

#### ТОЧКА ЗРЕНИЯ

**Михаил Гребенников** о том, почему под открытие бизнеса не стоит привлекать деньги инвесторов // **С. 3**

#### ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

**Визит из «банка»:** как мошенники превращают порядочных заемщиков в должников // **С. 16**



# ваши личные финансы

семейный журнал • деловой вестник

У меня  
никогда  
не было  
больших  
денег, чтобы  
их терять

**С.18**

ГЛАВНЫЙ  
РЕДАКТОР  
МУЖСКОГО  
ЖУРНАЛА МАХИМ  
АЛЕКСАНДР  
МАЛЕНКОВ  
О ТОМ, СКОЛЬКО  
ЗАРАБАТЫВАЕТ  
ПИСАТЕЛЬ  
В РОССИИ

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

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

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

**Руководитель проекта** главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК  
**Выпускающий редактор** Олеся БУТОЛИНА  
**Литературный редактор** Юлия АЛЕЙНИКОВА  
**Дизайн-макет** Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА  
**Верстка** Максим ВАГАНОВ  
**Редакция** Юлия СОЛОВЕЙ,  
Елена РЕУТОВА, Михаил ГРЕБЕННИКОВ,  
Валентина БЕЙКОВА, Анна БЕЛОЗЕРОВА,  
Яна МАКСИМОВА, Антон МЕЩЕРСКИЙ,  
Константин ФРОЛОВ, Юлия СЕМЁНОВА,  
Екатерина ПОГУДИНА

Издается при поддержке  
Некоммерческого партнерства  
по развитию финансовой культуры  
«Финансы Коммуникации Информация».

Отпечатано в типографии  
АО «Советская Сибирь»,  
630048, Новосибирск,  
ул. Немировича-Данченко, 104.  
Тираж: 20 000 экз.  
Дата выхода в свет: 21.05.2019.  
Время подписания в печать:  
по графику — 20.00, 20.05.2019,  
фактически — 20.00, 20.05.2019.

Мнение редакции может  
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



**СОБЫТИЕ**

**Новый статус:**  
фестиваль «Ваши личные финансы» впервые прошел в семейном формате

**С. 8**

**ПОЛЕЗНО:**

«Нехороший» перекресток, или что следует знать, арендуя автомобиль за границей **С. 5**

**РАЗГОВОР:**

Сколько стоит креатив: столичный дизайнер Паника Деревья о том, из чего складывается стоимость бренда и как увеличить его продажи **С. 12**

**ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:**

**Александр Маленков** о том, почему прогорел его бизнес и почему он никогда не использовал свои знакомства с олигархами **С. 18**

**СВОЙ БИЗНЕС:**

Правильное молоко плюс выверенная ручная технология — как томские сыровары выводят на местный рынок элитные сыры **С. 24**

**БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:**

Иллюзия легкости — томский бармен о нюансах работы за стойкой и потолке заработка **С. 26**

**ИСТОРИЯ:**

«Павлов день» — как обмен банкнот в 1991 году вызвал в стране остановку предприятий и забастовки **С. 29**

**КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:**

Король среди овощных — готовим классический греческий салат из бюджетных продуктов **С. 34**



**ТОЧКА ЗРЕНИЯ**

# Как стать предпринимателем

РАЗВИТОСТЬ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННЫХ ГОСУДАРСТВ ВО МНОГОМ ЗАВИСИТ ОТ ЧИСЛА ЛЮДЕЙ, ВОВЛЕЧЕННЫХ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ИМЕННО ИЗ НИХ ВЫРАСТАЮТ НОВЫЕ МИРОВЫЕ ЗВЕЗДЫ БИЗНЕСА И ПОЛИТИКИ. ИМЕННО ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СОЗДАЮТ РАБОЧИЕ МЕСТА, НАПОЛНЯЮТ БЮДЖЕТЫ СТРАН, РАЗВИВАЮТ ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. С ДРЕВНЕЙШИХ ВРЕМЕН ЭТИ ЛЮДИ СОЕДИНЯЛИ МИР В ЕДИНОЕ ПРОСТРАНСТВО. **К примеру, Колумб открыл Америку**, КОГДА ИСКАЛ КРАТЧАЙШИЙ ПУТЬ ЗА ТОВАРАМИ В ИНДИЮ.



Михаил ГРЕБЕННИКОВ

эксперт журнала «Ваши личные финансы»

**П**раво на предпринимательскую деятельность является одним из основополагающих прав человека и защищено ст. 34 Конституции России. Это право фактически неотделимо от права свободно распоряжаться своим имуществом и осуществлять экономическую деятельность. Предпринимателем может стать любой гражданин, необходима бизнес-идея, стартовый капитал и личная воля к достижению поставленной цели.

**Не бросайте сразу работу по найму**

Как правило, есть бизнес-идея и воля вроде бы тоже, но нет средств. Кандидат в предприниматели «горит» идеей и готов за чужие деньги ее реализовать. Однако очень мало шансов, что на первом этапе найдутся инвесторы, которые готовы вложить деньги под вашу идею. Скорее всего, все будут

ждать, как вы будете ее реализовывать. Поэтому на первых шагах своего бизнеса надо максимально опираться на собственные средства, особенно если ничего ликвидного нет для залога. Мой совет: если имеете постоянное место работы, не покидайте его, если нет достаточных накоплений, начните создавать бизнес, сохраняя источник дохода. На первом этапе можно использовать обычный потребительский кредит для привлечения достаточного объема оборотных средств. Когда ваш бизнес начнет приносить доход, позволяющий работать полностью в бизнесе, тогда завершайте работу по найму. Из практики знаю, что самые льготные программы кредитования малого бизнеса будут доступны вам только через полгода ведения предпринимательской деятельности и то не по всем ее видам. В целом банки готовы рассматривать заявки начиная с года работы. То есть первый год нужен,

## На первых шагах своего бизнеса надо максимально опираться на собственные средства.

### ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

#### «Мой бизнес»

[MB.TOMSK.RU](http://MB.TOMSK.RU)

- информация о работе фонда поддержки бизнеса в Томской области;
- программы поддержки Корпорации МСП;
- программы Фонда развития промышленности и др.;
- онлайн-консультации.

#### МФЦ/ Мой бизнес

[MFC.TOMSK.RU](http://MFC.TOMSK.RU)

- информация о регистрации, лицензировании и др.

#### Центр занятости населения

[CZN.TOMSK.RU](http://CZN.TOMSK.RU)

- безработные, стоящие на учете в Центре занятости населения, могут принять участие в конкурсе на получение субсидии на открытие своего дела.

#### «Малый и средний бизнес г. Томска»

[MB.ADMIN.TOMSK.RU](http://MB.ADMIN.TOMSK.RU)

- необходимая информация для начинающих предпринимателей.

чтобы доказать себе и потенциальным кредиторам, что ваш бизнес не убыточен и обладает определенной устойчивостью. При этом очень важно с начала деятельности активно пользоваться расчетно-кассовыми услугами банков, эквайрингом, корпоративными картами и т. п. Это будет для вас плюсом при принятии решений о выдаче кредитов, гарантий.

Надо помнить здесь и том, что большинство программ поддержки реализуется через аккредитованные банки. Это значит, что сначала банк принимает решение о выдаче кредита и только потом, к примеру, Гарантийный фонд области или Корпорация МСП примут окончательно свое решение. Фактически, если у вас и ваших партнеров нет больших собственных средств или действующего бизнеса, который мог бы служить базой для нового предприятия, первый год идет на становление дела и отладку его работы, а масштабирование при помощи кредитных программ, программ господдержки начнется со второго года.

#### Используйте программы поддержки

Очень важно при организации своего дела изучить все программы поддержки малого и среднего бизнеса, которые существуют в стране и регионе, чтобы использовать их для развития бизнеса.

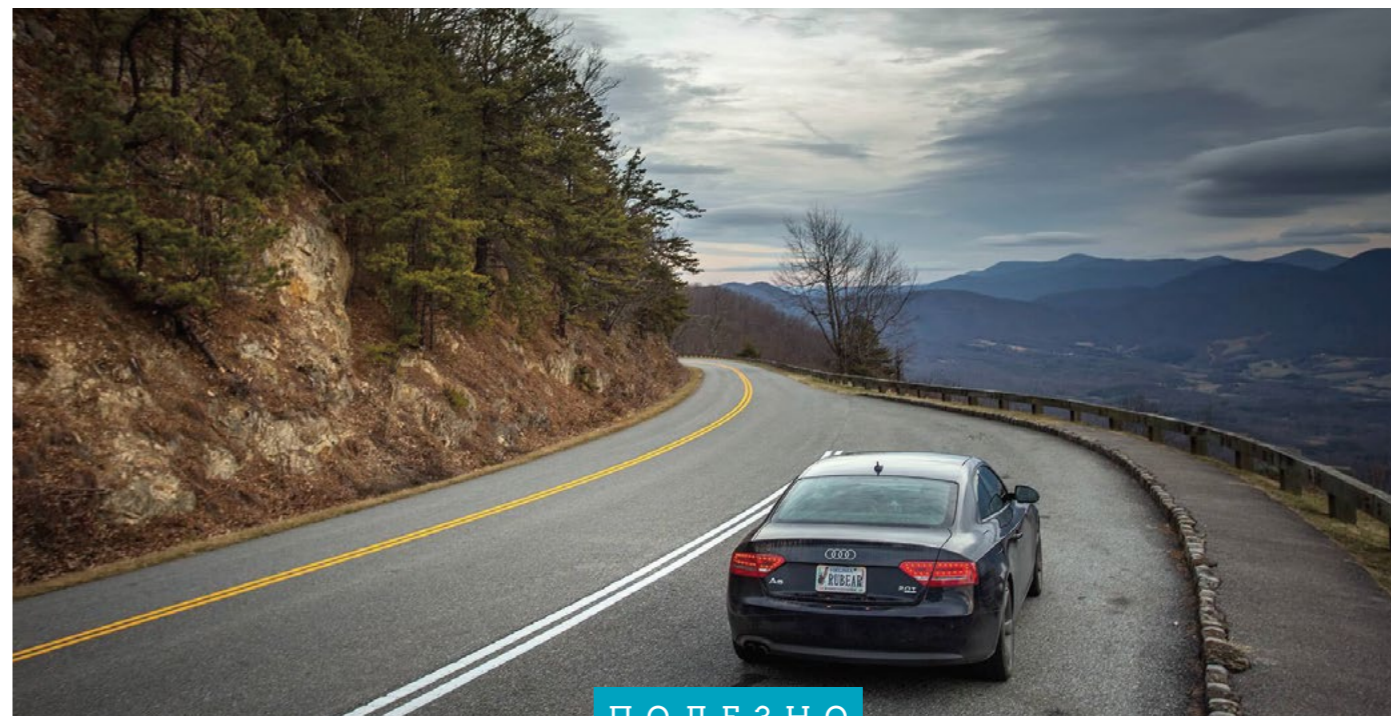
Тем, кто прошел первый этап становления своего бизнеса и обдумывает вопрос кредитования, надо обязательно познакомиться с Гарантийным фондом Томской области. При недостатке обеспечения по кредитам банки охотно берут поручительство Гарантийного фонда. В моей практике были предприниматели, которые постоянно пользовались этой возможностью и получали необходимые кредиты.

Внимательно надо изучить и лизинговые программы банков. Они позволяют не отвлекать полностью большие средства на приобретение оборудования и транспорта, а также получить финансовую поддержку по субсидированию лизинговых платежей. Тем, кто планирует заняться разработкой новых видов продукции, технологий, необходимо обращаться в бизнес-инкубаторы — там создаются льготные условия на стартовый период.

В целом в стране создано достаточно много механизмов поддержки малого бизнеса, однако эти механизмы помогут только при огромной воле самого предпринимателя к достижению результата. Именно на предпринимателе лежит весь риск реализации бизнес-идеи, на его желании ежедневно без оглядки на других заниматься своим делом. В процессе работы предстоит многому научиться. Это и организация продаж, работа с персоналом, с партнерами, с государственными органами, арендодателями — всего не перечислить. И здесь не будет нянек, за все в ответе вы.

Как свидетельствует статистика, за три года выживает около 20 % созданных предприятий. Но это не повод впадать в уныние. Надо уметь держать удар, делать выводы из ошибок и снова вставать и работать. Предпринимательство — это своего рода наркотик, оно дает драйв свободы выбора, творчества. Многие предприниматели никогда не смогут работать по найму, потому что стабильная рутинная работа не заменит им ту свободу, которая зажигала в них дух здорового авантюризма, ощущение причастности к развитию своей малой родины, страны и даже мира.

В завершение хочу поздравить всех предпринимателей Томской области с их профессиональным праздником — Днем предпринимателей России, который отмечается 26 мая.



ПОЛЕЗНО

## Мой грешко

### Как сэкономить на прокате автомобиля за рубежом

ЛИЧНЫЙ АВТОМОБИЛЬ — ЭТО КОМФОРТ И СВОБОДА ПЕРЕДВИЖЕНИЯ. НАШ КОРРЕСПОНДЕНТ РЕШИЛ НЕ ОТКАЗЫВАТЬ СЕБЕ В ЭТИХ УДОВОЛЬСТВИЯХ ВО ВРЕМЯ ОТПУСКА ЗА ГРАНИЦЕЙ И ВЗЯЛ МАШИНУ НА ПРОКАТ. НО РАДОСТЬ БЫЛА НЕПОЛНОЙ И ДЛИЛАСЬ НЕДОЛГО...КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ ОБЕРНУЛАСЬ ЕЗДА ПО ЗАГРАНИЧНЫМ ДОРОГАМ И **МОЖНО ЛИ БЫЛО ИХ ИЗБЕЖАТЬ**, — РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

текст:  
Антон  
МЕЦЕРСКИЙ

Часто ли вы вспоминаете своего инструктора по вождению? Я моего лишь один раз, когда купил автомобиль и впервые поехал самостоятельно. Было ощущение какой-то немислимой свободы, независимости от РЖД, «Аэрофлота», пассажирских автобусов... Адреналин впрыскивался в кровь с немислимой силой — счастье полное. Вот гад, думал я про инструктора. Про ДТП, ремонты, поездки за хлебом в булочную объяснил, а вот про самое главное, про личную свободу, забыл.

Практически сразу я стал осваивать дороги России: от Байкала до Санкт-Петербурга, от Москвы до Воронежа. Пришлось поехать на арендованной машине даже в Калининграде. Прошлым летом, узнав расценки такси на проезд из черногорского аэропорта Тивата до города Бара (60 км), где предстояло жить, решил арендовать в Черногории автомобиль. Трансфер из аэропорта стоил 50 евро, а прокат автомобиля — 25 евро в сутки. Тогда и возникло первое, ошибочное решение:

арендовать автомобиль на весь срок пребывания в солнечной стране.

Друзья, обосновавшиеся в Черногории, предложили своего агента по прокату автомобилей. Диалог о ценах с ним в WhatsApp завершился отметкой «33 евро в сутки». Специализированный сайт-агрегатор предложил десятки вариантов автомобилей такого же класса по цене 22-25 евро. Остановились на интуитивно знакомой бензиновой Toyota Yaris. Сайт потребовал перечислить аванс в рублях, эквивалентный 50 евро. Деньги были перечислены, в ответ пришел ваучер с номером брони и письмом с контактами человека, который будет встречать меня в аэропорту Тивата. Казалось, все проблемы исчерпаны.

#### Приключения начинаются!

Конечно, никто арендаторов автомобилей в аэропорту с табличками не встречает. Просто на большой стоянке рядом с аэропортом стоят десятки автомобилей, которые ждут своих временных хозяев. Тащимся на стоянку.

**Этот перекресток не понравился мне сразу. Потом уже я узнал, что он пользуется дурной славой и местные водители, подъезжая к нему, не только останавливаются, но и заранее сигналият.**

Позади ранний подъем, 7 часов полета, 4 часа пересадки в Домодедово, сломавшийся кондиционер в детской игровой комнате, где собрались самые спливающие и простуженные дети с востока страны, летящие к морям прополоскать ухо-горло-нос. Чувствуем, что устали и заболеваем. Агент Александр, сидящий в кафе на стоянке для арендуемых автомобилей, рассказывает и даже показывает первую нехорошую новость:

— Ваш автомобиль. Лежит в горах. Водитель пьяный ехал, — на снимке в телефоне вверх колесами в кювете горной дороги (а других в Черногории нет) лежит автомобиль, отдаленно напоминающий нашу Toyota Yaris.

— Ничего страшного, — успокаивает Александр. — Ваш автомобиль едет. 20 минут ждать. Volkswagen Polo — очень хороший...

20 минут растягиваются на час. Авария с Toyota, по словам агента, произошла не только что. Почему нельзя было сразу подыскать автомобиль на замену к оговоренному сроку, непонятно. Мой английский и русский Александра одинаково хороши, а в черногорском я ему явно проигрываю.

— Сколько заплатит водитель за аварию? — спрашиваю Александра.

— Водитель ничего не платит! — уверенно отвечает агент. Это означает, что все сдаваемые в аренду авто, как и положено по законам европейской страны, застрахованы по КАСКО.

Когда подъезжает старенький, пошарпаный со всех сторон дизельный Volkswagen, моя семья рада уже любому средству передвижения. Быстро снимаем на телефон видимые повреждения кузова, подписываем договор, отдаем 200 евро и 100 евро залога.

— Автомобиль возвращаете — получаете залог назад, — успокаивает Александр... Впоследствии все оказалось немного не так. Вернее, совсем не так.

### Перекресток

60 километров по Черногории — это как 200 по Западно-Сибирской равнине. Ограничения скорости (максимум — 80 км/ч), плотно сбитые на побережье населенные пункты, где скорость приходится сбрасывать до 40-60 км/ч, большое количество расслабленных пешеходов, переходящих дорогу по нерегулируемым зебрам, — ко всему можно приспособиться, в том числе и к забавному дизельному Volkswagen Polo.

Из плюсов — дизель стоит чуть дешевле бензина, а экономичный движок еще и глохнет при остановках на светофоре, чтобы снова заработать при нажатии на газ. Наш 95-й стоит на всех заправках 1,38 евро — то есть немного больше 100 рублей за литр. Бензин в горной местности расходуется чуть быстрее, так что и ваши расходы на топливо будут возрастать.

Живем в горном пригороде Бара. К нашему дому ведет узкая горная извилистая дорожка, где с трудом разъезжаются два автомобиля, но неприятность меня ждет совсем не здесь. В частном пригороде есть перекрестки, которые никак не обозначены. В Черногории в отличие от России на дорожных знаках немножко экономят. У нас перед каждым съездом в поле висит знак о пересечении со второстепенной дорогой, любой перекресток в населенном пункте снабжен указанием, какая дорога главная, а какая — не очень. В братской стране полагаются на правило «помеха справа». Этот перекресток, подъезды к которому со всех сторон закрыты домами, заборами и овощной лавкой, не понравился мне сразу. Потом уже я узнал, что он пользуется дурной славой и местные водители, подъезжая к нему, не только останавливаются, но и заранее сигналият, предупреждая горячих черногорских джигитов о своем желании преодолеть перекресток.

Так или иначе, на 3-й день отдыха, уже практически проехав этот злополучный перекресток, я получаю ощутимый удар в заднее правое колесо. Меня немножко заносит, но все, слава богу, живы и здоровы, нашлись люди, вызвавшие полицию. Молодой черногорский парень, въехавший в меня, тут же вызывает группу поддержки: приезжает сестра, которая что-то выговаривает ему про сюрприз маме, приезжает друг, который отводит меня в сторонку и говорит: «Полиция нет давай? Твой грешко...»

Как без полиции? Машина не моя. Я обхожу все дороги, сходящиеся к перекрестку. Ни одного знака. Похоже, дороги равнозначные и грешко действительно мой. Вдруг слышу еще один глухой удар на перекрестке. Точно так же, только носами автомобилей, «поцеловались» две местные дамы. Довольно быстро приезжает полиция. Девушка-полицейский, глядя на тут же образовавшийся на перекрестке хаос, начинает быстро составлять протоколы. Дую в трубочку, естественно: алкоголя в крови нет. Завтра в 9 утра я должен прибыть в суд, поскольку в Черногории наказание водителю выносит не полиция или ГИБДД, как у нас.

Сажусь в Polo и понимаю, что никуда я на нем больше не уеду. Заднее правое колесо смещено по оси, скорее всего поврежден задний мост. Вызываю Александра с эвакуатором. Даже не понадобилось долго объяснять, куда. Где этот перекресток, он прекрасно знал. Он смотрит протокол с места ДТП, говорит: «Это за вас, это все за вас...», — я обнадёживаюсь.

Вместе с машиной он забирает и мой пакет документов: договор, страховку. Я это понял только потом: у меня теперь нет почти никаких документов о том, что я имел дело с его фирмой. Только ваучер брони.

### Суд

Черногория — это страна-семья. В ней живут всего 600 тысяч человек. Как в Томске. Все друг друга знают. В суде мой визави в ДТП, кажется, тоже знает многих: секретарей канцелярии, помощника судьи и, как оказалось потом, судью тоже. Туристам рассчитывать на снисхождение смешно: мы уедем, а им здесь жить. Так что ради экономии времени и, как выяснилось позже, денег надо вести себя смиренно. Появляется переводчица Елена, выпускница кафедры славянских языков Белорусского университета. Она в суде для русскоговорящих граждан уже не только переводчик, но и немножко адвокат: может дать дельный совет.

Из странностей черногорского судопроизводства: судья спрашивает, как звали моего отца и как мать, а также, как я оцениваю свой уровень материального благосостояния. Отвечаю, что «средненько», и заслуживаю одобрительную улыбку-кивок Елены. Видимо, от уровня благосостояния зависит размер штрафа.

Действительно: судья, выслушав меня, назначает минимальный штраф в 90 евро, а при условии немедленной оплаты на почте — 60. Кроме того, я оплачиваю судебные расходы в размере 30 евро. Суд предлагает вызвать эксперта, подать ходатайство, если я не согласен с решением, но заниматься на отдыхе судебными разбирательствами в мои планы не входит. Я отказываюсь, и Елена опять одобрительно кивает. Она лучше черногорских судей разобралась в моем ДТП, поэтому, когда выходит вместе со мной из кабинета судьи, громко по-русски говорит второму участнику аварии: «Козел!» Мы идем вместе по обшарпанному коридору суда.

— А почему вы его так назвали?

— Потому что он такой и есть, — говорит Елена. — И фамилия у него подходящая.

— Какая?

— Дуракович!

### Разборки

Агент Александр несколько дней обещает «решить вопрос»: предоставить машину на замену или отремонтировать Volkswagen. Разговоры по телефону, международный роуминг — в общем тоже маленький, но убыток. Тратить время и нервы на это не хочется. Арендуем автомобиль по мере надобности в другой фирме, которую изначально рекомендовали друзья. Ребята приезжают быстро к назначенному времени и месту, оформляют стандартный договор. Цена, правда, повыше — 33 евро, зато ни-

каких залогов и машина, какую обещают, — бензиновый Hyundai i10, хорошо знакомый и предсказуемый. Когда понимаю, что Александр, если ему не звонить, вообще обо мне забывает, пишу письмо его начальству, Ивану. Начальство реагирует быстро: «Антон, я еще раз извинюсь за всю ситуацию, и единственная причина, по которой автомобиль не был доставлен, — мастер обещал 2 дня, а это продлилось до 12... И замена авто, которого у нас не было, машина начала выпускаться до дня или двух. Запишите, если вам нужно спросить что-нибудь еще. Спасибо».

Пишу, что хотел бы вернуть назад 300 евро. Иван с сожалением отвечает, что залог вернуть не может. Все-таки машина побывала в ДТП. Зато сайт-агрегатор, на котором заказывал автомобиль, в течение 7 банковских дней возвращает аванс без разговоров. Иван в очередном письме спрашивает номер банковской карты или счета. Сообщаю. Между тем отпуск подходит к концу. Общаемся с Иваном уже по электронной почте. Через несколько дней Иван просит назвать контактное лицо, которому можно передать деньги в Черногории. Возможно, он понял, что международные переводы — это слишком хлопотно. Но я начинаю думать, что это обычная отговорка.

В конце концов, на руках у меня нет ничего, что подтверждало бы использование их автомобиля, никаких платежных документов: расчеты велись только наличкой без всяких приходников-расходников и кассовых чеков. Аванс мне вернули. Бронь ничего не значит — непонятно же, воспользовался ли я ваучером или нет. Так что, сообщая начальству контакты своих друзей в Черногории, я уже ни на что не рассчитываю. Тем более что друзья пишут о постоянных нестыковках: «Привет! Иван позвонил в тот же день. Договорились, что когда буду в Тивате, то заберу сама. В пятницу была в Тивате, но на звонки никто не ответил. Сегодня еду опять в аэропорт. Буду звонить им».

Через пару дней: «Позвонила, ответил, сказал, что встретимся». Я уже думаю, что зря напрягаю друзей. И вдруг: «200 евро получила. Через (имярек) отдать? Она тут на 2 недели». Неожиданно, но приятно. Хорошее послевкусие к отдыху. Теперь жду имярек. Уж тут-то, надеюсь, деньги вернут без проволочек.

Написал Ивану добрые слова и благодарности за возвращенные деньги, которые, по идее, он мог и не возвращать. Иван растроган: — Vam spasiba za vsjo sto skazali...

Spasiba i izvinjite katornja praisasla tak!

Vsjo dobra vam...

### СОВЕТЫ

#### Не стоит брать автомобиль

- если вы сторонник пляжного отдыха;
- если страна пребывания невелика;
- если цена 1,38 евро за литр бензина кажется вам чрезмерной;
- если вы активно употребляете алкоголь на отдыхе;
- если вам не хочется думать о сохранности чужого имущества в чужой стране;
- если расценки такси на ежедневные поездки не превышают 20-30 евро в день. В нашем случае 7 километров до пляжа стоили 3 евро.

#### Стоит брать автомобиль

- если страна большая или есть возможность выехать из нее и совершить путешествия в соседние страны;
- если вы хотите посмотреть страну, в том числе нетуристическую ее часть;
- если с вами двое или больше детей;
- если вас не страшат проблемы с парковками, где система оплаты чаще всего безналичная: СМС, банковская карта и пр.

### ЦИФРА

**210 евро**

составил ущерб Антона: 190 — аренда машины и ДТП, 20 — бензин, оставшийся в бензобаке эвакуированного Volkswagen.



СОБЫТИЕ

## Путешествие в страну финансов

В Томске прошел первый семейный фестиваль «Ваши личные финансы»

ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ С СЕМЬИ И ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ. ТАК В ЭТОМ ГОДУ РАССУДИЛИ ОРГАНИЗАТОРЫ ФЕСТИВАЛЯ И **впервые придали ему семейный формат.** ПРОГРАММА ПОЛЮБИВШЕГОСЯ ТОМИЧАМ МЕРОПРИЯТИЯ БЫЛА НАСЫЩЕНА ИНТЕРАКТИВОМ ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ, ЧТОБЫ КАЖДЫЙ МОГ ПОЧЕРПНУТЬ МАКСИМУМ ПОЛЕЗНОГО МАТЕРИАЛА НЕЗАВИСИМО ОТ ВОЗРАСТА И УРОВНЯ ПОДГОТОВКИ.

**текст:**  
Елена  
РЕУТОВА

### Фото с миллионом

«Тяжелый», — говорит о бронезилете мальчишка лет семи. Жилет и другую амуницию инкассатора могли примерить в фойе БКЗ все желающие. Его мама Марина рядом с любопытством рассматривает устройство банкомата: «Ой, а у меня такой вчера карточку «съел», что мне теперь делать?» Ее тут же успокоили: каждый день из банкоматов извлекают несколько карточек (кто-то забыл ПИН-код и три раза ошибся при его вводе, кто-то замешкался и не забрал карту вовремя), их можно получить назад в офисе банка. В шаге от банкомата

можно было увидеть в действии различное банковское оборудование для пересчета денег, проверки их подлинности и даже измерить уровень радиации наличности из своего кошелька.

На втором этаже одним из самых популярных стал стенд Банка России. Он постоянно был окружен любопытствующими: когда еще можно будет посмотреть мини-экспозицию денег и денежных суррогатов разных исторических периодов — от царской России до современности. «Это же какие карманы надо было иметь, чтобы такие деньги в них положить?» — удивляется



### МЕРОПРИЯТИЕ

География V Всероссийской недели финансовой грамотности для детей и молодежи охватила всю страну — от Калининграда до Владивостока. В городах России было проведено более 30 тысяч мероприятий для детей всех возрастов и их родителей. В Томской области ключевым событием Недели стал семейный фестиваль «Ваши личные финансы».

8-летний Артём. «Петеньки» и «катеньки» и правда в несколько раз больше привычных нам современных купюр.

А рядом с мини-экспозицией банкнот и монет уже выстроилась очередь — измерить свой рост и сфотографироваться рядом с миллионом рублей. Как оказалось, если сложить миллион из пачек пятитысячных купюр, получится средний рост взрослого человека. К моменту торжественного открытия на всех этажах большого концертного зала царило оживление.

— Уважаемые участники и гости фестиваля, — обратился к пришедшим заместитель губернатора Томской области — начальник департамента финансов Александр Феденёв. — Мы с Центром финансовой грамотности уже девять лет проводим массовые мероприятия. За эти годы мы не толь-

ко учили людей обращаться с личными финансами, но и сами постоянно учились. И поняли, что надо закладывать основы грамотности с детства, как и все другие установки личности. Надо сказать, что программа повышения финансовой грамотности в Томске сегодня стала очень важной и большой межведомственной задачей. Хочу поделиться приятной новостью: на днях мы получим огромное количество учебников по финансовой грамотности. Только для того чтобы их складировать, нам потребуется площадь размером в шесть волейбольных площадок. Все, кто занимается обучением финансовой грамотности в Томской области, бесплатно получают эти учебники к следующему учебному году.

После официального старта фестиваля активность на локациях только возрастала.

## Головоломка для юных умов

Для погружения в мир финансов старших школьников и студентов были выбраны популярные сегодня форматы квиза и квеста. Финансовый квест «Деньги работают» дал шанс почувствовать себя инвестором, просчитать все риски, продумать, как сэкономить на налогах.

— Мы специально приехали с командой, чтобы в него сыграть, — рассказывает победительница квеста среди школьников, ученица школы поселка Самуся Ксения Пузырина. — Вычислять проценты и совершать другие расчеты непросто, но когда вовлекаешься в процесс, становится очень интересно, особенно все, что касается инвестирования.

— Ксения у нас в феврале победила в чемпионате по финансовой грамотности, который мы проводили в школе, — включается в разговор учитель победительницы Галина Ивановна Кожевникова. — Теперь и здесь проявила себя отлично. Я уверена, что такие мероприятия помогают поднять интерес к теме финансов. Детям здесь нравится, стараются успеть везде поучаствовать.

Не меньший интерес квест вызвал и у студентов.

— Вы видите, с каким азартом они считают, рассуждают, что выгоднее, хотя многого еще не знают, — показывает на своих студентов-первокурсников Ирина Александровна, преподаватель Томской банковской школы. — Они сами формировали команды на квиз и квест. Почти вся группа здесь. Им очень интересно. Шаг сделали — приняли участие в играх, анкетах, лотереях. Бегут ко мне, показывают, какие призы получили. Видите, я тоже играю (показывает призовую шоколадку).

Ребята, которые не участвовали в квесте, с интересом играют неподалеку в монополию. Семиклассник Илья явно выигрывает.

— Мы и дома с родителями играем. Я уже профи, — с гордостью отмечает он. — Теперь друзей заразил, будем и с ними играть.

## Под музыку оркестра

В это время третий звонок приглашает зрителей пройти в зал. В рамках фестиваля состоялась премьера — вторая часть любимейшего томичам спектакля-сказки «Незнайка в Стране финансов» с участием Томского академического симфонического оркестра.

В этот раз Незнайка поставил себе финансовую цель — новенький сегвей — и учится грамотно к ней идти, не сбиваясь с пути. А соблазнов немало, как и мошенников, которые готовы на разные хитрости, чтобы заставить героя расстаться со свои-

## Такие мероприятия помогают поднять интерес к теме финансов. Детям здесь нравится, стараются успеть везде поучаствовать.

ми деньгами. Музыка Денисова, Бернштейна, Штрауса в исполнении оркестра, песочная анимация создали волшебную атмосферу, которая помогла юным зрителям и их родителям погрузиться в мир финансовых приключений.

— Мы были с ребятами на первой части «Незнайки», и сегодня я этот спектакль рекламировала своим ребятам. Где еще можно узнать о финансах в такой интересной форме, с оркестром и песочной анимацией? — делится учитель начальных классов зональной школы Любовь Анатольевна Катарушкина. — Такие мероприятия помогают пробудить как минимум начальный интерес к этой теме. Еще на входе ребята увидели инкассаторские машины и расспросили, что и как. Вернутся домой, будут делиться с родителями впечатлениями и еще раз поговорят о финансах. Современных детей важно учить обращению с ними.

Маленькая Лиза замороженно следила за тем, как по волшебству художницы на экране менялись песочные картинки.

— Ей всего шесть лет, но дома мы стараемся приобщать ее к миру финансов, например рассказываем, что не всегда то, что рекламируют, нужно тут же покупать. Хо-



## КОЛОНКА

### Дети о финансах

**Анастасия Пауль**, ученица МАОУ «Лицей № 7», победительница XIV Всероссийской олимпиады по финансовой грамотности, финансовому рынку и защите прав потребителей финансовых услуг

— Могу смело сказать, что тема финансов — это больше мой интерес. Я заинтересовалась этой темой и уже вытягивала из родителей больше информации, спрашивала о семейном бюджете. Мои родители направлены на мое развитие, готовы мне помогать, за что я им благодарна. К сожалению, в

нашей школе пока нет уроков финансовой грамотности, но надеюсь, что они вскоре появятся.

На олимпиаду попала случайно: узнала о ней из интернета, прошла тест. Первые два этапа были заочными, третий, очный, проходил в Омске, а награждение в Москве. Во время подготовки к олимпиаде я всерьез заинтересовалась темой финансов, погрузилась во многие нюансы. Появился личный интерес: на что я способна, насколько я финансово грамотный человек? Проверила свои знания на

первом заочном этапе и потом смогла пройти на следующий.

Когда я постигла азы финансовой грамотности, я поняла, насколько это важно, и мне стало немного стыдно за себя, что я раньше не знала этой информации. Сейчас я вникаю в этот большой финансовый рынок и понимаю, сколько у меня возможностей. Я открыла вклад в банке. У меня есть индивидуальный инвестиционный счет. С родителями мы обговаривали мой личный финансовый план: я уже задумы-

ваю о собственных накоплениях для моей студенческой жизни.

Олимпиада проводится с 2004 года и является крупнейшим мероприятием по финансовой грамотности в Российской Федерации. В 2019 г. участие в ней приняло рекордное количество человек — 47 тысяч школьников из 85 субъектов Российской Федерации, 28 из них были названы победителями финального этапа, 65 учащихся стали призерами.

дить по магазинам после этого однозначно стало легче, — делится ее мама Регина. — А здесь наглядно это показано. Она еще не все понимает, конечно, но смотрите, с каким интересом она наблюдает за происходящим на сцене!

Для тех, кто не попал на спектакль (ни одного свободного места в зале не осталось) или захотел попробовать свои силы в интерактивном формате, на первом этаже БКЗ проходила игра для младших школьников. Почувствовать себя торговцем древнего мира? Легко! На станциях квеста — костюмированные актеры. Древний Египет, Китай, Персия — полное погружение. Хочешь торговать? Будь добр, купи лицензию у торгового чиновника. Нужен транспорт для доставки? Купи или арендуй корабль или верблюда. Торговаться можно и нужно. При желании можно было наняться в подмастерья к ремесленнику.

Денис старательно выводит каллиграфию.

— Продам, — говорит он. — А еще одну нарисую — себе оставлю.

— Так выкупать же придется! — напоминает ему старший брат, который нанялся к другому ремесленнику.

— Ничего, я уже наторговал немного, даже на призы останусь.

Действительно, оставшиеся по результатам игры в плюсе могли обменять игровые деньги на специальные призы.

## Финансы для взрослых

На первый взгляд могло показаться, что большая часть мероприятий рассчитана на детей. А что же делать взрослым? Им тоже было чем заняться. Кто-то воспользовался возможностью получить бесплатную консультацию у юристов Регионального центра финансовой грамотности, специалистов Роспотребнадзора и налоговой службы. Другие приехали специально, чтобы попасть на мастер-класс эксперта фондового рынка, автора и ведущего программы «Геоэкономика» на канале «Россия 24» Александра Кареевского. Заявленная тема — «Геоэкономика и личные финансы. Как события в мире влияют на семейный бюджет» — заинтересовала многих. К моменту начала мастер-класса небольшой камерный зал с трудом вмещал всех желающих.

— Я рад, что несмотря на субботу вы пришли сюда. Тема довольно сложная. Но чтобы понимать, что происходит с нашими деньгами, мы должны понимать, в каком мире мы живем, — приветствовал участников эксперт.

Время пролетело незаметно и с пользой.

— Шли сюда просто из любопытства, а узнали много нового, — рассказывает глава семейства Николай Леонидович. — На будущий год, если фестиваль будет проводиться в таком же формате, обязательно друзей с собой позовем.

# Паника Деревья: креативный ресурс тоже должен быть оплачен

## Как монетизировать провинциальный бренд

КАК ДИЗАЙНЕРУ ПРАВИЛЬНО ОЦЕНИТЬ СЕБЯ? **Что не так с провинцией** И ПОЧЕМУ СПРОС НА МОДНЫЕ ВЕЩИ — ЭТО ВОПРОС КУЛЬТУРЫ? ОБ ЭТОМ МЫ СПРОСИЛИ У КУРАТОРА ПРОШЕДШЕГО НЕДАВНО В ТОМСКЕ ФЕСТИВАЛЯ ЛОКАЛЬНОЙ МОДЫ FASHION LABORATORY.

**текст:**  
Яна  
МАКСИМОВА

— Как к тебе обращаться?  
— Так и обращаться — Паника.  
Недоумение проходит в первые минуты общения: просто привыкаешь, что перед тобой человек, мыслящий не привычными категориями, а концептами, образами и визуализациями. Паника Деревья — полное «имя» московского мультидисциплинарного дизайнера, сотрудничающего с Сибирским центром дизайна ТГУ. Паника Деревья — это не только имя, которым называют девушку знакомые, но еще и название виртуальной студии, где есть бренд-менеджер, графический дизайнер, конструктор, фотограф, продюсер, технический директор и, собственно, Паника. Формально это ИП с большим перечнем видов деятельности: от организации мероприятий до продажи арт-объектов. Все сотрудники работают удаленно и собираются «под проекты», среди которых создание капсулы одежды для биеннале искусства уличной волны «Артмоссфера» и создание знаменитого желтого дождевика для института «Стрелка».

**Дизайнерам да и вообще творческим людям стоило бы больше ценить себя и свою работу.**

### ДЕТАЛИ

#### Никнейм превратился в имя

Необычное имя и фамилию Паника не придумывала специально, чтобы продвигать свой бренд. «Просто когда в студии Лебедева, где я работала, нужно было создавать почтовый адрес, буквы моего имени и фамилии сложились в слово panika, это закрепилось и стало никнеймом. Потом добавилась «фамилия» — Derevya. Коммерческого интереса в этом изначально не было, хотя многие называют бренд своим именем, если оно уже имеет определенную ценность».

### Research — тоже работа

О том, как работать с близкими друзьями, Паника знает на своем опыте и считает, что это самый удачный тип команды — когда все на одной волне. Никаких проблем в выстраивании деловых отношений она не видит: нужно только заранее обговорить финансовые условия и... немного преувеличить объем работы.

— Мы сначала долго обсуждаем, возьмемся ли мы за эту идею вообще, затем проговариваем слепые зоны, после рисёча они уже понятны.

Research — предварительное исследование темы — обычная практика дизайнера, которая используется для понимания, на основании чего вообще делать проект. «Если клиент нанимает нас, значит, он не способен решить этот вопрос сам», — считает Паника и уточняет, что этот этап работы всегда закладывается в смету. В идеальном мире, конечно же. Хотя дизайнерам да и вообще творческим людям стоило бы больше ценить себя и свою работу.

— В Европе есть практика даже совместных воркшопов: клиент вместе с агентством или дизайнером работает на воркшопе, учится там понимать себя, свои цели, ценности, исходя из которых формируется визуальный облик, философия будущего продукта. И клиент платит за такой формат. В провинции, конечно, с этим тяжело. Но надо понимать, что если вы потратили две недели на создание концепции и сметы проекта, то эта работа должна быть оплачена.

### Открытие «Футболочной»

Первым проектом Паники в Томске стал фестиваль Fashion Laboratory, где кроме показа одежды и аксессуаров местных брендов были лекции о дизайне и выступления томских экспертов в формате PechaKucha. Дизайнеров для показа искали долго: оказалось, что при всем разнообразии fashion-сообщества в Томске нет. «Бренды есть, у них большая аудитория, много покупателей, вещи продаются по всему миру — но иногда сами дизайнеры не знают друг друга», — рассказывает Паника. После фестиваля формирование такой тусовки началось: мастера стали собираться в Центре дизайна и обсуждать уже новые проекты.

Кстати, несмотря на популярность брендов в онлайн и довольно большое количество участников Fashion Laboratory, публика к покупке дизайнерской одежды на фестивале оказалась не готова: поп-ап-магазин с прикольным названием «Футболочная» продажами не порадовал.

«Это нормально, ведь мы показали альтернативный продукт, и это в некотором смысле шок для рынка. Но интерес мы отследили, и все, кто получил наши вещи в подарок, дали очень классный отзыв. Думаю, в таких проектах только месяца через 3-4 можно понять по продажам. Это же эксперимент, мы только посмотрели, как общаться с аудиторией, может, стоило ее интеллектуально готовить», — говорит Паника.

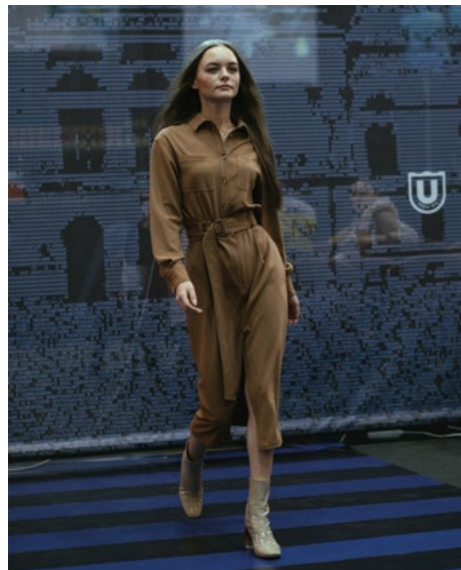
При этом она уверена: дело не в стоимости вещей томского производства, наоборот, некоторым брендам можно было бы эту стоимость повесить, например «Свите-раме», где все вещи вяжутся вручную. «Моделей продаж всего две: можно делать быстро и продавать очень дешево и много, как это делают Fast Fashion-марки, или делать мало и эксклюзивно. Третьего не придумано», — объясняет Паника и приводит аналогию с кофейной культурой в России. 20-25 лет назад никому и в голову не могло прийти, что в кафе можно заплатить до 350 рублей просто за напиток, — все сидели дома и пили растворимый кофе. Теперь же культура сформирована так, что люди привыкли, вошли во вкус и готовы платить за особый подход к чашке кофе. То же самое может произойти и с индустрией моды в Томске.

«Многие дизайнеры (это была и моя ошибка) плохо понимают амбиции и возможности своей аудитории, — рассуждает Паника. — Нам всегда хочется одарить людей, которым искренне нравятся наши вещи, но они ориентируются на цены недорогого масс-маркета. У них есть вкус, есть потребность носить то, что предлагают дизайнеры, и мы интеллектуально с этими людьми близки и часто думаем, что сможем предложить альтернативу масс-маркету: то есть цена будет та же, но вещь будет авторской. К сожалению, это не работает».

### Не только труд, но и мозги

У каждого дизайнера есть та сумма, которую он назвал бы стороннему клиенту: либо стоимость работы за час, либо стоимость проекта целиком. Именно на нее, считает Паника, и нужно ориентироваться, даже если ты делаешь работу для себя.

«Я не сравниваю себя с другими, не ориентируюсь только на затраты — я ориентируюсь на сам проект: если он абсолютно коммерческий, я понимаю, что это для заработка. Если говорить о проектах, которые имеют культурную или благотворительную составляющую, то это совсем другая ценность. Есть проекты, где я соглашусь на то, что может позволить себе автор,



## СОБЫТИЕ



**Fashion Laboratory** — фестиваль, посвященный томским брендам одежды и аксессуаров. Микс презентации с вечеринкой, включавший в себя лекции, мастер-классы о моде и стиле и дефиле. Организатор — Сибирский центр дизайна ТГУ. Фестиваль состоялся в Томске 30 марта 2019 года.



потому что это, например, художник или музыкант, которому один раз нужно сделать вещи для уникального перформанса. Так что гонорар может быть от 10 до 500 тысяч рублей», — комментирует Паника.

Сама она признается, что в институте (Паника — выпускница Омского технологического института) их учили всему — от графического дизайна, рекламы и иллюстрации до конструирования и материаловедения, — но только не умению продавать свою работу с позиции будущего бренда в условиях рынка (да и рынка не было тогда). Эти механизмы пришлось осваивать уже на ходу в процессе развития рынка и модной индустрии. Один из показательных примеров — дождевик для московского Института архитектуры и дизайна «Стрелка»: чем дольше этот дождевик продавался, тем выше становилась его цена. Хотя изначально стояла задача сделать его максимально доступным по цене — ориентировались на 500 рублей.

Дождевик задумывался как городская одежда, и у дизайнера получилось обойтись без сложных элементов: карманов,

сварных швов. Но установка кнопок на тонкую ткань потребовала определенной хитрости, добавилось нанесение печати, и в итоге при небольшом тираже сумма в 500 рублей больше походила на себестоимость. Однако спрос был такой, что через несколько месяцев от начальных 800 рублей цена поползла вверх и в конечном счете дождевик спокойно покупали и за 2 500 рублей.

«Надо объективно понимать свои издержки, понимать, что оплачивается не только физический труд, но и креативный ресурс — «мозги» всех людей, которые работают», — говорит Паника. И добавляет, что модной культуре, как когда-то и кофейной, просто требуется время.

**Моделей продаж всего две: можно делать быстро и продавать очень дешево и много или делать мало и эксклюзивно. Третьего не придумано.**

## ЛАЙФХАК

### Как стартовать дизайнеру? Советы Паники

**1** Начните с того, в чем чувствуете себя слабыми: вашу силу уже не отнять, а если вы ничего не понимаете в финансовой стороне вопроса или в том, как собрать команду, то нужно сначала закрыть эти слепые зоны.

**2** Нужно сразу заложить расходы на команду, даже если вы начинаете в одиночку. Посчитайте, сколько будет стоить заменить самого себя профессионалом в какой-то области, сколько возьмет человек хотя бы на фрилансе, парт-тайме (частичная занятость — ред.) или проценте с продаж. Если проект будет расти, вам нужно представлять свои расходы, тем более что стоимость команды и инфраструктуры обязательно отразится на стоимости продукта.

**3** Адаптируйте под себя хорошо сейчас продающиеся и распространенные пошаговые технологии: как раскрутить свой Instagram, как поднять продажи... Когда ты начинаешь, то шагаешь в неизвестность, и здорово не идти по чужому пути, а просто отслеживать разницу между шаблонами и своей специфичностью.

**4** Поначалу множество задач и ответственность приходится вывозить в одиночку, и очень медленно появляется результат (по крайней мере у меня было так). Важно не перегореть, может быть, двигаться не так быстро, как хотелось бы, но не останавливаться и продолжать. И вовремя отдыхать.



# ГАЗПРОМБАНК

# от 10,8%

## Годовых ставка по кредиту



# КРЕДИТ? ЛЕГКО! КАК ПО НОТАМ!

## ЛЕГКИЙ КРЕДИТ

8-800-300-60-90 | [gazprombank.ru](http://gazprombank.ru)

\*6090 | для абонентов МТС, Билайн, МегаФон, Теле2, Мотив, Летай, Тинькофф Мобайл



Сканируйте QR-код, оставьте заявку на кредит

Кредит без обеспечения. Минимальная ставка по кредиту — 10,8% годовых. Процентная ставка увеличивается (надбавки суммируются) для незарплатных клиентов Банка ГПБ (АО) — на 1 п.п., для клиентов без личного страхования — на 5–6 п.п. в зависимости от категории заемщика. Валюта кредита: российские рубли. Сумма кредита: от 50 тыс. до 3 млн руб. Срок кредита: от 13 месяцев до 7 лет (вкл.). Подробная информация на сайте [www.gazprombank.ru](http://www.gazprombank.ru) и по тел. 8-800-300-60-90 (бесплатный звонок на территории РФ); \*6090 (для абонентов МТС, Билайн, МегаФон, Теле2, Мотив, Летай, Тинькофф Мобайл). Информация приведена на 05.04.2019 и не является офертой. Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Реклама.



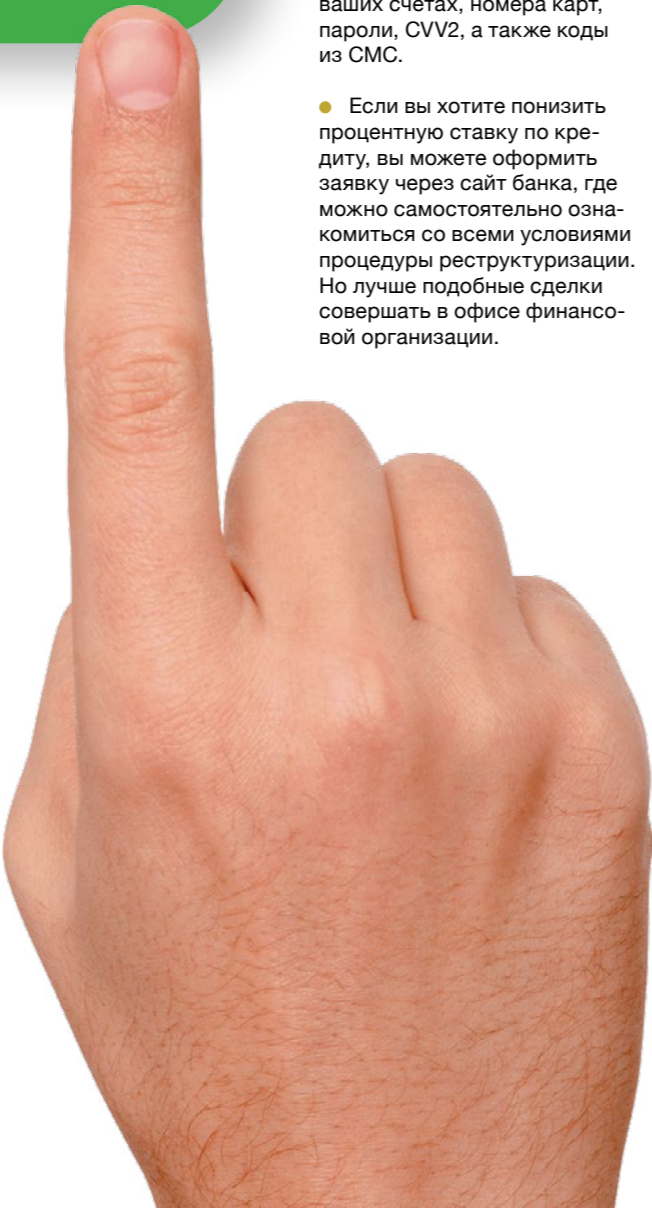
# Обман от имени банка

## Понизить ставку кредита

МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ПОВЫШАТЬ ВАШИ ПРАВОВЫЕ ЗНАНИЯ В РУБРИКЕ, КОТОРУЮ ЗАПУСТИЛИ ВМЕСТЕ С УПРАВЛЕНИЕМ РОСПОТРЕБНАДЗОРА ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ. ТОМИЧИ НАЧАЛИ СТАЛКИВАТЬСЯ С НОВЫМИ ВИДАМИ МОШЕННИЧЕСТВ: ТЕПЕРЬ НА ВАС МОГУТ ОФОРМИТЬ КРЕДИТ ПРЯМО У ВАС ДОМА ИЛИ НА РАБОТЕ, А ВЫ ОБ ЭТОМ ДАЖЕ НЕ УЗНАЕТЕ.

### СЛУЧАЙ

Томичку начали беспокоить из банка звонками о задолженности по кредиту, который она не оформляла. В офисе организации подтвердили: кредитный договор заключен путем введения соответствующего кода. Пострадавшая вспомнила, что какое-то время назад к ней на работу приходила женщина, которая представилась сотрудницей банка и предложила понизить ставку по действующему кредиту. Она оказалась мошенницей, но это доверчивая томичка поняла только тогда, когда банк сообщил ей о долге.



беседовала:  
Олеся БУТОЛИНА

### СОВЕТЫ

- Если к вам приходит человек и представляется сотрудником банка, сразу же просите у него удостоверение, либо иной документ, устанавливающий его личность, в целях уточнения информации об этом сотруднике в банке. Если он предъявит документ, позвоните в отделение банка и уточните, правда ли такой работник числится в учреждении.
- Не давайте посторонним лицам банковские карты, не передавайте им данные о ваших счетах, номера карт, пароли, CVV2, а также коды из СМС.
- Если вы хотите понизить процентную ставку по кредиту, вы можете оформить заявку через сайт банка, где можно самостоятельно ознакомиться со всеми условиями процедуры реструктуризации. Но лучше подобные сделки совершать в офисе финансовой организации.

### ЭКСПЕРТ



**Светлана Шушканова**  
главный специалист-эксперт отдела защиты прав потребителей Управления Роспотребнадзора по Томской области

На момент визита лже-сотрудницы банка у пострадавшей и правда был кредит, и обязательства по нему она исполняла исправно. С собой у мошенницы был планшет. Она попросила женщину передать ей дебетовую и кредитную карты, затем начала оформлять какие-то документы в гаджете. Потом уточнила номер телефона, на который вскоре пришло СМС с кодом, который женщина назвала мошеннице. Введя цифры, пришедшая сообщила, что процедура завершена, процентная ставка снижена, и ушла. На следующий день она вернулась, чтобы повторить процедуру: якобы накануне что-то пошло не так. А спустя какое-то время томичке начали звонить из банка по поводу долгов по кредиту, который она не брала.

Обратившись в банк, женщина запросила выписку по счету: оказалось, что ей поступали 30 тысяч рублей, а позже произошло их списание, причем несколькими платежами. И произошло это в день визита мошенницы. Интересно, что у пострадавшей на тот момент не был готов новый паспорт. Но каким-то образом договор на 30 тысяч рублей, ко-

торый оформила обманщица, уже содержал новые данные — сам паспорт томичка получила позже. Как такое стало возможным и в какую базу данных входила мошенница — это отдельный вопрос. Новый счет, к слову, не был открыт — кредитные средства ушли на дебетовую карту женщины.

Можно сказать, что это новое слово в обманных схемах. Граждане обращаются к нам с кредитными договорами, где требовалась собственноручная подпись. Либо с договорами, заключенными путем передачи кода, который выступал аналогом электронно-цифровой подписи. Но ситуация, когда «сотрудники» банка сами приходят к гражданам и предлагают уменьшить процентную ставку по кредиту, а вместо этого оформляют на них новые кредиты столь легко и просто, через планшет, на моей памяти первая.

Изменение процентной ставки по кредиту (изменение условий кредитования) происходит через реструктуризацию кредита, задача которой — снизить материальную нагрузку на заемщика и предотвратить тем самым просрочки.

Для реструктуризации кредита необходимо подать заявку

в банк, где оформлен кредит, и получить одобрение. Сами сотрудники банков не приходят с такими предложениями к клиентам. Кроме того, процедура понижения процентной ставки должна совершаться в той же форме, в которой заключался первоначальный договор.

Расторгнуть кредитный договор, который был оформлен таким способом, как у пострадавшей томички, будет непросто. Потребителю нужно обратиться в полицию за розыском мошенника, а также написать в банк претензию с указанием обстоятельств обмана для проведения внутреннего расследования.

Для того чтобы способ заключения кредитного договора был признан мошенническим, а сам договор недействительным, необходимо будет обратиться в суд. Однако здесь все зависит от наличия доказательств со стороны гражданина и со стороны банка. Если мошенника не найдут, придется доказывать, как проходила процедура подписания договора, была ли потребителю предоставлена необходимая и достоверная информация об условиях кредитования, сумме кредита, порядке погашения и так далее.

### ДЕТАЛИ

**Реструктуризация кредита** — это право банка, а не обязанность, поэтому он может и отказать в ее проведении.



ТУРИСТСКИЙ  
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР  
TIC-TOMSK.RU  
8 (3822) 510-713



## ЭКСКУРСИОННЫЙ МАРАФОН

01	сб июня	«История одного сада» - экскурсия по Городскому саду.	16	вс июня	«Тайна старца Феодора Козьмича» - экскурсия по ул. Крылова с посещением монастыря.
02	вс июня	«Площадь трёх имён» - экскурсия по пл. Ново-Соборной.	22	сб июня	«Сказание Заисточья» - экскурсия по району Татарская слобода.
08	сб июня	«Деревянное кружево Томска» - экскурсия по ул. Герцена, Белинского и Красноармейской.	23	вс июня	«Томск театральный» - экскурсия по пр. Ленина.
09	вс июня	«Томск купеческий» - экскурсия по пр. Ленина и ул. Гагарина.	29	сб июня	«Сказ о том, как в Томске университет открыли» - экскурсия по Университетской роще.
15	сб июня	«Тайна старца Феодора Козьмича» - экскурсия по ул. Крылова с посещением монастыря.	30	вс июня	«Загадки Ново-Соборной площади» - экскурсия по пл. Ново-Соборная.

НАЧАЛО В 17:00

встречаемся на пл. Ново-Соборной (около памятника св. Татьяне)

интервью:  
Константин ФРОЛОВ

# Деньги не та сфера, где надо верить интуиции

Александр Маленков



# Деньги

## не та

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Главный редактор мужского журнала **МАХИМ** АЛЕКСАНДР МАЛЕНКОВ О ТОМ, СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЕТ ПИСАТЕЛЬ В РОССИИ, ПОЧЕМУ НЕ СТОИТ ИСКАТЬ ВЫГОДЫ ОТ ДРУЖБЫ С ОЛИГАРХАМИ, О СМЕРТИ ГЛЯНЦЕВОЙ ПРЕССЫ И ЕЕ РЕИНКАРНАЦИИ В YOUTUBE, О НЕДОВЕРИИ К ПРАВИТЕЛЬСТВУ И ЛЕГКИХ ДЕНЬГАХ 90-Х.

## верить

## интуиции



**Б**есменный главред русской версии мужского журнала МАХИМ, журналист и писатель Александр Маленков побывал в Томске с экспериментальной юмористической постановкой «Чтение мыслей». Мы встретились с ним после выступления, прошедшего с большим успехом у местной публики. Возле служебного входа в областной театр Драмы поджидали несколько хорошеньких девушек, жаждущих сфотографироваться с Александром и его партнером по сцене актером Сергеем Буруновым. Когда неизбежные фото и раздачи автографов закончились, мы отправились в один из известных томских ресторанов.

— Александр, у нас специфическое издание, с акцентом на финансы. Вы помните свой первый заработанный рубль?

— Да, этот вопрос у любого человека будит романтические воспоминания. Самый первый рубль я получил в советской школе на УПК (учебно-производственном комбинате), работая автослесарем в Филевском автобусно-троллейбусном парке. Если помните, в советской школе в 9-10 классах один день в неделю был не для занятий, а для работы на конкретном предприятии. Я разбираю и собирал моторы, которые открывали двери в троллейбусах, менял на них кожухи. Заплатили порядка 30 рублей, и это были мои самые первые деньги. А уж в студенчестве чем только не подрабатывал! Торговал сигаретами, например. Это был 1990-й год, вся страна в ларьках. Берешь деньги в долг, покупаешь ящик сигарет (это 50 блоков) и предлагаешь их по ларькам. Хитрость в том, что чеков никто тогда не вы-

давал. Стоят, допустим, у продавца сигареты по 50 рублей за пачку. Ты говоришь: «Чувак, купи у меня пачку за 30, продашь за 40, разницу возьмешь себе. А хозяину скажешь, что его сигареты что-то не продаются». И многие соглашались, так что все имело свой наварчик. А еще торговали глянцевыми журналами «Бурда» с выкройками. Причем на руках у нас их было всего три штуки, но стоили они дорого. Можно было простоять в переходе весь день, но если у тебя какой-нибудь сумасшедший покупал один экземпляр, то это уже окупалось.

— Вы росли в обеспеченной семье?

— Я жил с мамой, она трудилась участковым врачом, что в советское время было вполне нормально. А в 90-е, когда люди резко бросили болеть и побежали работать, ситуация оказалась не очень. Но мы сдавали квартиру и это нас выручало. То есть избытка денег не наблюдалось, и если бы не квартира, мы бы, наверное, бедствовали.

— Почему не будучи гуманитарием по профессии, вы вдруг однажды пошли в журналистику?

— Вообще писать я хотел всегда и даже в 9-м классе ходил в Школу юного журналиста. Но потом случилась перестройка, 1989-й год, кругом полная непонятность, страна летит в пропасть. А мне еще нравились компьютеры, в школе как раз началась информатика и меня завлекло. Я задумался: что выбрать — журналистику или компьютеры? Для поступления в технический вуз требовалось нанять двух репетиторов — по физике и математике. А для

гуманитарного направления — трех: по русскому, литературе и, кажется, истории. Лишних денег на репетитора не было. Я решил, что программирование — это настоящее ремесло, причем на всю жизнь. А журналистика вообще не профессия. Мама сказала: «Если ты хочешь писать, то все равно придешь к этому». Ровно так и случилось: к третьему курсу я разочаровался в информатике, математике и компьютерах, мне стало скучно. Институт, конечно, окончил, чтобы в армию не идти. И потом еще пять лет трудился программистом, но при этом писал. Вначале это были рассказы, потом знакомые из редакции посмотрели на это, что-то приняли к публикации, и вот так все постепенно началось.

— В вашей семье сложились какие-то традиции обращения с деньгами? Чему вас учила мама и как вы сейчас воспитываете в этом плане свою дочь?

— Думаю, в финансовом смысле я прожил именно благополучную жизнь, никогда не был богат, но никогда и не бедствовал. Мне всегда хватало на нормальный образ жизни и что-то даже удавалось откладывать. И мама жила так же. В Советском Союзе вообще ведь не было распространено понятие «обращение с деньгами», да и какие тогда были деньги? Вся страна жила от зарплаты до зарплаты. Ну и я такой же вырос. А дочка растет довольно обеспеченная, слава богу, нам с Викой — ее родителям — и семье удается пока что сохранять ее беспечность, продлевая ей детство.

— Став редактором, финансово вы состоялись? Считаете себя обеспеченным человеком?

— Нет, обеспеченным себя не чувствую. Несколько лет назад я попытался ввязаться в бизнес, и все мои деньги сгорели.

— Это из-за экономического кризиса?

— Нет, просто связался не с теми людьми. Это была моя ошибка. По российским меркам я зарабатываю неплохо, но сколотить большое состояние у меня не получилось.

— У вас есть желание разбогатеть?

— Да, конечно. Знаете, когда тебе уже сильно за рок, хочется чувствовать себя уверенно.

— Как когда-то Хью Хеффнер, например...

— Хеффнер вообще икона. Вот человек пожил! Как говорится, возьми то, что тебе нравится, и сделай из этого работу. Ему нравились красивые девушки, веселая жизнь, и он ухитрился сделать из этого не то что работу, а целую легенду. Молодец.

#### О глянце и гужевоом транспорте

— Поговорим о мужских журналах. Когда в России только появились Playboy и МАХИМ, все это было жутко модно. Сейчас же все изменилось, и ореол потускнел...

— Видите ли, у МАХИМ на этом рынке прекрасное положение, вот только у самого рынка положение плохое. Глянцевые журналы — это уходящая натура, которую губят несколько факторов. И главный — цифровая революция: бумагу никто не читает, это ведь даже не книги. А заново родиться в цифровом формате — не каждый переживет такую трансформацию. Глянец вообще развлекательная вещь, где конкуренция наивысочайшая. Раньше человек после работы по дороге домой покупал журнал и садился в кресло, с удовольствием читая. В журнале мы его развлекали, давая юмор и интервью, потрясающие картинки, много полезного плюс красивых девушек. Сейчас все то же он может получить в своем телефоне. Ему не нужно заботиться о поиске развлечений, достаточно открыть Youtube, где предлагают всё по интересам. Поэтому наше издание мучительно переползло на платформу сайта, и сейчас основные доходы идут уже оттуда. Но насколько уникальным журналом мы были в печатном виде, настолько сейчас растворены со своим сайтом в гигантском океане разных страниц и платформ. В интернете сегодня трудно найти собственный уникальный подход, никто уже не отличает, где и что он прочитал — все просто кликают на всплывающие заголовки, листают что-то, даже не понимая, откуда информация. И все играют на разных площадках. Мы, например, пытаемся реинкарнировать в Youtube, причем даже с большим успехом, чем на собственном сайте. Это приносит массу рекламных денег. И хотя журнал существует, но он тонкий, как и все остальные глянцевые издания.

— МАХИМ отличался от остального мужского глянца отменным чувством юмора. Меня всегда интересовало — вы сами так редактируете и влияете на тексты?

— Формула издания — это полуголые звезды, юмор и польза. Эти три ингредиента надо смешивать в определенных пропорциях. Но мы стали добавлять в журнал много познавательного, поскольку чтобы делать что-то хорошо, нужно, чтобы это тебе самому нравилось. И мы очень любили то, что создавали. Мы постоянно старались сами себя заинтересовать, насмешить, поэтому все, что привлекало, мы хватили и тащили в журнал. Когда тебе интересно жить, когда у тебя есть кругозор и ты в восторге от этого мира, то вся эта жизнелюбивая позиция отражается на твоих страницах. И мы старались «пламенить» любой выпуск. Как сказал однажды Тёма

**Первое, что бы я сделал в нашей стране, — заставил бы всех самостоятельно платить свой подоходный налог. Сразу бы всем стало интересно узнать, куда уходят эти огромные денежки!**

Лебедев, — «Каждый номер, как последний». Мы действительно хотели быть лучше всех, нас перло.

— А сейчас вы устали?

— Уже не чувствуется та отдача, и вообще — приходится заниматься другими вещами. Наш главный юморист Слава Свиридов стал главным редактором сайта, и теперь его больше заботит, когда и какие материалы правильно раскидать по соцсетям. Мы реализуем наши креативные выплески больше в Youtube, чем на бумаге. Да и тиражи упали, а мы избалованы успехом. Хочется повторить его в прежних масштабах, но в журналах уже никогда ничего не случится. Точно так же, как ничего не случится в гужевом транспорте. Он, конечно, есть — в парках, на свадьбах. Но никаких открытий и сенсаций там уже не произойдет, с лошадей все пересели на автомобили. То же самое и с журналами.

— Вы потому переходите на другие проекты, например сценические и литературные, что видите конец глянца?

— Не то чтобы я специально начал это искать. Знаете, как у Довлатова: «— А правда, что каждый журналист хочет быть писателем? — Нет, — соврал я». В общем я создал сначала одну книжку, потом выпустил сборник рассказов — мои письма редактора, и оказалось, их можно читать со сцены с актерами. Жанр этот расцвел, для меня он стал определенным хобби, поскольку регулярно заниматься этим трудно. Самое обидное, что когда МАХИМ был велик и могуч, времени на его создание у меня уходило куда меньше, чем сейчас на сумбурный проект, в который превратился журнал, — разноплатформенный, более технологичный и менее креативный. Поэтому у меня мало возможностей для остального творчества. Как у Алисы в стране чудес, в 2019-м году в России, по сравнению с 2009-м, чтобы оставаться на месте, надо очень быстро бежать.



## Про творчество как источник дохода

— Сценические проекты и книги приносят вам деньги?

— Кое-что приносит — люди охотно покупают билеты на концерты, это является неплохим приработком. А вот книги сами по себе практически не дают дохода. Математика тут простая: автор, как правило, получает 30 рублей с одной проданной копии. Понятно, что какой-нибудь Акунин получит 60 рублей, а начинающий — 25. Любой тираж сегодня начинается с трех тысяч экземпляров, а 10 тысяч — это бестселлер. Больше 10 тысяч — невероятный бестселлер. И если ты продал книгу тиражом 5 тысяч экземпляров, то получишь 150 тысяч рублей. Допустим, вы писали ее год — может ли этот труд быть источником дохода?

— А как же тщеславие, «плевок в вечность»?

— Нет. Другое дело, если книжка приносит массу вспомогательных и неожиданных возможностей. Например, когда я выпустил «Красные огурцы», я не мог представить, что главным итогом этой книги будет мое участие в «Беспринципных чтениях». Это была судьба — меня начали куда-то приглашать, и я прибавил к своим регалиям слово «писатель». Творить надо, но не стоит слишком обольщаться. Впрочем, если у вас много книг, то действует другая математика: после второго романа все немножко вспоминают про первый, после третьего-четвертого ты становишься «регулярно публикуемым», у тебя появляется своя аудитория, тебя знают издатели и кто-то даже ждет. Со временем эти ручейки стекаются в поток. И тот, кто раз в год пишет по роману, через 10 лет может что-то на этом заработать.

— Если доживет...

— Да. Или же четвертый и пятый романы будут никому не нужны, так же, как и первый. Это, конечно, нелегкий бизнес.

— Сложно даже вам, столичным журналистам и редакторам, а тем, кто из провинции, наверное, совсем проблемно?

— На самом деле я с издателями нечасто общаюсь напрямую. Даже с половиной авторов МАХИМ мы сотрудничаем по электронке — у нас идет соревнование текстов, а не людей. Конечно, есть и такой принцип — идти к цели окольным путем. Я хотел стать писателем, но вначале стал известным журналистом. И когда пришел в издательство с первой книгой, то, конечно, был не абы кто, передо мной уже открывали двери. Но то же самое можно сделать, став известным врачом или актером...

— Телеведущим...

— Да, они любят печатать тех, кто продает книгу уже своим лицом. Но можно действовать и напрямую — присылать рукописи, потому что талантливых авторов, как и текстов, очень не хватает. Если есть способности, то из периферии ты досту-

чишься до издателя. А если их нет — никакая Москва не поможет.

## О дружбе с богатыми и доверии

— Вы сказали, что у вас не задалось с бизнесом. В Москве такое часто случается, что даже известную персону могут «наколоть»?

— Да, это бывает, но вообще я понял, что бизнес не та сфера, где надо верить интуиции. Если тебе нравится человек, не обязательно доверять ему деньги. Он может выгладеть, как умный, порядочный и деловой, но совершенно не факт, что он таким на самом деле является. Полагаю, бизнес надо делать, глядя на цифры, а не на личности.

— Известность в журналистике помогала вам как-то избежать последствий экономических кризисов в стране?

— У меня никогда не было больших денег, чтобы их терять. Ну один раз были и вот... К тому же я наемный работник, на зарплате. У меня есть доходы и даже бонусы, поэтому я сумел купить квартиру в Москве, в хорошем месте, ну и всё.

— Только в Москве? А за границей?

— Работая в журнале? Нет, на дом в Испании этим не накопишь.

— Сейчас мы разочаруем всех поклонников МАХИМ...

— Ой, это такой миф, что редактор знаменитого журнала купается в роскоши! Я никогда не знаю, то ли его подпитывать, чтобы у людей была какая-то сказка, то ли начать яростно развенчивать. Но пусть уж верят, как в Деда Мороза. Вообще нужно понимать, что журнал — это на 95 % времени офисная работа за компьютером. Оставшиеся 5 % — это, конечно, веселье, которое вряд ли увидишь, вкалывая в банке или страховой компании.

— Вы знакомы со многими богатыми, хотя бы по российским меркам, людьми. Не было соблазна как-нибудь воспользоваться ситуацией и...?

— Хм. Тех, кто дружит с олигархами, у нас называют «олигофренды». Не то чтобы соблазна совсем не было, но... Богатый человек — это что-то вроде красоты или таланта, притягивающее, как магнит. Тебе интересно и хочется быть поближе к нему. Но даже когда богатый искренне настроен к обычному человеку, то первое же предложение спонсировать какой-нибудь проект сразу его разочаровывает. Им всегда кажется, что любят совсем не их, а деньги, которыми они располагают. И они правы. Конечно, у меня есть какие-то олигархические друзья, но я никогда у них ничего не прошу, поскольку знаю, что дружбе сразу придет конец.

## По российским меркам я зарабатываю неплохо, но сколотить большое состояние у меня не получилось.

### Население крайне инфантильно

— Как сохраняете свои сбережения?

— Вряд ли я тот человек, который может давать советы по обращению с активами, поскольку у меня их особо нет.

— Если бы государство занялось широким обучением финансовой грамотности начиная со школы, вы стали бы поощрять такое движение?

— Любая грамотность не зависит от государства, как таблица умножения, которую трудно идеологизировать. Но думаю, финансовая грамотность не в интересах государства. Власть заинтересована в сохранении безграмотности, ведь как только люди начнут складывать два и два, они поймут, куда уходят их налоги. И начнут задавать неприятные вопросы. Первое, что бы я сделал в нашей стране, — заставил бы всех самостоятельно платить свой подоходный налог, как в Америке. Ой как сразу бы всем стало интересно узнать, куда уходят эти огромные денежки! У населения до сих пор не сложилось ясного понимания, что все налоги и бюджет страны — это наши деньги, которые мы сообща сдаем, чтобы их потратили на нас же.

— Вы правда верите, что люди этого не понимают?

— Нет, не понимают. Они как дети: взрослые выдают им зарплаты, из которых заранее сразу вычли что-то там на свои взрослые скучные дела, а остальное оставили на карманные расходы. Никто этого не чувствует. У нас и так население безграмотное, 20 % считает, что Солнце вращается вокруг Земли.

— Но ведь эта безграмотность рикошетом бьет по государству — гражданами, которых разоряют пирамиды, банки или микрофинансовые организации.

— То, что какие-то маленькие люди задолжали коллекторам, — это пустяки на фоне проблем, которые возникнут, если наши люди по-настоящему научатся считать свои и государственные деньги. Наше большинство помалкивает, вот если выдавать им полную зарплату, а потом требовать самим относить налоги в ФНС, — они бы лучше ощутили, какие деньги теряют, и отношение бы изменилось.

# Все дело в сливках

ВЛАДЕЛЬЦЫ **первой в Томске ремесленной сыроварни «СВЕТОЧЬ&КО»** 4 ГОДА НАЗАД ВЗЯЛИСЬ НАУЧИТЬ СИБИРЯКОВ РАЗБИРАТЬСЯ В СЫРЕ. КОРРЕСПОНДЕНТ ЖУРНАЛА «ВЛФ» РАССПРОСИЛ СЫРОВАРОВ, СКОЛЬКО НЫНЧЕ СТОИТ ПРАВИЛЬНОЕ МОЛОКО И ТРУДНО ЛИ ВЫВОДИТЬ НА РЫНОК ПРОДУКТ, КОТОРЫЙ МНОГИМ ВОООБЩЕ НЕ ИЗВЕСТЕН.

**Ч**то делать, если ты очень любишь хороший сыр, а купить его невозможно? Попробовать производить его самому! Именно собственная потребность в хорошем сыре и побудила томичей Светлану и Алексея Хандогиных в разгар санкций, купить 40-литровую сыроварку и начать в малых количествах варить вкусный и правильный сыр. С тех пор объемы производства выросли в 10 раз, количество производимых сортов — в 15, а производственные площади — в 20 раз.

## Про идею и вывод товара на рынок

— Идеи открыть сыроварню, честно говоря, у нас и не было, — начинает рассказ Светлана. — Вернее, она родилась вместе с продуктом. Сначала мы варили сыр только для себя, угощали им гостей. Со временем они стали просить его для своих знакомых, потом покупали у нас, чтобы увезти в качестве гостинца в другие города и даже страны. В общем, мы и не заметили, как любимое хобби переросло в бизнес, а приготовление сыра заняло все наше свободное время.

В то время мы как раз были на стадии доработки бизнес-плана другого проекта. Но тут в нашу жизнь ворвался сыр и как-то сам собой занял ее всю.

Мы не раздумывая вложились в аренду и ремонт помещения, покупку оборудования. Начинали трудно, не с нуля, а с большого минуса. Конечно, с кредитных денег. Сейчас понятно, что не зря. С момента первой варки сыра до запуска производства прошел год.

Когда ты производишь продукт питания, первое, что ты обязан сделать, — пройти лицензирование, получить сертификаты соответствия, и только после этого можешь начинать масштабное производство. Мы без проблем получили все бумаги. Оказа-



лось, эти процедуры в нашей стране сейчас вполне доступны. Документы делают довольно быстро при условии, что с продуктом нет проблем.

В первый раз мы начали продажи на «Медовом спасе». Это была ярмарка на областном рынке. Мы устроили большую дегустацию и не просто продавали, а очень много рассказывали о сыре, знакомили томичей с новым продуктом.

Тогда мы, конечно, попали в тренд. Люди к тому времени очень соскучились по тому же камамберу или горгонзоле. И попробовав, с удовольствием покупали. Но было много тех, кто не знал об этих сырах. Мы объясняли все тонкости сырной атмосфе-

## ЦИФРА

**9-10 кг полутвердого сыра**

получается из 100 литров молока. Для твердых сыров норма — 7-8 кг.



## ПРОДУКТ

«СветоЧЬ&Ко» производит более 15 видов сыра.

Из них семь с плесенью: горгонзола, камамбер, камбоцола, кроттен, сентмор, шаурс и фурм д'амбер. Ежедневно производится 10 килограммов плесневых сыров.



ФОТО: АРТЁМ ИЗОФАТОВ

ры, проводили дегустации, полностью информировали наших гостей в этой области. Ведь наша задача — не просто продать, а привить людям культуру правильного потребления сыра.

Необязательно ехать за границу, чтобы попробовать настоящий камамбер или горгонзолу. Все, что едет к нам из Европы сейчас, — это сыры промышленного производства. Потому что ремесленные европейские сыры, сделанные на семейных сыроварнях с многовековыми традициями, до нас просто не доедут. Их слишком мало производят, чтобы продавать за пределами собственной страны. А заводской продукт с консервантами, сделанный на потоке, — это уже совсем другой вкус.

## Про деньги

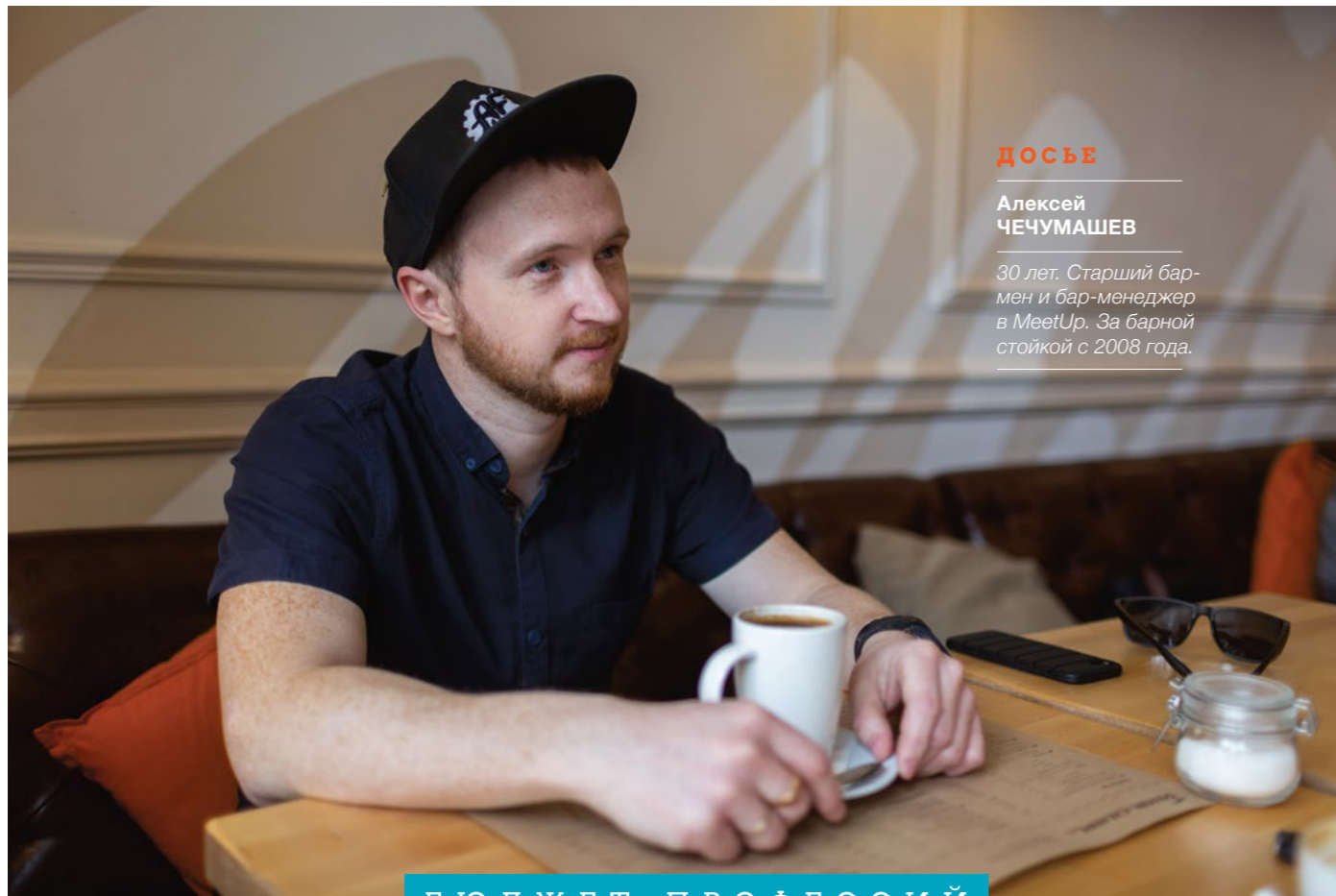
— Всего за 4 года работы в производство мы вложили около 4 миллионов рублей. Надо понимать, что оно у нас не заводского уровня, а ремесленное, ручное. Машины, оборудование используются только в тех процессах, в которых наши руки про-

сто не смогут сделать все сами. У нас сейчас три сыроваренных котла, разные камеры для вызревания, линейка полного цикла производства. Остальное мы делаем вручную. Этого оборудования нам хватает, чтобы выдавать 500 килограммов сыра в месяц. В сутки обрабатываем 300-400 литров молока. Если говорить о будущем, это точно не уход в огромную производственную линию и большие объемы. При этом спрос на наши сыры все еще превышает предложение.

Первые три года, скажу честно, предприятие почти ничего не приносило, все уходило в развитие. И уходит до сих пор! Ремесленное сыроделие — это не тот бизнес, где можно заработать много. Много люди получают там, где объемы. У нас же эта грань очень тонкая. Наш путь — это скорее уход в премиум-сегмент. Цены у нас средние. Безусловно, наши сыры дороже заводских, но при этом есть значительная разница в качестве и пользе.

Цена нашего сыра складывается в основном из стоимости ингредиентов и основного сырья. Для производства мы покупаем цельное фермерское молоко. Причем найти его тоже было настоящим квестом! Молоко должно быть сыропригодным, то есть обладать определенными физико-химическими показателями, нужным соотношением жира и белка. С этим проблема. Мы свое молоко искали очень долго, меняя поставщиков. Отрабатывали с первым, со вторым, третьим. В итоге нашли небольшие фермерские хозяйства, чье сырье нас устроило.

Малое производство элитных сыров позволяет нам оставлять все сливки в сыре. Это наша индивидуальность! Молочный жир является природным усилителем вкуса. В этом и есть наш секрет.



#### ДОСЬЕ

Алексей  
ЧЕЧУМАШЕВ

30 лет. Старший бармен и бар-менеджер в MeetUp. За барной стойкой с 2008 года.

ФОТО: АРТЁМ ИЗОФАТОВ

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

## По ту сторону барной стойки

### Сколько зарабатывают бармены в Томске?

АЛКОГОЛЬ РЕКОЙ И НЕСКОНЧАЕМОЕ ВЕСЕЛЬЕ — ТАК МНОГИЕ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СЕБЕ РАБОТУ БАРМЕНА. НО ТАК ЛИ ЭТО НА САМОМ ДЕЛЕ? КОРРЕСПОНДЕНТ «ВЛФ» ВЫЯСНИЛА, КАК УСТРОЕНА ЖИЗНЬ ПО ТУ СТОРОНУ БАРНОЙ СТОЙКИ, **СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ БАРМЕНЫ** И МОЖНО ЛИ ПРОЖИТЬ НА ЭТИ ДЕНЬГИ.

беседовала:  
Валентина  
БЕЙКОВА

#### Доходы и расходы

— В среднем я зарабатываю 50 тысяч рублей в месяц. Но наша работа очень сильно зависит от сезона. Бывают месяцы, когда ты можешь заработать 90 тысяч рублей, а бывают просадки до 35 тысяч. В месяц я трачу примерно 25 тысяч рублей — это коммуналка, оплата детского сада, продукты, одежда. При этом семейный бюджет у нас с супругой общий, четкого разделения дохо-

дов и расходов нет. Этих средств хватает, чтобы удовлетворить основные потребности семьи. При этом мы стараемся откладывать примерно 10 % дохода. Хотим накопить стартовый капитал на собственный бизнес.

#### Как становятся барменами?

— С 2009 года в Томске работает ассоциация барменов, которая обучает всех желающих, но я нигде не учился. Попал за бар-



**В Томске существует финансовый потолок по доходам, в который можно очень быстро упереться.**

ную стойку совершенно случайно, это было в 2008 году. Тогда я учился на втором курсе ТГАСУ, по настоянию родителей должен был стать строителем. Однажды друзья пригласили поработать в баре: мыл посуду, таскал кеги, учил ассортимент и рецептуру. Работа понравилась, меня захватила энергетика этого места, нравилось общаться с людьми.

Параллельно я все еще учился в ТГАСУ и, помотавшись по стройкам во время летних практик, понял, что это не мое. На четвертом курсе я ушел из универа и продолжил работать в баре. Потом был небольшой перерыв, года на полтора, когда мы с супругой занялись собственным бизнесом.

Мы пробовали разные варианты: открывали мелкие продуктовые магазинчики, торговали искусственными цветами, занимались видеосъемкой. Что-то приносило доход, что-то нет. Позже мы все продали и на вырученные деньги планировали переехать в Калининград, но обстоятельства сложились так, что у нас образовался долг в 700 тысяч рублей, супруга тогда была на 6-м месяце беременности. Было страшно, но взял себя в руки, много трудился, хватался за любую подработку — так потихоньку вышли из кризиса, и я вернулся за барную стойку.

#### Как найти свое место?

— В Томске бармену-новичку сразу устроиться на работу с достойной зарплатой нереально. Бары дорожат хорошими сотрудниками, потому что очень часто клиенты идут именно на атмосферу, которую создает человек. Если места и освобождаются, то обычно об этом становится известно заранее, но так бывает крайне редко.

Есть заведения, для которых сервис не имеет значения. Там, как правило, работают студенты на окладе в 15 тысяч рублей. Зарплату им могут часто задерживать или

вообще не платить. Вот там из-за большой текучки люди нужны всегда.

В целом ситуация с работой в Сибири и в Москве одинаковая. Какие-то бары гонятся за быстрыми деньгами, какие-то борются за имя и репутацию. Разница лишь в том, что в столице бармен может заработать до 160 тысяч рублей, но вот попасть в приличное заведение сложнее, потому что желающих там гораздо больше.

#### Особенности профессии

— Сейчас я работаю старшим барменом и бар-менеджером в MeetUp. В неделю у меня 5 рабочих дней. Два из них я полноценный менеджер — веду бухгалтерию, оформляю заказы, провожу приемку товара. И три дня в неделю у меня смежная работа, когда я стою за стойкой и решаю оперативные вопросы.

Многие думают, что бармен никогда не устает и не унывает. Но на самом деле у нас очень тяжелый физический труд. Смена в баре может длиться 12-13 часов, бывают смены и по 19 часов. Ты все время находишься на ногах — отсюда проблемы с коленями и боли в спине. Иногда приходится таскать кеги. Как-то работал в баре с большим оборотом, там в неделю привозили по 4,5 тонны пива, а если ты работаешь один, тебе надо все это разгрузить, дотащить до места и т. п.

Даже просто подготовить бар к открытию — целая эпопея. Тебе нужно сделать нарезки фруктов, долить сиропы, натереть посуду, вилки, ложки, вытереть пыль, проверить, чтобы все цветы в зале были политы, протереть холодильник, снова протереть холодильник, потому что кто-то за него неправильно взялся и оставил пятно на стекле, и опять протереть холодильник, потому что за него все время кто-то неправильно берется. Такая мелкая работа есть всег-

#### ЦИФРА

**8 000  
рублей —**

такие максимальные чаевые получал Алексей за время работы барменом.



## ДЕТАЛИ

### Нюансы работы

Несмотря на кажущуюся статичность работы за барной стойкой, за смену бармен может нашагать 14 км.

да, и в метаниях от очередного клиента к холодильнику, который опять кто-то заляпал, может пройти весь день. Ребята как-то измеряли шагомером: за смену бармен может пройти 14 километров — где-то шагом, где-то вприпрыжку, где-то с тяжелым кегом.

У кого-то бывают проблемы с алкоголем. Очень часто посетители предлагают угостить бармена за свой счет. Есть те, кому сложно отказаться от халявной выпивки. Как правило, такие быстро спиваются и уходят из профессии.

### Риски для собственного кошелька

— Бармен обязательно должен быть психологом, от этого напрямую зависят продажи. С одной стороны, он должен создать приятную атмосферу, чтобы клиенты с удовольствием возвращались снова, с другой — должен «прочитывать» посетителя, чтобы предложить ему правильный напиток. Люди разные, доходы разные — мы прекрасно это понимаем. Наша задача — сделать так, чтобы у нас было комфортно всем. Когда клиент доволен, он готов оставлять чаевые. Самые большие чаевые я получил от компании молодых людей — они оставили мне 8 тысяч рублей. Было это на заре моей работы барменом.

Но бывает и обратная ситуация, когда гости исчезают, не заплатив по счету. У нас город маленький, все друг друга знают, и должников получается отыскать очень бы-

стро. Кто-то сам приходит через день с повинной, кается, что перепил, и возвращает деньги. Таких сознательных, кстати, очень много. Это не может не радовать. В кассу удается вернуть до 90 % недостачи, остальное делится на всех в равных долях.

### Финансовый потолок и точки роста

— В Томске существует финансовый потолок по доходам, в который можно очень быстро упереться. Здесь ты вряд ли будешь зарабатывать барменом больше 70-100 тысяч рублей. Поэтому появилось желание создать что-то свое.

Я с командой сейчас работаю над несколькими проектами. Детали пока раскрывать не буду. Могу лишь сказать, что это будут небольшие бары со своей душевной атмосферой. Открывать мы будем их не в Томске, скорее всего — в Москве или в Краснодаре. Сейчас заканчиваем составлять бизнес-планы, просчитываем риски. Когда понимаешь, что здесь ты вырос до определенного уровня и остановился, перемены дают возможность развиваться дальше и увеличивать свои доходы.

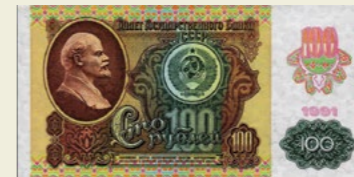
### Секрет финансового успеха

— Когда я бросил учебу в университете, родители этому не обрадовались. В их времена как было? Устроился на завод, отработал какое-то количество лет — получил квартиру, родили ребенка — дали «двушку». Так по накатанной они жили и той же модели пытаются учить нас. Но в сегодняшнем мире это уже не работает.

Однажды мне сказали: «Хочешь быть богатым — учись у богатых людей. Хочешь быть счастливым — учись у счастливых». Я на своем опыте понял, что эта схема работает. С открытием последнего бара мне повезло с наставником: я узнал, как правильно вести переговоры, составлять договоры. Я получил столько опыта в ведении бизнеса, сколько не получил за время работы со своими магазинами. Исчез страх потерять деньги, сейчас я понимаю, как все работает, и более сознательно подхожу к вложению своих денег.

**В нашем городе бармену-новичку сразу устроиться на работу с достойной зарплатой нереально.**

текст:  
Екатерина  
ПОГУДИНА



100 рублей с подписью «1991 год выпуска» и с водяным знаком в виде звезд на самом деле выпустили в обращение в 1992 году после распада СССР. Поэтому на купюре уже нет привычных для 1991 года надписей на языках союзных республик.

## ИСТОРИЯ

# 1 000 000 человек на забастовке

ПАДЕНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ, НЕЭФФЕКТИВНОЕ ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО, ВЫСОКИЕ ЗАТРАТЫ НА ОБОРОННУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В УЩЕРБ ДРУГИМ СФЕРАМ ПРИВЕЛИ СССР К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ КРИЗИСУ. РЕФОРМЫ 1990-Х ГОДОВ ДОЛЖНЫ БЫЛИ ВЫВЕСТИ СТРАНУ ИЗ ЭТОГО СОСТОЯНИЯ, НО В ИТОГЕ ПОДТОЛКНУЛИ ЕЕ К РАСПАДУ.

С 1960 года Советский Союз наращивал объем добычи и экспорта нефти. Поставки выросли с 800 тысяч тонн до 33 миллионов, а в 1970 году — до 95 миллионов тонн. Экономика СССР все прочнее встраивалась в мировую экономику и стала крайне зависима от мировых колебаний.

В начале 1970-х годов в мире разразился нефтяной кризис. В 1973 году началась арабо-израильская война. Арабские страны-поставщики нефти подняли цены и отказались торговать с теми

странами, которые поддержали Израиль в военном конфликте. В итоге страны Западной Европы стали закупать сырье и нефтепродукты в СССР. К 1980 году экспорт Советского Союза вырос до 160 миллионов тонн нефти.

Выручка от экспорта использовалась не для модернизации экономики, а для импорта продовольствия и товаров народного потребления. Зерно, мясо, одежда, обувь — все это закупали за границей. Собственное производство и сельское хозяйство, ограниченные условиями плановой эконо-



### ДЕТАЛИ

Уже в конце 1970-х годов в регионах нарастал продовольственный дефицит. В некоторых городах (Перми, Свердловске, Челябинске, Вологде) предприняли попытки решить проблему на местном уровне и ввели талоны на мясо и мясные продукты. Повсеместно талонная система распространилась в 1988-1991 годах, когда стали исчезать рядовые товары, которые раньше не были в дефиците: сахар, крупы, масло и т. п.

### ФАКТ

**15 пенсионеров умерли в очередях за три январских дня 1991 года — с 23-го по 25-е.**

мики, не могли обеспечить страну. Помимо закупок продовольствия, огромные средства направляли на развитие оборонного комплекса.

В 1980-х годах США и страны Западной Европы снизили потребление нефти. Излишняя добыча и отсутствие спроса на нефть повлекли за собой падение цен. К 1986 году они снизились с 35 до 10 долларов за баррель. Для стран-поставщиков это означало экономическую и политическую нестабильность. Пострадали нефтедобывающие страны Северной Европы, часть арабских стран, а Венесуэла, Мексика и Нигерия оказались на грани банкротства.

В 1989 году власти Советского Союза впервые признали официально, что начинается экономический кризис. За 1989-1991 годы уровень товарного дефицита дошел до максимума — из свободной продажи исчезли практически все основные товары. Почти во всех регионах страны ввели нормированное снабжение по талонам.

### «Подготовка к реформе не ведется»

В ноябре-декабре 1990 года среди населения распространились слухи о скорой денежной реформе. Предыдущие реформы, как правило, не затрагивали мелкие купюры, поэтому на черном рынке упал спрос на крупные деньги.

Министр финансов Валентин Павлов опроверг слухи о грядущей реформе. 10 января 1991 года на заседании Верховного Совета он уверил депутатов, что никакой подготовки к реформе не ведется. Павлов объяснил, что одной только денежной реформы не хватит для оздоровления экономики и необходим целый комплекс мероприятий. Он утверждал, что денежная реформа обойдется государству примерно в 5 миллиардов рублей и понадобится не меньше трех лет, чтобы накопить достаточное количество новых денег.

Некоторые все равно стали скупать ценности и продукты с долгим сроком хранения — по старой привычке. Но основную массу людей, которые получали зарплату купюрами небольшого номинала, слухи не беспокоили, пока 20 января 1991 года многим не выдали зарплату 50- и 100-рублевыми банкнотами.

14 января 1991 года Валентин Павлов занял пост премьер-министра СССР. Вопреки своим уверениям 22 января он выпустил распоряжение: в течение трех дней заменить 50- и 100-рублевые банкноты на деньги нового образца.

О замене банкнот сообщили по телевидению в девять часов вечера по московскому времени. Все финансовые учреждения и почти все магазины уже были закрыты. Некоторые люди в ближайшие часы после объявления смогли разменять крупные банкноты на мелкие деньги в кассах метро и желез-



Банкноты 1991 года отличались от старых только наличием цветного орнамента по краю и надписью с годом выпуска. Оформление выполнили по старым эскизам 1961 года.



нодорожных вокзалов. Наиболее находчивые покупали в кассах авиа- и железнодорожные билеты на дальние расстояния на несколько дней вперед, скупали места целыми вагонами. После окончания обмена они сдавали билеты и получали возврат уже новыми деньгами.

Причиной денежной реформы объявили борьбу с фальшивыми деньгами, якобы ввозимыми из-за рубежа. Кроме того, по словам Павлова, реформа должна была аннулировать средства, незаконно выведенные из страны. Министр финансов заявлял, что за рубеж незаконно вывезли почти 7 миллиардов рублей, чтобы дестабилизировать экономику СССР. Однако председатель Госбанка Виктор Геращенко предоставлял другую информацию: если советские рубли и вывозили за границу, совокупно там осело не больше полумиллиарда.

В действительности реформа 1991 года была конфискацией. Реформаторы преследовали цель избавиться от излишней денежной массы. Таким радикальным способом советская власть пыталась стабилизировать обращение наличных денег в стране, снизить уровень дефицита и приостановить инфляцию.

### «Спасти свои кровные»

Валентин Павлов заявил, выступая с речью в программе «Время», что реформа проводится в интересах населения. При этом на обмен купюр людям выделили всего три дня — с 23 по 25 января. Это были рабочие дни, со среды по пятницу. Предполагалось, что рабочий график ограничит людей и не позволит обменять большое количество банкнот. Однако люди с утра выстраивались в очереди, многие пропускали рабочие смены. Некоторые предприятия остановились в эти дни.

Обменять можно было не более тысячи рублей. Требовалось обосновать все, что превышало эту сумму. Проверку заявлений возложили на комиссии Райисполкома, но никто не выдал им критерии, которые определяли законность накоплений. В итоге где-то крупные суммы меняли просто по заявлению, а в других местах требовали многочисленные справки.

Одновременно ограничили сумму наличных денег, которую можно было снять в Сбергательном банке СССР: не более 500 рублей в месяц на одного вкладчика. Поскольку граждане могли иметь вклады в нескольких сберкассах и в разных городах, на последних

### ЦИФРЫ

**133 млрд рублей** находились в обращении и во вкладах на момент реформы.

**81,5 млрд рублей** планировали изъять у населения как излишек, который мешал денежной системе функционировать.

**9 млрд** смогли изъять во время реформы, по оценкам экономиста Леонида Григорьева, входившего тогда в состав Комиссии по экономической реформе Правительства СССР. Почти столько же правительство потратило на организацию и проведение реформы.





Забастовка рабочих в Белоруссии, апрель 1991 год



Забастовка шахтеров в Кузбассе, июль 1989 год. Фото: музей Междуреченска

## ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



**Валентин Сергеевич Павлов**

Первый и последний премьер-министр СССР. Родился в 1937 году в семье шофера и медсестры. Окончил Московский финансовый институт. Один из организаторов ГКЧП в 1991 году. Арестован в том же году. В 1994 году после амнистии занялся консультированием банков, затем стал банкиром. 1 июня 1995 года вышел на работу в качестве президента Часпромбанка, в августе банк стал жертвой кризиса на кредитном рынке. В том же месяце ушел с поста президента банка. Умер 30 марта 2003 года, похоронен 2 апреля, в «Павлов день».

страницах паспорта сотрудники сберкасс делали отметки о снятых суммах.

Любовь Нарижная, сотрудница Госплана в Узбекской Республике, писала: «Мы с мужем копили деньги на машину и решили, что самое верное в этой неясной ситуации — держать деньги на книжке, купили облигации трехпроцентного займа. Когда реформу объявили, мы даже гордились, что умнее многих оказались. Потому что в самом худшем положении оказались те, кто хранил наличку в купюрах по 50 и 100 рублей. Но радовались мы своему «мудрому» решению недолго. Вскоре объявили, что снимать с вклада можно не больше 500 рублей в месяц».

Ирина Уланова, сотрудница Общества книголюбов, вспоминала: «Народ крутился тогда по-всякому, чтобы спасти свои кровные. Кто-то отправлял перевод на имя жены на все «паленые» купюры, кто-то покупал несколько билетов на поезд или на самолет на разные рейсы, чтобы затем их сдать. Менее сообразительные рванули по магазинам, скупали все, что можно и не особенно нужно. Если учесть жуткий дефицит, можно представить, каково им было расставаться со своими накоплениями».

Александр Ходжаев, председатель профкома, описывал реформу так: «Для меня это гигантские очереди в сберкассy. В них стояли обозленные до предела люди, которые всю трудовую жизнь копили для детей, собирали

себе на спокойную старость. И которые понимали, что их труды рассыпаются в прах».

Попытка стабилизировать обращение наличных денег и частично решить проблему дефицита на товарном рынке СССР не удалась. Валентин Павлов говорил, что обмен купюр — лишь малая часть задуманной денежной реформы. Премьер-министр обещал комплексную реформу ценообразования: за нормализацией денежного обращения должна была последовать поэтапная либерализация цен. Из этого плана Павлов успел осуществить только обмен купюр и повышение цен.

### «Павлов день»

24 мая 1990 года на Верховном Совете объявили, что цены в СССР занижены. В тот же день люди в одночасье смели с прилавков все, что сумели найти, а затем вышли на митинги с плакатами «Цены — не поднимать».

2 апреля 1991 года цены на продовольственные товары, транспорт, коммунальные услуги выросли в 2-4 раза. Тогда же повысили зарплаты, но всего на 20%. На фоне скачка цен это повышение ничего не значило. Ассортимент шире не стал: оптовые базы были пусты, никто не озаботился завозом продуктов накануне очередной реформы. В народе 2 апреля окрестили «Павловым днем».

Апрельский взлет цен привел к волне крупных забастовок во многих городах СССР. К уже привычным шахтерским забастовкам

присоединились рабочие и интеллигенция, например профессора, учителя и студенты. Заголовки газет в то время пестрели фразами: «Деньги исчезают в полночь», «Вот тебе, бабка, и Павлов день».

Шахтеры начали бастовать еще в 1989 году из-за товарного дефицита. Толчком послужили скудные поставки в шахтерские регионы еды и одежды. Возмущение шахтеров вызвали недостаточное обеспечение техники безопасности и устаревшие технологии, частые смерти и несчастные случаи, требования увеличивать добычу, когда тонны угля еще лежали неотгруженными.

2 марта 1989 года прошла первая забастовка, переросшая в голодовку. Она проходила в Воркуте, участвовало 107 человек. Летом того же года массовые забастовки шахтеров распространились по шахтерским регионам — Печорский угольный бассейн, Кузбасс, Донбасс, Карагандинский бассейн. Постепенно забастовки с производств переместились на улицы. Шахтеры выходили на площади, собирали забастовочные комитеты. Митинги стали многотысячными.

После апрельского повышения цен социальная напряженность возросла. К бастующим шахтерам присоединились сотни трудовых коллективов. Их требования к этому моменту носили не только экономический, но и политический характер. Люди желали отставки Горбачева, выборов на много-

партийной основе, требовали восстановить частную собственность на землю. По данным КГБ, в апреле 1991 года общее число бастующих достигло 1 миллиона человек.

«Павловская» денежная реформа была одной из немногих попыток политического руководства спасти находящуюся в тяжелейшем состоянии экономику страны. В то же время, по мнению ряда историков, результатами реформы стали полная потеря доверия советских граждан к официальным властям СССР, а также дальнейшие события, приведшие к развалу страны в 1991 году.



Очередь на обмен купюр. Фотохроника ТАСС



# «Деревенский» салат по-гречески

С НАСТУПЛЕНИЕМ ТЕПЛА ОСОБЕННО ХОЧЕТСЯ ЛЕГКОСТИ. АППЕТИТ СНИЖАЕТСЯ, ОВОЩИ И ФРУКТЫ АКТИВНО ЗАПОЛНЯЮТ ХОЛОДИЛЬНИКИ. А НАШ ОРГАНИЗМ ВЕСНОЙ ОСОБЕННО СТРАДАЕТ ОТ НЕХВАТКИ ПОЛЕЗНЫХ ВЕЩЕСТВ. ОТСЮДА И ЖЕЛАНИЕ ОБНОВИТЬСЯ, ПЕРЕСТРОИТЬСЯ НА БОЛЕЕ ПОДВИЖНЫЙ РЕЖИМ. ДИЕТОЛОГИ СОВЕТУЮТ НАЧИНАТЬ ВЕСЕННЕЕ ОБНОВЛЕНИЕ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ С ПИТАНИЯ. К НИМ ПРИСОЕДИНЯЮТСЯ И РЕСТОРАТОРЫ, ВВОДЯ В МЕНЮ ЛЕГКИЕ САЛАТЫ, ЗАКУСКИ ИЗ СВЕЖИХ ОВОЩЕЙ, СОКИ И СМУЗИ. Я ИХ ЦЕЛИКОМ ПОДДЕРЖИВАЮ. И СЕГОДНЯ ПРЕДЛАГАЮ ВСПОМНИТЬ **короля среди овощных салатов** — САЛАТ «ГРЕЧЕСКИЙ».



**наш повар:**  
Анна БЕЛОЗЕРОВА

фуд-блогер,  
копирайтер

Любопытно, что салат, который считается у нас скорее изысканным или даже праздничным блюдом, раньше называли «деревенским». По одной из легенд, его придумали крестьяне, а в 1909 году прославил один греческий эмигрант, который с детства любил маслины, овощи, оливковое масло и греческий сыр фету. Эти продукты являлись неотъемлемой частью рациона крестьян в Греции. По другой версии салат придумали в 60-70-х годах XX века в тавернах исторического района Афин специально для туристов.

Из года в год в сезонном и круглогодичном меню всевозможных кафе, ресторанов и даже столовых можно найти салат «Греческий». Принципиальное отличие столового «Греческо-

го» от ресторанного — размер и вкус маслин, толщина колец лука, а также разновидность сыра. Мы с вами постараемся сделать самую каноничную версию салата, используя при этом качественные продукты по доступным ценам.

Так как рецепт невероятно простой, я дам рекомендации по поводу нарезки овощей и правильной сервировки блюда. Задумывались, почему салаты в кафе выглядят сногшибательно, а дома — не особо художественно? Секрет в том, как их подавать. Для салатов с майонезом и другими густыми заправками часто используют формочные кольца из металла. А вот для таких «развалюх», как наш «Греческий», есть свой секрет. Поделюсь им в рецепте.



## СОВЕТ

Если нужна постная версия салата, замените фету на тофу.

## КАЛЬКУЛЯТОР

### Сколько стоит приготовить (4 порции):

Помидоры	1-2 штуки	38,00 ₽
Огурец	1 крупный	33,00 ₽
Перец болгарский	1 крупный	45,00 ₽
Красный лук	1/2 луковицы	6,00 ₽
Сыр фета или сиртаки	200 г	98,00 ₽
Маслины	2/3 банки	60,00 ₽
Масло оливковое	3 ст. л.	2,00 ₽
Сок 1/3 лимона		6,00 ₽
Бальзамический уксус	1 ч. л.	2,00 ₽
Соль по вкусу		
Листья салата для украшения		

**Итого: за огромную порцию салата (примерно 275 г) 71,00 ₽**

Цена в кафе:

**268 рублей**

за 190 г

В столовых:

**45 рублей**

за 120 г


## КСТАТИ

Оливковое масло — продукт с уникальными свойствами. Оно богато витаминами и минералами. Регулярное употребление оливкового масла улучшает работу сердца и сосудов, укрепляет иммунитет и омолаживает весь организм.

## РЕЦЕПТ

- 1 Все овощи помыть. Помидоры очистить от плодоножек, болгарский перец — от семечек. Помидоры разрезать пополам вдоль, затем порубить на треугольники, отрезая кусочки по бокам. Так мы получим почти что дольки, но не такие большие. Или просто порежьте любым удобным способом.
- 2 Огурец разрезать пополам вдоль и затем нарезать слегка наискосок, как принято резать багеты. Так овощи у нас будут примерно одинаковой формы. Перец нарезать сначала на полоски, затем наискосок на кусочки. Лук режем максимально тонкими полукольцами.
- 3 Фету нарезать кубиками, оливки — пополам. Помните, что два этих ингредиента уже соленые — для салата соли понадобится буквально пара щепоток на порцию.
- 4 Готовим заправку. Для этого смешайте оливковое масло, лимонный сок и бальзамический уксус. Другой уксус не подойдет. Можно исключить этот ингредиент. Кислинку и так дает лимон, а неповторимый аромат бальзамического ничем не заменить.
- 5 Теперь сервировка. На дно тарелки положить 2-3 листа салата. Смешать в отдельной тарелке помидоры, огурец и перец, слегка присыпав их солью. Затем выложить смесь на тарелку. Разъединить лук на отдельные полукольца и аккуратно посыпать ими салат. Далее — оливки. Расположите половинки так же хаотично. В последнюю очередь — сыр. Сверху полить маслом — можно с помощью соусника или столовой ложки. Вот и все!





Региональный центр  
финансовой грамотности  
Томской области

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

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



Департамент  
**Финансов**  
Томской области



ваши личные

**финансы**