сын знает цену денег: летом старается подрабатывать.

— Какие финансовые привычки хотели бы ему передать?

— Бережливость и разумность.

«Предприниматели стали внимательнее к деньгам»

— Вы много лет работали в сфере права и аудита. Как изменилось отношение предпринимателей к налогам?

— Если смотреть на данные, которые публикует налоговая служба, предприниматели Томской области платят больше налогов.

Выходят ли они из тени, точно сказать не могу, но скорее всего да. К налогам предприниматели относятся как к обязательству.

— С какими проблемами предприниматели чаще всего обращаются к бизнес-омбудсмену?

— Чаще всего — по вопросам контрольно-надзорной деятельности и налогообложения. Потом идут земельно-имущественные отношения, административные и уголовные вопросы, представление интересов в судах.

— Какую помощь вы оказываете?

— В первую очередь консультационную. Если вопрос требует иного участия, уполномоченный может вступать в процесс — например, в качестве защитника по административным делам или третьего лица в арбитражном процессе.

— Российский бизнес стал финансово грамотнее?

— Скажу как обыватель: сама жизнь заставляет предпринимателей внимательнее относиться к финансовым инструментам.

Например, когда поднялась ключевая ставка, многие стали даже на два-три выходных дня размещать свободные средства с расчетного счета на депозитах. Либо они просто лежат на расчетном счете, либо они хотя бы на выходных работают на интересы предпринимателей. Это говорит о стремлении эффективнее использовать деньги.

— Можно ли сегодня вести бизнес полностью «в белую» и оставаться конкурентоспособным? Если да, то как?

— Конечно. Вести его «в белую» и оставаться конкурентоспособным.

— Какие финансовые привычки отличают успешного предпринимателя?

— Чистоплотность, порядочность и прагматизм. Выверенный прагматизм. Человек должен уметь считать.

— Насколько предпринимателям нужны юристы, аудиторы, финансовые консультанты?

— Они нужны были всегда, нужны сейчас и будут нужны в будущем.

— Каким вы видите современного предпринимателя?

— Современный предприниматель — это человек многогранный, в нем сочетаются разные качества и подходы. Это человек целеустремленный, воодушевленный, прагматичный и готовый идти на риск.

Блиц

— Наличные или карта?

— Карта.

— Спонтанные покупки или продуманные?

— Продуманные.

— Самая полезная трата?

— На необходимое.

— Деньги любят счет?

— Подсчет.

— Финансовая дисциплина — это привычка или характер?

— Это поведение, возведенное в ранг привычки.

беседовала:
Юлия ФАЛЛЕР

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОИНИ

РАЗГОВОР

Как в декрете придумать свой проект и начать зарабатывать:

история владелицы паблика

ДЕКРЕТ ДЛЯ МНОГИХ СТАНОВИТСЯ ПАУЗОЙ В КАРЬЕРЕ, НО ДЛЯ 41-ЛЕТНЕЙ КСЕНИИ СОЛОДКИНОЙ ОН ПРЕВРАТИЛСЯ В СТАРТ НОВОЙ ЖИЗНИ. **НАЧАВ С ПРОСТЫХ ПУБЛИКАЦИЙ О СЕМЕЙНОМ ДОСУГЕ, ОНА СОЗДАЛА ПОПУЛЯРНЫЙ ПРОЕКТ И ВЫШЛА НА ОРГАНИЗАЦИЮ СОБСТВЕННЫХ ФЕСТИВАЛЕЙ.** ЕЕ ИСТОРИЯ ПОКАЗЫВАЕТ, КАК ИЗ ИДЕИ «ДЛЯ ДУШИ» МОЖЕТ ВЫРАСТИ БИЗНЕС И ИСТОЧНИК ДОХОДА.

Идея, которая лежала на поверхности

После рождения ребенка в жизни Ксения все изменилось.

— Когда ребенок часто болеет, садик нестабилен, а у тебя есть семья, обычный офис перестает быть удобным сценарием жизни, — говорит Ксения.

Тогда Ксения начала вести SMM-проекты для других компаний. Но внутри зрело другое желание — не продвигать чужое, а создать свое.

Сильные идеи редко приходят из воздуха. Чаще всего они рождаются из повседневной жизни. Ксения, как и тысячи мам, постоянно искала, куда сходить с ребенком: спектакли, мастер-классы, праздники, игровые пространства, интересные места в городе. Она составляла собственные маршруты, сохраняла афиши, делилась находками с подругами.

И однажды поняла: если эта информация нужна ей, значит, она нуж-

на и другим. Так родилась «Семейная афиша». Первый пост вышел в августе 2015 года — подборка мероприятий ко Дню города. Это была просто полезная публикация без большого бизнес-плана и стратегии роста. Но в ней уже было главное: понимание аудитории и реальная польза.

ДОСЬЕ

Ксения Солодкина окончила Томский политехнический университет по специальности, связанной с PR и коммуникациями.

Еще во время учебы начала работать, а затем прошла путь от журналиста, рекламиста и маркетолога до предпринимателя. Владелица паблика с 50-тысячной аудиторией.



— Мне хотелось делать не негативные новости, а красивый и полезный контент, чтобы семьи знали, куда сходить, что интересного происходит и как провести время вместе. Я хотела сразу ограничить целевую аудиторию: семьи, больше женщины. Чтобы я понимала, к кому обращаюсь, и чтобы мы формировали комьюнити.

Тогда уже существовали похожие проекты, но мы отличались по темам контента. А я хотела сделать именно афишу и полезную информацию для семьи: куда сходить, где отдохнуть, куда отдать ребенка, образование, досуг.

Почему проект быстро «выстрелил»

У «Семейной афиши» с самого начала было важное преимущество: она решала конкретную проблему. Родителям всегда не хватает времени. Им нужен понятный источник, где можно быстро узнать, куда сходить в выходные, что подойдет ребенку по возрасту, где интересно и безопасно, какие события стоят внимания, где можно провести время всей семьей.

Информация в городе существовала, но была разбросана по десяткам площадок. Ксения собрала ее в одном месте и стала говорить с аудиторией человеческим языком. Это работало.

Первые деньги

Изначально проект создавался не ради денег. Это был запрос на самореализацию и желание жить по своим правилам. Но уже через полтора месяца стало ясно: если есть аудитория и доверие, появится и монетизация. Сначала это были рекламные размещения, затем партнерские проекты, бартер, интеграции, новые форматы продвижения.

— Через месяц я уже начала брать деньги за размещение. Параллельно работала над увеличением количества подписчиков, использовала разные способы монетизации: деньги, бартер, взаимный пиар. Пыталась продвигаться, и мне это нравилось.

Примерно через полгода у меня появилась команда. Первый прайс постепенно обрастал разными позициями. Я уже как маркетолог смотрела, какие форматы можно предложить, делала спецпредложения. Деньги шли, модель монетизировалась. Была аудитория, был контент.

И это было удачное время: тогда очень активно росли детские клубы, центры, аниматоры, праздники в

торговых центрах. Все стали больше внимания уделять семье и детям. Эту информацию нужно было где-то размещать, надо было находить аудиторию. А мне было интересно этим делиться — и как паблику, и как блогеру. Это не всегда был основной доход, но это бизнес, связанный со всеми моими другими проектами. Сейчас он приносит мне больше, чем предлагают работодатели на рынке.

Сегодня сама «Семейная афиша», по словам Ксении, зарабатывает около 1 500 000 в год. Плюс имеет доход от дополнительных проектов по SMM и обучения маркетингу.

Однако это не фиксированная зарплата, а предпринимательский доход. Один месяц сильнее, другой слабее. Но именно в этом формате нет потолка.

Почему не вернулась в наем

— Я смотрела рынок труда для себя как маркетолога, PR-специалиста, менеджера по рекламе, SMM-специалиста. Во многих местах предлагают столько же или меньше, но при этом



нужно сидеть целый день в офисе. А у меня ребенок в первом классе, ее нужно возить на кружки, помогать с учебой. В офисе я не смогу этого делать.

К тому же мне доверяют уже более двух тысяч компаний, с которыми мы сотрудничали. У них тоже были разные времена — хорошие и сложные, но многие возвращаются, дают рекламу, участвуют в мероприятиях. Несмотря на кризис, людям нужно рассказывать о себе.

За годы Ксения не раз смотрела вакансии по своей специальности. Но каждый раз сравнение было не только про деньги. Работодатель может предложить оклад, но вместе с ним жесткий график, постоянную привязку к офису и чужие правила игры.

В семье Ксении два человека несут финансовую ответственность.

— Сейчас муж зарабатывает больше. Он тоже когда-то работал в найме, а сейчас уже около пяти лет работает удаленно из дома. Он тоже понял плюсы такого формата: не надо никуда ездить, можно быть дома. У меня офис тоже может быть в любом месте. Я могу работать в очереди, в кафе, между делами.

Но это не легкие деньги

Со стороны может показаться, что работа из дома — идеальная схема: свободный день, ноутбук, дети рядом, деньги приходят сами. На практике все иначе.

— Но нужно понимать: это нестабильно. Нужно учиться, адаптироваться. Бывают месяцы, когда нет дополнительного проекта. Бывают периоды, когда я занимаюсь здоровьем, детьми, бытовыми вопросами. Это тоже плюс такого формата — ты можешь подстроить жизнь под себя. Но риски есть. Меняются соцсети, могут отменить площадку, с которой шел доход. Проект, который ты ведешь, может закончиться. Нужно постоянно варьировать. Чтобы зарабатывать в собственном проекте, приходится постоянно искать клиентов, вести переговоры, придумывать новые продукты, учиться, разбираться в законах и маркировке рекламы, работать с командой, держать качество и не терять репутацию. Никто не поставит задачи и не выдаст зарплату автоматически — здесь всегда высокая личная ответственность.

В команде проекта работают четыре человека: есть контент-менеджер и специалисты, которые занимаются партнерами. Также действует чат блогеров — это люди, которые по-

сещают мероприятия, пишут отзывы о том, что понравилось и что можно улучшить, присылают фотографии. Одному человеку невозможно побывать во всех местах города, а благодаря такому формату появляются разные мнения, впечатления и взгляды. Тем, кто ходит на спектакли и делится отзывами, команда может дарить билеты — это взаимовыгодное сотрудничество.

В чем секрет роста аудитории

Сегодня у «Семейной афиши» десятки тысяч подписчиков на разных площадках. Для роста важны актуальный контент, несколько каналов, коллаборации, розыгрыши, фестивали, личный бренд. Ксения уверена, что рост обеспечили две вещи.

Во-первых, она не ставила все на одну площадку, а изначально развивала несколько каналов одновременно, потому что соцсети меняются: одни падают, другие растут, третьи исчезают. Во-вторых, делала ставку на живой контент вместо бездушной рекламы: большую роль сыграло сообщество мам-блогеров, которые тестируют места, пишут отзывы, делятся фотографиями и впечатлениями. Такой контент вызывает больше доверия, чем стандартные рекламные посты, ведь люди верят людям.

— Сейчас хорошо заходят подборки аренды домов для отдыха. Они набирают много репостов и охватов, потому что семьям это интересно. Люди хотят отдыхать в Томске и области. Появляются дома, базы, бассейны с подогревом — и мы готовы об этом рассказывать, потому что тема важна для аудитории.

Паблик зарабатывает на рекламе. Ксения ответственно подходит к выбору клиентов, которые хотят разместить рекламу. Просто опубликовать баннер недостаточно — у людей давно сформировалась баннерная слепота. Поэтому она советует использовать реальные фотографии, предлагать что-то новое и делать сильный заголовок.

Часто заказчики присылают готовые тексты, но команда дает рекомендации: что убрать, что добавить, какие важные детали указать. Вся реклама проходит обязательную маркировку, уплачиваются налоги.

Розыгрыши тоже обязательно маркируются. Если приз неинтересный (например, небольшая скидка), аудитория может вовсе не отреагировать. Поэтому важно правильно выбрать фотографию и сформулировать предложение.

Почему конкуренты быстро исчезают и как масштабировать проект

За годы в городе появлялись похожие проекты, но многие быстро закрывались. Причины типичные: ожидание быстрых денег, отсутствие команды, слабая система, потеря интереса, выгорание и недостаток дисциплины.

Как отмечает собеседница, если тема тебе не близка, ты долго не выдержишь. Это важный урок для всех, кто хочет запускать свое дело: выбирать нужно не просто тренд, а то, чем действительно хочется жить.

Ксения думала о франшизе и запуске похожих проектов в других городах. Но признает: информационный бизнес масштабировать сложнее, чем кофейню или салон красоты. Здесь многое держится на личности, локальном контексте и глубоком понимании своей аудитории. То есть масштабирование возможно, но только при сильной системе и вовлеченной команде.

Как паблик превратился в фестивали и сколько они стоят

Со временем онлайн-контента стало мало. У проекта появилась лояльная аудитория, партнеры, узнаваемость — логичным шагом стал выход в офлайн. Ксения начала проводить собственные мероприятия: семейные фестивали, пикники, конкурсы и праздники.

Одним из самых заметных событий стал карнавал колясок, самока-

тов и велосипедов в Городском саду Томска. Семьи приходили с украшенным детским транспортом, участвовали в конкурсах, фотографировались, проходили активности от партнеров и проводили день вместе. Каждое такое мероприятие собирало около тысячи посетителей.

Снаружи фестиваль выглядит как красивый праздник: музыка, фотозоны, подарки, счастливые дети. Но за этим стоит большая экономика. Бюджет одного крупного мероприятия может составлять 250—300 тысяч рублей. В эти расходы входят работа команды, реклама, подрядчики, оборудование, оформление, монтаж, призы и техническое сопровождение. Деньги приходят от партнеров и спонсоров. Но, как признается Ксения, фестивали не приносят сверхприбыль.

— Это больше имиджевый проект, на котором сложно много зарабатывать. Обычно это небольшой плюс или работа в ноль.

Самое сложное — стресс

Труднее всего в организации большого события не финансовая сторона. Самое сложное — последние дни перед стартом, когда нужно принимать десятки решений в час: кто опаздывает, что отменилось, где проблема с монтажом, какая будет погода.

— Это удовольствие, но и огромный стресс. В такие дни организм чувствует нагрузку очень сильно. Тем не менее именно после таких проектов приходит чувство настоящего результата.

Совет мамам в декрете

Главный совет Ксении — начинать не с рынка, а с себя.

— В первую очередь нужно спросить себя: чем мне действительно интересно заниматься? Можно поговорить с нейросетью, подругой, мамой — с тем, с кем хорошо думается. Вспомнить, чем нравилось заниматься раньше, что нравится сейчас, какую тему хочется развивать.

Важно понять формат: нравится ли тебе вести соцсети или больше подходит чат, встречи, мероприятия. Не обязательно сразу делать большой паблик. Можно начать с чата. Есть сообщества, где вся активность в чатах, а соцсети почти не развиты. Через чат тоже можно продавать и монетизировать.

Выбираешь тему, формат и тестируешь. Нравится ли тебе заниматься этим неделю, две, месяц? Если нравится и есть отклик, продолжай. Возможно, через месяц-два тебя заметят, появится команда. Важно понимать свою целевую аудиторию. У меня было четко: я общаюсь с мамами. А если паблик обо всем, непонятно, кто его аудитория и зачем люди должны оставаться.

Нужно давать пользу, правильно упаковывать мысли, заголовки, предложения. Люди часто не видят, что им предлагают, потому что информация плохо оформлена. Если пишешь пост, нужно показать пользу, чтобы человек мог применить ее или переслать другим. Если работаешь с чатами, нужны правила, иначе начинается реклама, спам, ругань. В паблике и группе тоже нужны правила. Главное — выбирать дело, которым ты готов заниматься даже ночью, когда устал, но пришла идея и ты готов ее записать или доделать. У меня так с пабликом и рекламной деятельностью: могу в любое время что-то написать, придумать, зафиксировать. Так что пробуйте, тестируйте, не останавливайтесь, если идет отклик. Упаковывайте свою идею, смотрите на то, что вам нравится, пробуйте делать свое. Полностью копировать не надо — важно найти свой формат.



Вкусовая эстетика

Почему десерты Sweet Concept стоят дорого, но их все равно покупают



КОГДА АЛЕКСАНДР КОВАЛЬ ОТКРЫВАЛ SWEET CONCEPT В ТОМСКЕ, МНОГИЕ НЕ ПОНИМАЛИ, ЗАЧЕМ ГОРОДУ КОНДИТЕРСКАЯ С ДОРОГИМИ ДЕСЕРТАМИ И СЛОЖНЫМИ ВКУСАМИ. **СЕГОДНЯ В ЕГО СТУДИЮ ПРИЕЗЖАЮТ ГОСТИ ИЗ ДРУГИХ ГОРОДОВ, ПРОДУКЦИЮ ЗАКАЗЫВАЮТ ДЛЯ ПОДАРОКОВ, А КОМАНДА ЕЖЕГОДНО ТРАТИТ БОЛЕЕ МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ ТОЛЬКО НА ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ.** ВЛАДЕЛЕЦ ЧЕСТНО ПРИЗНАЕТСЯ: SWEET CONCEPT НИКОГДА НЕ БЫЛ ДЛЯ НЕГО ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО БИЗНЕСОМ. ЭТО СКОРЕЕ ПОПЫТКА СОЗДАТЬ В ТОМСКЕ НОВУЮ КУЛЬТУРУ ДЕСЕРТА, ГДЕ ВАЖНЫ НЕ ТОЛЬКО ВКУС, НО И ЭСТЕТИКА, АТМОСФЕРА И ЭМОЦИИ.

текст:
Юлия
ФАЛЛЕР

ФОТО ИЗ
ЛИЧНОГО
АРХИВА И
СОЦСЕТЕЙ
ГЕРОЯ

От работы поваром до собственного проекта

Александр Коваль долгое время работал в томском кафе «Библиотека», где прошел путь от обычного сотрудника до шеф-повара. «У нас был огромный штат и колоссальный объем работы. Иногда проходило до десяти мероприятий в день. Это была очень тяжелая школа, но именно там я получил серьезный управленческий опыт», — вспоминает Александр. Со временем героя все меньше стала интересовать только гастрономия и все больше — эстетика подачи. Для банкетов он придумывал отдельные концепции, заказывал специальную посуду и разрабатывал сценарии сервировки. «Я практически не спал ночами, все продумывал сам. И в какой-то момент понял, что просто пересерю эту историю», — говорит он.

Поворотным моментом стало знакомство с современным кондитерским искусством. Александр начал ездить на мастер-классы в Ново-

сибирск и Москву, а позже отправился учиться в Европу. «В Испании меня увлекла не только сама кондитерка, а химия и физика процессов: как работают текстуры, как взаимодействуют ингредиенты, как строится баланс вкуса. Кондитерское искусство — это настоящая наука», — объясняет предприниматель.

От студии к полноценной кондитерской

После возвращения Александр начал проводить мастер-классы в Томске и открыл небольшую кондитерскую студию. Постепенно вокруг Sweet Concept сформировалось профессиональное сообщество: в город приезжали известные шеф-кондитеры, а на обучение — специалисты из разных городов Сибири. Однако позже рынок начал меняться. «Мастер-классы были очень затратными. Потом все ушло в онлайн, появились пиратские платформы, и формат начал терять смысл», — рассказывает Коваль.



ДОСЬЕ

Александр Коваль, 43 года

В ресторанной сфере более 25 лет: прошел путь от повара до шеф-повара. Долгое время работал в кафе, где занимался кухней, разработкой концепций подачи и организацией крупных банкетов.

В 2020 году Александр запустил проект Sweet Concept, сосредоточившись на современном кондитерском искусстве и авторских десертах. Обучался у европейских шеф-кондитеров.

Сегодня Sweet Concept известен десертами с сибирскими мотивами, натуральными ингредиентами и авторским подходом к эстетике продукта.

Параллельно Sweet Concept работал на заказах, создавая сложные дизайнерские торты. Но со временем Александра стало раздражать, что клиенты чаще выбирали внешний эффект вместо вкуса. «Просили сделать томограф или дрель из шоколада. Я понял, что знаний уже очень много, а все сводится только к оформлению. Стало неинтересно», — говорит он. Тогда команда решила открыть полноценную кондитерскую с витриной.

Полмиллиона на старт и миллионы на оборудование

Первую студию Александр открывал «на энтузиазме». На старт потребовалось около 500 000 рублей. Часть денег были собственными, часть — кредитными. «Тогда мне еще очень помогли друзья и один меценат. Помещение частично находилось в собственности друзей. Когда мы в него заехали, там была полиграфия. Все было черным — стены, потолок, пол. Много делали своими руками», — вспоминает предприниматель. При запуске полноценного производства и витрин вложения выросли в разы. Сегодня только стоимость оборудования в Sweet Concept превышает 15 миллионов рублей. «Для кондитерки техника — это основа качества. Мы работаем в основном на итальянском оборудовании», — объясняет Александр.

Полноценная кондитерская открылась в пандемию — в месте с практически нулевым трафиком. Решение было рискованным, признает владелец, но именно пандемия неожиданно помогла проекту. «Людьми тогда очень не хватало эмоций и ощущения праздника. И сладкое оказалось именно тем, что давало это чувство», — говорит он. Уже через несколько месяцев стало понятно, что проект востребован. Причем практически без рекламы. «Ни журналы, ни соцсети не дали эффекта. Все держится исключительно на сарафанном радио», — отмечает предприниматель.

Почему Sweet Concept — премиальный проект

С самого начала Александр относился Sweet Concept к премиальному сегменту. «Я всегда считал, что в гастрономии есть смысл работать либо в низком сегменте, либо в премиальном. Мы сразу понимали, что будем именно премиальным проектом. У нас в студии бывали французы, один из них сказал: “Такие круассаны даже во Франции редко где найдешь”. Конечно, было очень приятно это услышать.

Отдельная история — панеттоне. Это очень сложная итальянская выпечка, мы несколько лет учились ее делать по итальянским технологиям. Несмотря на цену около 4 500 рублей за 900

граммов, люди все равно заказывают ее даже с доставкой в другие города. Нашу выпечку делят и известным людям — например, отправляли Олегу Газманову. Но для нас это не столько статус, сколько подтверждение качества. Когда люди готовы везти десерты в другой город или дарить их тем, кому хотят показать лучшее, это, наверное, главный показатель доверия».

О доходах

Высокие обороты еще не означают большую прибыль. По словам Александра, первые два-три года были самыми успешными по доходности, но позже расходы начали стремительно расти. «Когда увеличились обороты, мои собственные доходы уменьшились. Потому что выросли расходы, оборудование, налоги и содержание производства», — объясняет он.





ЦИФРА

1 200 —
1 300₽

средний чек в Sweet Concept сегодня

В лучшие периоды оборот Sweet Concept достигал примерно 3 миллионов рублей в месяц, а в сезон Пасхи — около 6 миллионов.

Почему десерты стоят дорого

Сегодня Sweet Concept считается одной из самых дорогих кондитерских Томска. Высокую стоимость продукции Александр объясняет дорогими ингредиентами, сложной логистикой и постоянными вложениями в технологии. «Знания стоят дорого. А хорошие руки — тем более», — говорит он. Команда ежегодно тратит на обучение около 1,2—1,3 миллиона рублей. Сотрудники проходят стажировки у европейских шефов, а компания полностью оплачивает перелеты, проживание и обучение. «В России нам уже практически не у кого учиться. Кондитерка — это постоянно новые технологии, ингредиенты и текстуры», — объясняет Коваль.

Высокую стоимость формируют и ингредиенты. Многие продукты закупаются в Москве и Европе, часть доставляется через Турцию. «Мы используем профессиональные виды сахаров, инулин, атомизированную

глюкозу, шоколад. Это продукты, которые практически никто в Томске не использует», — говорит Александр. — Раньше килограмм профессионального шоколада стоил около 700 рублей, сейчас — почти 1 800».

Абсолютных хитов продаж в Sweet Concept нет, так как вкусы гостей постоянно меняются, пояснил владелец. Сейчас лидируют мороженое и выпечка. «На удивление, шоколадные десерты покупают меньше. Люди чаще выбирают что-то более легкое», — говорит Коваль. Шарик мороженого в Sweet Concept стоит 200 рублей. В этом сезоне команда планирует расширить линейку до сорока вкусов и активно экспериментирует с новыми форматами — эскимо, десертами в стаканчиках и маркаронс с мороженым внутри.

«Десерт — это не про наесться»

Александр принципиально не хочет развивать Sweet Concept по франшизе, хотя предложения поступают регулярно, в том числе из других городов. «Sweet Concept — это не просто кондитерская. Это я сам, мое внутреннее содержание, моя душа. По

франшизе это невозможно повторить». Свой проект Александр построил без маркетинговых планов и жестких стратегий. «У нас нет маркетологов, я сам себе маркетолог. Мы не работаем по шаблону: вот план, вот KPI. Все рождается из идеи, из ощущения», — объясняет Коваль.

Главной особенностью Sweet Concept он считает научный подход к десертам. В команде работают с формулами сладости, текстурами и балансом вкусов по европейским кондитерским стандартам. «Если десерт просто сладкий, это не десерт, а сладкая масса. В хорошем десерте должен быть баланс вкусов: основной вкус, второстепенный и вкусовой шлейф», — говорит Александр. Мы постоянно ищем новые сочетания вкусов и текстур. Это и есть настоящая кондитерка».

По его словам, идеальный десерт должен весить всего 70—80 граммов. «Десерт — это не про наесться. Это про вкусовую эстетику и эмоцию», — обосновывает предприниматель.

Команда

В команде Sweet Concept работают шеф-кондитер, шеф-пекарь, шоколатье, кондитеры и бариста. Средняя зарплата сотрудников — около 70 000 рублей. Коваль считает главной ценностью проекта именно команду, на которую можно положиться.

Обучение в Sweet Concept — обязательная часть работы. Как говорит владелец, без постоянного развития кондитерская просто не смогла бы существовать, так как в кондитерском искусстве происходят ежедневные из-

менения. В ближайшее время в Sweet Concept планируют запустить веганскую линейку, поскольку спрос на более «осознанные» десерты заметно растет. «Тема здоровья сейчас развивается очень активно. Люди стали внимательнее относиться к тому, что едят», — отмечает Александр. При этом он признается: найти сильного специалиста, горящего своим делом, в Томске сегодня крайне сложно.

■ Кондитерская как театр

Отдельная философия Sweet Concept — атмосфера. Александр убежден, что интерьер и эмоции гостей напрямую влияют на успех проекта. «Людам сегодня очень не хватает уюта. Многие говорят: “У вас так хорошо, уходить не хочется”», — рассказывает он. К праздникам команда полностью перестраивает пространство: меняет декорации, мебель, оформление и даже создает специальные авторские формы для десертов. «Если появляется какая-то тема, то она должна чувствоваться во всем — в десертах, музыке, оформлении, атмосфере», — говорит предприниматель. Каждая новая форма для десертов разрабатывается практически с нуля и может стоить до 100 тысяч рублей.

За шесть лет работы команда разработала несколько сотен десертов. Сам Александр предполагает, что их количество уже могло превысить 500. «Каждый сезон мы придумываем что-то новое: на Новый год, Пасху, 8 Марта. Некоторые десерты живут всего месяц», — отмечает он.

При этом предприниматель признается: бизнес-модель в классическом понимании его никогда особенно не интересовала. «Я всегда говорю, что Sweet Concept — это не про бизнес. Если бы я работал только ради прибыли, все выглядело бы совершенно иначе». Именно поэтому проект не стремится к массовости и не ориентируется на случайный поток гостей. «Нам не нужен клиент, который просто проходил мимо и зашел. Нам нужен тот, кто идет именно в Sweet Concept», — подчеркивает он.

Александр не планирует уезжать из Томска, хотя поступают предложения открыть новые точки или переехать в Москву. «В Москве таких, как Sweet Concept, много. А здесь я один», — говорит он. Главной задачей своего проекта предприниматель считает формирование в Томске новой культуры десерта. «Когда мы открывались, культуры десерта в городе практически не было. Сейчас я вижу, что мы действительно смогли это изменить», — считает Александр Коваль.

ХОББИ

текст:
Юлия ФАЛЛЕР

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОЯ

Пенсия без дивана

Как 70-летний мужчина живет активнее многих 30-летних

В 70 ЛЕТ КЛИМЕНТ ЕВГЕНЬЕВИЧ ГОРЮХИН ПРОДОЛЖАЕТ РАБОТАТЬ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, УВЛЕКАЕТСЯ МУЗЫКОЙ, ПОМОГАЕТ ХУДОЖНИКАМ И ПИШЕТ КНИГИ. ОН НЕ ПОЛАГАЕТСЯ НА ИНВЕСТИЦИИ И НЕ ВЕДЕТ БЮДЖЕТ, НО УВЕРЕН: ГЛАВНОЕ ПОСЛЕ ВЫХОДА НА ПЕНСИЮ — НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ. ИСТОРИЯ ЧЕЛОВЕКА, ДЛЯ КОТОРОГО ВОЗРАСТ СТАЛ НЕ ОГРАНИЧЕНИЕМ, А ВРЕМЕНЕМ СВОБОДЫ, ХОББИ И НОВЫХ ПРОЕКТОВ.

■ «На пенсии я просто продолжил жить как раньше»

«Я строитель по первому образованию, — рассказывает Климент Горюхин. — Хотя, если честно, считаю этот выбор ошибкой — нужно было музыкой заниматься. Но ею я все равно занимался всю жизнь: играл в разных местах и продолжаю играть до сих пор. Иногда приглашают на творческие вечера в театр: я за сценой аккомпанирую на синтезаторе чтецам стихов. В 70–80-е годы я играл практически во всех ресторанах Томска. Параллельно работал в строительстве, прошел путь от мастера до директора и в итоге стал собственником предприятия».



За свою профессиональную жизнь Климент Евгеньевич успел построить множество городских объектов. Он перечисляет их почти без пауз: районные отделы милиции — Кировский, Советский, Ленинский, Октябрьский, здания ГАИ, жилые кварталы и детский сад. В 2015 году он официально вышел на пенсию. Впрочем, на образ жизни это никак не повлияло: Климент Евгеньевич продолжает работать в строительстве — консультирует, сопровождает проекты, занимается ремонтом. Он по-прежнему вовлечен во весь цикл — от выбора участка и инженерных изысканий до проектирования, строительства и ввода объектов в эксплуатацию.

Чтобы сохранить возможность работать с крупными заказами, он даже прошел повторную профессиональную аттестацию: вступил в Национальный реестр специалистов, сдал экзамены и подтвердил квалификацию. Сегодня работает в статусе индивидуального предпринимателя, без офиса и большой команды. Вместо этого — небольшой круг специалистов, которые подключаются к проектам по мере необходимости. Такой формат сложился после пандемии и оказался для него удобным.

Хобби не про деньги

Хобби у Климента Горюхина много: он участвует в выставках, помогает устанавливать памятники, общается с художниками, ор-

ганизует встречи выпускников. Постепенно в его жизни все большее место стали занимать творческие проекты.

Через знакомых музыкантов, поэтов, художников он оказался вовлечен в деятельность творческого сообщества. Горюхин участвовал в установке практически всех бронзовых скульптур известного томского художника Леонтия Усова. Все началось с памятника Антону Чехову и со временем превратилось в постоянное сотрудничество.

Среди последних проектов — памятник первому выпускнику Политехнического университета напротив главного корпуса. Еще совместно с Леонтием Усовым и писателями Горюхин уже пять лет издает юмористический журнал «Старый ПерГюнт».

С художниками героя связывает скорее дружба и общий интерес к делу. Так, Климент Евгеньевич участвовал в работе над проектами скульптора и поэта Олега Кислицкого — авто-

С точки зрения Климента Евгеньевича, деньги — это не система, а инструмент, который нужен здесь и сейчас.

ра известного памятника ребенку в капюсте, а также издал 7 книжек смешных поэтических пародий Кислицкого. За годы через него прошли десятки городских скульптур, каждая из которых стала частью его личной истории.

Сегодня Климент Горюхин помогает организовывать выставки и культурные события. И делает это не ради заработка, а чтобы оставаться в движении и быть вовлеченным в жизнь города. «Если бы это была работа, за нее бы платили. Мне просто интересно, — говорит Горюхин».

Кроме того, он раз в несколько лет собирает вместе однокурсников, разъехавшихся по разным городам и странам. «Каждые пять лет я организую встречу выпускников: люди съезжаются из разных городов и стран и получается большое событие, настоящая встреча на несколько дней, с живым общением и воспоминаниями. Это уже не просто сбор, а целая история. Теперь в нашем общем чате «ТИСИ-1977 Одноклассники» уже 90 участников-«студопенсов», — делится собеседник.

Книга, написанная на карантине

Стимулом для написания книги неожиданно стала пандемия. Горюхин вспоминает, что именно в это время появилось ощущение обостренного восприятия жизни: «COVID как будто включил все органы чувств». За полгода он написал книгу — сборник путевых заметок, основанный на многолетних поездках по России и другим странам. Книга получила название «Не нужен мне берег турецкий».

Издавать ее автор не планировал, долгое время публиковал отдельные рассказы в соцсетях, пока друзья не начали настаивать на печатной версии. В итоге Климент Евгеньевич все-таки решился. Подготовка книги — редактура, корректура, оформление — обошлась примерно в 100 тысяч рублей. Еще около 85 тысяч потребовалось на печать небольшого тиража — порядка ста экземпляров. Но о коммерческом проекте речь не идет, это скорее личная история, зафиксированный опыт — живые, местами смешные, истории из путешествий.

Деньги уходят детям

К деньгам у Климента Евгеньевича отношение простое и во многом непри-

вычное: своей главной финансовой привычкой он называет готовность платить, причем не только за себя. В компании, говорит он, ему «стыдно скидываться», поэтому чаще всего он берет расходы на себя. При этом не считает себя щедрым в классическом смысле — скорее человеком, который «просто так привык» и не может иначе.

К финансовому планированию герой относится скептически. Признается, что попытки вести учет расходов в семье были: жена составляла таблицы и учила планированию других. Но сам он эту систему не принял. Его аргумент звучит просто: «планировать в моей ситуации невозможно».

Слишком многое происходит спонтанно. В любой момент может позвонить кто-то из детей — срочно нужны деньги. «Поддержка с воздуха», как он это называет. В итоге деньги расходуются не по заранее составленному бюджету, а по ситуации.

С точки зрения Горюхина, деньги — это не система, а инструмент, который нужен здесь и сейчас. Поэтому он строит жизнь без строгого учета, без инвестиций и долгосрочных финансовых стратегий.

О своей семье Климент Евгеньевич рассказывает с юмором и легкой иронией. «Обеспечил расширенное воспроизводство населения». У Горюхина трое детей и шестеро внуков. Есть даже Климент Горюхин-джуниор, самый младший. Собеседник говорит, что основная финансовая нагрузка в семье лежит на нем.

Он зарабатывает около 60 тысяч рублей в месяц плюс небольшая пенсия — около 20 тысяч. Но деньги у него не задерживаются: «Сегодня позвонят: срочно надо — перевел».

«После 60 уже ничего не надо»

Финансового планирования в привычном смысле у Климента Евгеньевича нет. Он признает, что есть базовые расходы — на бензин, коммунальные платежи, интернет, а все остальное складывается ситуативно. На вопрос об инвестициях отвечает: «Уже хватит», давая понять, что в прошлом этот этап у него был.





дача — стандартный набор материальных целей. Но сегодня эти вещи перестали быть значимыми. На первый план вышли совсем другие ценности — интерес к жизни, общение и возможность заниматься тем, что действительно нравится. Дорогие покупки остались в прошлом.

Что до финансов, то Климент Горюхин — призер областного этапа Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности среди пенсионеров 2024 года и победитель федерального этапа в составе команды от Томской области.

Жизнь на пенсии не должна останавливаться

Когда разговор заходит о советах другим пенсионерам, Климент Евгеньевич неожиданно уводит тему от денег. Он признает: советовать можно многое — про бюджет, расходы, накопления. Но сам считает, что главное совсем в другом — в деятельности. По его словам, всю жизнь он практически не останавливался: переходил с одной работы на другую без перерывов, всегда был включен в процесс.

Став предпринимателем, он продолжил работать — просто в другом формате. Именно этот выбор, признает Горюхин, в итоге сказался на размере пенсии. Почти десять лет стажа не были учтены из-за сбоя в системе, и до сих пор он не оспорил это. В результате, несмотря на десятилетия работы, пенсия остается небольшой. Но и это, кажется, не становится для Климента Горюхина ключевой проблемой.

Работа, проекты, общение, интерес к чему-то новому — вот что, по его мнению, определяет качество жизни на пенсии сильнее любых финансовых инструментов. Оставаться в движении важнее, чем пытаться все просчитать, говорит Климент Евгеньевич.

Когда его спрашивают, что он может посоветовать другим пенсионерам, он отвечает просто: «Не сидеть. Делать что-то. Тогда жизнь будет интересной».



Раньше он активно работал с недвижимостью, а в строительной сфере часто рассчитывались не деньгами, а квартирами. Но он их распродал, оставив только ту, в которой живет сейчас.

К крупным покупкам Климент Евгеньевич относится спокойно, даже равнодушно, больше не считая их необходимыми. «У меня ничего дорогого нет, разве что синтезатор или беговая дорожка», — говорит он. Но тут же уточняет, что это трудно считать серьезными тратами.

По его словам, отношение к вещам после шестидесяти сильно меняется: «Уже ничего не надо», — коротко формулирует он. При этом не отрицает, что раньше все это было: квартиры, машины,

Региональный центр финансовой грамотности: бесплатные юридические консультации по финансовым вопросам

Задолженность,
высокая долговая нагрузка

Финансовое
планирование

Наследство

Банкротство
физлиц

Накопления
и сбережения

Финансовое
мошенничество

Кредитование

Налоги и пенсионное
обеспечение

Как получить консультацию

8-800-201-67-70

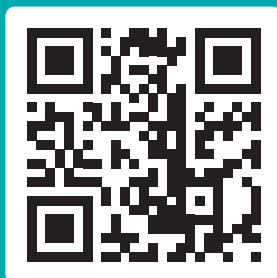
По телефону
горячей линии

Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401

Записаться и прийти
на прием лично в РЦФГ



ВКонтакте



Telegram



Макс



Сайт

РЦФГ

региональный центр
финансовой грамотности