



Ваши личные

№12 (125)
ДЕКАБРЬ 2020

финансы

семейный журнал

НЕАСТРОЛОГИЧЕСКИЙ
ПРОГНОЗ

Зона повышенной турбулентности

Ждать ли новых
экономических потрясений
в 2021 году?

С. 16

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Михаил Андреев о том, как ему удастся писать хитовые тексты для песен и почему он не любит слово «дешевый» // **С. 26**

ЛАЙФХАК

И праздник в радость, и кошелек без дефицита — финансовые секреты подготовки к Новому году // **С. 22**

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

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

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

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

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

Отпечатано в типографии АО «Советская Сибирь», 630048, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104. Тираж: 20 000 экз. Дата выхода в свет: 14.12.2020. Время подписания в печать: по графику — 20.00, 11.12.2020, фактически — 20.00, 11.12.2020.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.

12+



ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:
Поэт Михаил Андреев о страхе перед онлайн-покупками и о том, что сделал бы за миллион рублей **С. 26**

АКТУАЛЬНО:
Не быть бедным студентом — как первокурснику научиться управлять своим бюджетом и обеспечивать себя самостоятельно **С. 30**

ИСТОРИЯ:
Как Новый год стал главным зимним праздником в России, а наряженная елка и Дед Мороз — его неизменными атрибутами **С. 37**

КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:
Кулинарный апгрейд: готовим мимозу по новому рецепту **С. 42**

РАЗГОВОР

Бизнес в стрессе: Валерий Падерин о том, какие проблемы принесла пандемия томским предпринимателям и как они с ними справляются **С. 34**

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:
Специалист по развлечениям: легко ли быть аниматором и сколько можно на этом заработать в Томске? **С. 3**

ДНЕВНИК ЧИТАТЕЛЬНИЦЫ:
Грамотно распределять финансы научила жизнь — Марина Голикова продолжает делиться секретами управления личным бюджетом **С. 6**

СЕЗОН:
Индустрия праздника и волшебства — кто и как зарабатывает в Томске на праздновании Нового года **С. 8**

ЦЕНА ВОПРОСА:
Сколько прибавляет в цене бокал вина в ресторане в сравнении с таким же вином из магазина **С. 13**

НЕАСТРОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ:
Новая экономическая реальность: как эксперты оценивают итоги 2020 года и чего ожидают от 2021-го **С. 16**

СОБЫТИЕ:
«Финансовый Престиж» VIII — подведены итоги народного голосования за лучшие финансовые организации в Томской области **С. 20**

ЛАЙФХАК:
Как подготовить личный бюджет к празднованию Нового года — советы от экспертов **С. 22**

ПОЛЕЗНО:
Протестируй продукт и получи его бесплатно за отзыв! — что такое WOM-кампании и можно ли на них зарабатывать **С. 24**

NEW



беседовала:
Валентина БЕЙКОВА

ДОСЬЕ

Егор Новиков

25 лет. Окончил Институт физики высоких технологий ТПУ. Работает аниматором с 2014 года.

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ЕГОРА

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

Праздник детства

Сколько зарабатывает аниматор в Томске

НЕ РАБОТА, А СПЛОШНОЙ ПРАЗДНИК. ТАК МОЖНО ОПИСАТЬ ТРУД АНИМАТОРОВ. СО СТОРОНЫ КАЖЕТСЯ, ЧТО В ЭТОМ НЕТ НИЧЕГО СЛОЖНОГО: ТЫ ПРОСТО ПЕРЕОДЕВАЕШЬСЯ В КОСТЮМ ПОПУЛЯРНОГО ПЕРСОНАЖА, ПРЫГАЕШЬ И ИГРАЕШЬ С ДЕТЬМИ. НО ТАК ЛИ ЭТО НА САМОМ ДЕЛЕ? КОРРЕСПОНДЕНТ «ВЛФ» ПООБЩАЛАСЬ С ЕГОРОМ НОВИКОВЫМ, КОТОРЫЙ УЖЕ ШЕСТЬ ЛЕТ РАБОТАЕТ АНИМАТОРОМ, ПОЧТИ НЕ СПИТ В ДЕКАБРЕ И УВЕРЯЕТ, ЧТО ОСНОВНАЯ РАБОТА НАЧИНАЕТСЯ ЗАДОЛГО ДО ПРАЗДНИКА.

Доходы и расходы
— Доходы аниматоров крайне нестабильны. Все зависит от того, как часто тебя приглашают на мероприятия, работаешь ты с частными заказчиками или с корпоративными. Минимальный ценник начинается от 1 800 рублей. Это самая простая анимация, куда входит поздравление от персонажа и подвижные игры с детьми. Если мы устраиваем фольгированную дискотеку, ставим научные эксперименты, показываем фокусы, средний чек таких выездов составляет около 3 000 рублей. В месяц количество частных заказов может доходить до ста.

Новогодние праздники — это высокий сезон для аниматоров. К празднованиям дней рождения добавляются выходы Деда Мороза. Поздравление от главного зимнего волшебника и Снегурочки на 15 минут обойдется в 2 000 рублей. Если это выход на 30 минут, когда мы еще играем с детьми, то уже в 3 000 рублей. За час работы мы получим 5 000 рублей. Это обычно корпоративные заказы для целого класса, мероприятия в библиотеке, в каком-нибудь кружке или секции. Сколько бывает выходов в декабре, никогда не считал, потому что их очень много.



В любой момент все может пойти не по сценарию. Ты приходишь на праздник и знаешь, что будешь делать. Но что бы ты ни делал, детям все равно неинтересно. В такой ситуации приходится импровизировать.

Если говорить о тратах, то я никогда не вел строго бюджет. Могу сказать, что 15 тысяч рублей у меня уходит на оплату квартиры. Три или четыре тысячи — на транспорт. Сколько трачу на еду и одежду, не считал. Почти все свободные деньги пускаю на покупку новых костюмов и реквизита для выступлений. Костюмы персонажей стоят от 6 до 20 тысяч рублей.

Помимо работы аниматором я веду свадьбы, юбилеи и другие мероприятия. Для этого желательно два раза в год — перед новогодними корпоративами и летним свадебным сезоном — покупать новый костюм. На это уходит примерно 15 тысяч рублей, к нему еще нужно подобрать рубашку, галстук, туфли. Общая сумма получается довольно внушительной. К счастью, у нас есть магазины, которые предлагают скидки для ведущих, всегда приятно воспользоваться таким бонусом.

Путь в профессию

— У меня есть музыкальное образование, я играл на гитаре и пел в хоре. Но в спектаклях и постановках никогда не участвовал. В 2014 году, будучи студентом, увидел объявление: требовался аниматор, оплата — 600 рублей в час. Подумал: это отличный способ подзаработать. Дело было летом, работал я в ростовых костюмах, а в декабре был первый опыт в роли Деда Мороза. Мне понравилось, я начал сотрудничать с томским агентством праздников. С ними я зарабатывал 25-30 тысяч рублей в месяц.

Спустя четыре года решил уйти в свободное плавание. Произошло это после новогодних праздников. К тому времени в Томске меня уже знали и как ведущего, и как аниматора, но заказов все равно было мало. Первые три месяца жил на деньги, оставшиеся после новогоднего сезона, и только к середине весны удалось выйти на тот доход, который я получал, работая с агентством.

Сейчас мы работаем командой из трех человек: я выступаю в роли аниматора и ведущего, еще у нас есть девушка-аниматор и фокусник.

Конкуренция

— Каждый год на рынке аниматоров появляются новые ребята, которые хотят

быстро и легко заработать. Но остаются далеко не все. Заказчики стали разборчивыми, часто они идут не в конкретное агентство или фирму, а к человеку. Поэтому в нашем деле лучший способ продвижения — это сарафанное радио. Если ты хорошо отвел программу, то тебя позовут снова. Чтобы хорошо отвести программу, начать работу нужно еще до праздника. У всех детей есть свои особенности, о которых стоит заранее узнать у родителей. Например, ребенок не любит, когда его поздравляют с днем рождения. Это надо проговорить, чтобы на празднике не получилось, что мы начали поздравлять именинника и играть в «Каравай», а ребенок говорит: «Мне это все не нравится». В этот момент ты теряешь его расположение, настроение и праздник испорчен. Но на первых порах ты не знаешь всю эту «кухню», ничем не интересуешься, ничего не спрашиваешь о ребенке и приходишь туда, куда пригласили.

Важно обратить внимание заказчика, что аниматоров лучше приглашать в первые часы мероприятия. Иначе дети разбалуются или устанут и их сложно будет собрать вместе. Бывает, что ребят трудно организовать, потому что вокруг много другого интересного. Это особенно заметно по работе в помещениях с большими игровыми городками. Детям хочется поскорее все исследовать и посмотреть.

Еще одна особенность работы состоит в том, что в любой момент все может пойти не по сценарию. Ты приходишь на праздник и знаешь, что будешь делать то и то. Но что бы ты ни делал, детям все равно неинтересно. В такой ситуации приходится импровизировать, и даже у опытных аниматоров не всегда получается вплести игры в общий сюжет праздника.

Особое внимание к здоровью

— Чтобы работать в костюмах, нужна выносливость. Бывает, их делают из флиса или толстого поролона, они почти не дышат, в них очень жарко. При этом ты работаешь в помещении или летом на улице и нужно активно двигаться. Это тяжело. Но самое главное — нужно беречь голосовые связки. Для этого нужно научиться говорить не горлом, а диафрагмой, чтобы голос шел из груди. Я учился этому по роликам из интернета, еще раньше я пел в хоре, поэтому у меня проблем не возникло. Но голос все равно страдает, особенно в сезон, когда приходится работать с утра до вечера. Например, в период новогоднего ажиотажа я веду утренники, потом еду поздравлять детей по квартирам до самого вечера, следом идут корпоративы, а с утра все по новой. Все время приходится говорить и петь. Это длится с сере-

дины декабря и до конца месяца без выходных. Спасаясь теплым питьем, распариванием, чаем с медом.

Сезонность

— У аниматоров есть два высоких сезона — Новый год и выпускные в детских садах и начальной школе. На эти периоды приходится бум корпоративных заказов, которые стоят дороже. Если мы говорим об анимации в дни рождения, тут особого перепада нет, потому что дети рождаются круглый год. Бывает, в декабре дни рождения идут вперемешку с поздравлениями от Деда Мороза и Снегурочки.

Заметное снижение заказов есть в ноябре. В сентябре-октябре дети и взрослые еще живут на иммунитете, который удалось накопить за наше короткое лето. А в ноябре все начинают болеть. Ну и родители с ноября начинают задумываться о том, что скоро Новый год, нужно экономить, чтобы устроить праздник в декабре.

Уроки пандемии

— Пандемия коронавируса ударила по всей ивент-сфере, и аниматоры не стали исключением. В апреле-мае заказов не было вообще, выживали на запасах, которые остались после новогоднего сезона. В июне начали поступать первые заказы — видимо, люди устали сидеть дома. Но все детские выпускные в мае и начале июня отменили, особо заработать не получилось. К середине лета количество заказов восстановилось, так было до ноября. Потом началась вторая волна коронавируса, люди болеют, заказы стали отменять. Но пока это не так критично, как было весной.

Пандемия заставила пересмотреть свое отношение к тратам. Раньше я мог все свободные деньги потратить на новые костюмы и знал, что в следующем месяце смогу заработать столько же. Сейчас мы ничего не знаем, поэтому часть гонораров вкладываю в финансовую подушку безопасности.

Планы по развитию

— В Томске есть куда расти и есть возможность зарабатывать больше. Можно делать не просто анимацию, а детские мероприятия под ключ. В прошлом году мы делали большие выпускные. У нас была шоу-программа, помещение, световое оборудование, диджей. Я выступал в роли ведущего, затем показывал научное шоу, а мой коллега — фокусы. Потом была детская дискотека. С этой программой можно посещать и детские лагеря.

В данный момент мне бы хотелось больше развиваться в сфере ведущего свадеб, юбилеев, торжественных церемоний. Пока удается успешно совмещать оба направления, посмотрим, что будет дальше.

ДЕТАЛИ

Что сегодня нравится детям

— Есть персонажи, которые уже стали классикой и которые будут популярны еще очень долго. Трансформер Бамблби, Человек-паук, Бэтмен, Железный человек — про них снимают мультфильмы и кино, выпускают комиксы, они постоянно на слуху. А есть герои, которые появились сравнительно недавно — персонажи игры Minecraft или Леон (персонаж игры Brawl Stars). Возможно, они перестанут нравиться детям через пару лет, им на смену придут новые. А чтобы понять, что нового и интересного появилось в мире детей, нужно просто спросить их об этом. Они сами с удовольствием расскажут, что им нравится, что они любят, о чем узнали.

ОТ РЕДАКЦИИ

Участница нашего реалити-шоу «Битва инвесторов» снова делится с читателями журнала «ВЛФ» личным опытом управления финансами. **Томичка Марина Голикова** живет на зарплату, обслуживает ипотечный кредит и при этом откладывает на черный день. Продолжаем знакомиться с ней и ее денежными принципами.

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОИНИ



ДНЕВНИК ЧИТАТЕЛЬНИЦЫ

— В этом номере я обещала рассказать про ипотеку, но мы с редактором подумали, что перед Новым годом не хотим «грузить» читателей такой будничной темой, да еще с цифрами и расчетами. Поэтому отложим это на следующий год, а пока продолжу рассказ о себе — редакция поинтересовалась, как я пришла к грамотному распределению финансов.

Как упоминала в прошлый раз, я тщательно веду учет расходов и доходов, живу по средствам, планирую крупные покупки заранее, умею копить и практически не склонна к импульсивным тратам. Вопрос о том, как я такой стала, всегда ставит меня в ступор — кажется, так было всегда и это норма. Но попробую разобраться, какие особенности взросления могли к этому привести.

Начну с банального: я росла в неполной семье в 90-е. Не хочу, чтобы статья превращалась в стенания о тяжелой российской жизни и бедном детстве, но не упомянуть об этом тоже будет неправильно. После развода мама оста-

лась с двумя детьми, зарплату в НИИ сильно задерживали, и она была вынуждена уйти в торговлю и получать очень маленькую и серую зарплату, но хотя бы регулярную.

Мы жили не хуже всех — у меня и сестры было по своей комнате, папа оставил нам трехкомнатную квартиру и по мере возможности помогал финансово, и я не могу вспомнить историй из разряда «вся семья неделю питалась одной картошкой» (хотя наверняка что-то подобное и бывало). Однако ремонта эта квартира не видела много лет, в отпуск мы ездили максимум в соседние города к родственникам, на море я побывала только в 14 лет по льготной путевке в детский лагерь, вещи часто донашивала за сестрой, даже сезонная смена вещей неприятно била по бюджету — в общем, денег хватало только на текущие потребности (продукты, коммуналка, проезд). Да и то не всегда: однажды ребенком я сидела дома одна, и какие-то люди отключили свет в щитке на лестничной площадке за неуплату. А у нас даже домашний телефон работал от электричества, так что я не могла позвонить маме на работу.

Хоть мама и вела учет расходов, но ее зарплата была совсем маленькой, поэтому появлялись и долги за комуслуги, и необходимость иногда занимать у друзей. В общем, я довольно рано осознала, что долги — это неприятная ситуация зависимости, в которую лучше не попадать, а на случай непредвиденных (или предвиденных, но приятных) расходов здорово иметь накопления.

На проезд, обеды и карманные расходы мне давали, конечно, очень скромные суммы, но учиться копить и составлять приоритеты я начала еще тогда. Например, несколько раз в неделю я ездила в музыкальную школу. Цены на проезд в маршрутках и троллейбусах в начале нулевых сильно различались, и вспоминаются такие расчеты: мама дает мне 10 рублей на проезд туда и обратно, троллейбус стоит 1,5 рубля, автобус — 4, при этом автобус можно поймать прямо у дома, а до остановки троллейбуса нужно топтать минут 10. В

общем, я довольно быстро прикинула, что на одну «десятку» можно съездить в музыкалку три раза, а две остальные положить себе в карман. Маму я при этом не обманывала, конечно, — она вполне осознанно давала мне выбор, не заставляла ездить на троллейбусе и не снижала выдаваемую сумму.

Начав зарабатывать собственные деньги в студенчестве (подработки курса со второго, постоянное место — с четвертого), я стала давать маме сумму, равную моей доле от общих семейных расходов на коммуналку и продукты. Перед глазами был пример старшей сестры, которая за несколько лет до меня начала делать так же. Раньше таким взносом в семейный бюджет за меня были папины алименты, когда они прекратились, я стала делать это сама. Мама считала расходы за месяц, и мы делили сумму на троих. Иллюзий того, что родительские жилье и еда бесплатны, у меня никогда не было.

Тогда же, в студенчестве, я столкнулась с необходимостью разобраться, как разумно и выгодно откладывать деньги, чтобы их не ела инфляция. Я была отличницей, участвовала в конференциях и общественной жизни и на третьем курсе (2011-2012 годы) впервые выиграла конкурсную стипендию, которая была в разы больше академической. Я закрыла с нее кредит на дубленку, купила сапоги маме и подарки всем на Новый год.

Весь второй семестр эту же стипендию я просто откладывала на поездку на море. А вот со следующего года сложилась ситуация, что у меня нет конкретных планов на эти деньги. Я жила с мамой, уже устроилась на работу, и на жизнь вполне хватало зарплаты (весьма скромной), а стипендии были приятным бонусом. Транжирить просто ради транжирства я не умела и не хотела — решила копить на вкладе и получать с этого проценты.

Ставки тогда были заметно привлекательнее, чем сейчас: мои первые вклады приносили в районе 7-9 % годовых, а в 2014-2015 годах было даже в районе 14 %. Я быстро разобралась,

что самые выгодные варианты — в не очень крупных банках (главное — убедиться, что выбранный банк входит в систему страхования вкладов), без пополнения и снятия, со сроком 6-12 месяцев. Поскольку у меня стояла задача копить и ежемесячно пополнять, я открывала два вклада: на большую часть суммы — непополняемый с самой выгодной ставкой, а на минимальную — пополняемый. С тех пор у меня всегда были накопления и подушка безопасности.

Шли годы, накопленные суммы находили разное применение — поездки в отпуск, займы родственникам, ремонт, но никогда не исчерпывались полностью, потому что я скрупулезно считала расходы и не позволяла им надолго превышать доходы (а именно это и ведет к уменьшению накоплений, либо к долгам и кредитам, если накопления нет). Со временем я стала усложнять и диверсифицировать свои подходы к построению капитала: добавила в подушку безопасности валютную составляющую, начала искать альтернативы вкладам, а последние пару лет, когда ставки совсем не радуют, осваиваю фондовый рынок.

С точки зрения финансовой грамотности я достаточно подкована, меня даже не раз просили дать платную индивидуальную консультацию, но брать ответственность за чужой кошелек я пока точно не готова, так что даю советы знакомым бесплатно. Но еще есть к чему стремиться: например, у нас с мужем нет долгосрочного финансового плана, касающегося жизни через пять-десять лет или на пенсии. Мы не раз пытались думать в эту сторону, но в процессе становится непонятно, что брать за ориентир, чего мы хотим, где будем жить, — и бросаем затею. Пока ограничивались краткосрочными и среднесрочными планами из разряда «через год-полтора хотим брать квартиру», «через три месяца едем в отпуск». Откладываем или на что-то в ближайшей перспективе, или просто «на будущее». Надеюсь, со временем удастся и это систематизировать.

беседовала:
Валентина
БЕЙКОВА

ФОТО
ИЗ ЛИЧНЫХ
АРХИВОВ
ГЕРОЕВ

СЕЗОН

«Пока все отдыхают, я зарабатываю»

Кто и как делает деньги
на главном семейном
празднике в году

КАЖДЫЙ ДЕКАБРЬ МИЛЛИОНЫ РОССИЯН В ПРЕДДВЕРИИ НОВОГО ГОДА ПОДСЧИТЫВАЮТ, СКОЛЬКО ДЕНЕГ ПРИДЕТСЯ ПОТРАТИТЬ НА ПРАЗДНИЧНЫЙ СТОЛ И ПОДАРКИ. ДЛЯ ОДНИХ СКАЗОЧНАЯ НОВОГОДНЯЯ ПОРА — ЭТО ВРЕМЯ БАСНОСЛОВНЫХ ТРАТ, ДЛЯ ДРУГИХ, НАОБОРОТ, ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАРАБОТАТЬ. ДЕЛИМСЯ С ВАМИ ИСТОРИЯМИ ТОМИЧЕЙ, КОТОРЫЕ СОЗДАЮТ И ПРОДАЮТ НОВОГОДНЮЮ АТМОСФЕРУ.



Илья Валиуллин,
ведущий новогодних
корпоративов и Дед Мороз

@ded_moroz.tomsk

Как все начиналось

— В 2014 году я начал сотрудничать с томскими праздничными агентствами. Круглый год работал аниматором, а в декабре выступал в роли Деда Мороза. Бывало, агентства накладывали заказ на заказ, я не успевал, приезжал не вовремя, сталкивался с негативом со стороны заказчиков. Так однажды я решил, что хочу работать самостоятельно и оказывать качественные услуги.

В 2018 году вместе с моей девушкой Полиной начали предлагать свои услуги через соцсети, рекламу и просто знакомых, наращивали свою клиентскую базу. С 2019 года мы работаем как сезонное агентство как Деда Мороза и Снегурочки. Сейчас у нас в команде четыре человека. Мы можем брать два заказа на одно время или заменять друг друга, если кто-то занят. Я, например, еще работаю ведущим мероприятий.

Конкуренция

— Конкуренция, безусловно, есть. Но это подстегивает придумать что-то новое и интересное, чтобы выбрали именно нас. В прошлом году у нас была услуга «Поздравление в резиденции Деда Мороза», но она не зашла — пришлось отказаться от нее. В этом году решили организовать «Лесные встречи»: мы приглашаем наших гостей на базу отдыха, играем с детьми и взрослыми на свежем воздухе вокруг украшенной елки. На территории есть теплая беседка, куда можно зайти погреться и попить чаю. Есть клиенты, которые уже сейчас и встречу в лесу берут, и приглашают Деда Мороза со Снегурочкой к себе в гости.

Подготовка к Новому году

— Активная работа начинается в последние две недели декабря и продолжается до конца новогодних праздников. Но подготовка стартует уже в октябре: относим костюмы в химчистку, дорабатываем образы, обновляем реквизит. Придумываем новые предложения, готовим контент-план на три недели вперед, разрабатываем маркетинговую стратегию: когда и какие розыгрыши проводим, в каких акциях участвуем, когда запускаем ту или иную рекламу.

В этом году персонажей на елку начали бронировать в октябре. Сейчас не так активно рассматриваются корпоративные заказы, как частные. В прошлом году на середину ноября уже была расписана корпоративная новогодняя линейка на декабрь. Сейчас это единицы клиентов, но даже они остаются под вопросом. Из-за пандемии мы не знаем, как будет развиваться ситуация в регионе.

Сколько можно заработать?

— При хорошей загруженности за время праздников можно заработать от 150 тысяч рублей. Все зависит от того, насколько вы востребованы. У нас есть постоянные заказчики, которые хотят видеть именно этого Деда Мороза и именно эту Снегурочку. Есть клиенты, которых поздравляем на протяжении уже пяти лет. Мы видим, как растут дети. Мы приходили, когда им было 2 года, и вот теперь им 7 лет. За ними интересно наблюдать, и в то же время это большая ответственность — дарить детям счастье и сказку. Мне нравится этим заниматься.



Илья Попадейкин, владелец
сезонного магазина живых новогодних
деревьев «Елки Иголки»

@elki_tomsk

Как это работает

— Мы продаем живые деревья к Новому году уже шесть или семь лет подряд. Наш основной товар — элитная пихта. Она красивая, пышная, на нее всегда хороший спрос. У нас есть теплый склад, куда покупатели могут приехать и выбрать себе подходящее дерево, мы его упаковываем и доставляем. В прошлом году впервые попробовали формат елочного базара на площадке возле ТРЦ «Изумрудный город».

Подготовка к сезону

— За столько лет работы уже сложилась своя база поставщиков, с которыми сотрудничаем постоянно, в том числе из Томской области. Но в прошлом году, например, у поставщика деревьев не оказалось, пришлось искать пихту в соседних регионах. Ездил в Кемерово и Новосибирск, в итоге подходящий товар нашел только в Красноярске.

Деревья начинаем заказывать в конце ноября, продажи открываем 1 декабря. Вместе с растением предлагаем купить специальную подкормку, чтобы пихта или елка сохранили свой внешний вид до конца новогодних праздников.

В начале месяца деревья покупают в основном корпоративные заказчики: предприятия, кафе, рестораны. Бум продаж частным клиентам приходится на период с 25 по 31 декабря.

Когда праздник заканчивается

— К сожалению, бывает такое, что продать удается не все. В прошлом году из Красноярска мы привезли около 1 000 экземпляров пихты и примерно 1 500 елок для продажи в розницу. Последние оказались не такими востребованными, пришлось выкинуть 800 деревьев. Теперь будем знать, что интересуют наших покупателей больше.

Помимо сезонного магазина я занимаюсь закупкой и переработкой кедровой шишки и кедрового ореха, так что после окончания праздников работа все равно есть.



Юлия Майорова,
замдиректора
интернет-магазина
«Сибирская Ель»

elochka.tomsk.ru

Как все начиналось

— Наш сезонный магазин искусственных елок, новогодних украшений и иллюминации начал работать еще в начале 90-х. Мы были одними из первых в Томске, кто этим занимался. Сначала закупались в оптовых магазинах, позже начали сотрудничать с Китаем. Сейчас с нами работают больше 100 поставщиков со всей России и Китая.

Подготовка к сезону

— Как только заканчивается один Новый год, мы начинаем готовиться к следующему. В начале февраля мы уже летим за товаром на оптовые рынки Китая. Смотрим, какие новинки предлагают в этом году, выбираем и согласовываем заказы. На доставку новой партии может уйти два-три месяца. В этом году из-за пандемии все осложнилось еще больше. Многие товары мы до сих пор не получили, потому что они задержались на таможне.

Новогодний ажиотаж

— Активные продажи начинаются в октябре и заканчиваются в конце декабря. У нас уже есть постоянные клиенты, которые



нам доверяют. Сотрудничаем с детскими садами и школами Томска, крупными предприятиями и университетами, кафе и ресторанами. Есть опыт работы с управляющими компаниями. Многие елочки, которые можно увидеть в томских дворах, они покупают у нас. Частные клиенты тоже пользуются нашими услугами.

Когда заканчивается праздник

— Не всегда получается продать весь ассортимент. Но мы не устраиваем грандиозных распродаж, лишь бы избавиться от товара. Остатки мы аккуратно упаковываем в коробки и отвозим на склад до следующего сезона. Без дела сидеть не приходится, я еще руковожу сетью магазинов, где мы круглый год продаем сумки и чемоданы.



Иван Темерев,
промышленный
альпинист

С чего все начиналось

— Еще в школьные годы начал увлекаться альпинизмом, ходил в горы. В 1996 году после окончания школы занялся промышленным альпинизмом, потому что владею техникой перемещения на веревке. Сразу после школы начал зарабатывать неплохие деньги мне было просто негде, а в этой сфере такая возможность была.

Чтобы работать промышленным альпинистом, необходимо пройти специальное обучение, после которого выдают два документа. Первый — это удостоверение промышленного альпиниста, которое выдается единожды. Второй документ — удостоверение по охране труда для работ на высоте. С последним раз в три года нужно проходить переаттестацию.

Без новогоднего ажиотажа

— Любое украшение к Новому году, будь то уличные фасады или вну-

треннее пространство, не связано с какими-то особыми трудностями и сложностями, специальные навыки работы не требуются. Для промышленных альпинистов монтаж праздничного освещения или декора — это рабочая рутина. Часто заказчики просто обращаются в организацию, где есть услуги промальпинистов, а не к какому-то конкретному человеку. Выбирают где дешевле.

Сколько можно заработать

— В среднем за рабочий день можно получить 5-6 тысяч рублей. Чем сложнее задача, тем дороже стоимость услуг. Есть и другие особенности. Например, украшение внутреннего пространства торгового центра просят смонтировать, когда все посетители уже ушли. В таких местах работа начинается после 22:00. Бывало, что заканчивали в четыре утра следующего дня. Такие услуги тоже стоят дороже.



Юлия Воронова,
коллекционные елочные
игрушки из ваты

[@vatnye_igrushki](https://www.instagram.com/vatnye_igrushki)

Как все начиналось

— В моей жизни рукоделие было всегда. С выходом в декрет решила попробовать что-то новое. Позапрошлым летом я впервые увидела в инстаграме ватные игрушки. К декабрю попробовала сделать одну. Мне кажется, она получилась не очень хорошо, но ее все равно купила девочка через аккаунт в Instagram. В течение 2019 года я изучала технику, набивала руку и к прошлому Новому году сделала другие игрушки на продажу.

Творческий процесс

— Каждая игрушка состоит из проволочного каркаса, ваты и клея. Их размер около 10 сантиметров, вес примерно 20-25 граммов. Расписываю их обычной акриловой краской, которую можно купить в любом канцелярском магазине. Можно расписать гуашью, но тогда рисунок получится расплывчатым. Акриловые краски плотнее и не так сильно растекаются. В конце рисунок фиксирую лаком. Есть специальный лак для игрушек, его можно поискать в магазинах для творчества, а заказываю из Москвы. Если заниматься игрушками постоянно, можно закупать большие объемы, и тогда в расчете на одно изделие затрат получится меньше.

На изготовление одной игрушки может уйти неделя или пол-

торы. Все зависит от того, как быстро игрушка будет просыхать. Например, в летнюю жару игрушки сохнут быстрее, чем осенью. Поэтому в холодное время процесс затягивается.

Подготовка к Новому году

— Игрушки делаю в течение года, но заранее выкладывать фотографии не вижу смысла, потому что люди привыкли покупать новогодние украшения в декабре. Так как производство штучное, есть возможность хранить их дома, каждую в своей коробке.

В прошлом году помимо ватных игрушек продавала елочные шары. Брала обычные пластиковые шары и добавляла дополнительный декор. В этом году на нее не хватает времени.

Сколько можно заработать

— Одними из первых покупателей стали моя тета и мой коллега, который увидел фотографии игрушек в «Одноклассниках». Он заказал сразу 12 игрушек. За все время я сделала около 20 штук.

Покупают на самом деле не часто. Не знаю, что отпугивает. Может быть, цена. Хотя у меня очень низкая цена. Одна игрушка стоит 1 500 рублей. Если промониторить рынок ватных игрушек, то такая цена встречается крайне редко. Обычно ценник начинается от 1 800 - 2 500 рублей. Максимальная стоимость может доходить до 10-15 тысяч рублей за одну игрушку. Снижать цену еще больше я не вижу смысла, потому что это трудоемкий процесс.

Тратить деньги на рекламу я не стремлюсь. В следующем году мне нужно выходить на работу, и я не знаю, будет ли время заниматься игрушками.





Наталья Семернева, владелица фотостудии «Маска»

@fotostudiomaska

Подготовка к сезону

— Новый год для любой фотостудии — это возможность хорошо заработать. Студия «Маска» существует уже 7 лет, и каждый год мы делаем интерьеры, непохожие на предыдущие. Подготовку начинаем с февраля. Уже тогда я продумываю идеи будущего интерьера, вдохновляюсь картинками из интернета или иллюстрациями в детских книгах сказок, в течение года покупаю элементы декора. Бывает, что какая-то деталь неожиданно задает тон всей локации. В этом году, например, я увидела в интернет-магазине плюшевых оленей. Они мне так понравились, что интерьер одного из залов я выстроила вокруг них. Иногда что-то покупаю у томских рукодельниц: игрушки в стиле пэчворк, шапочки, рукавички, растяжки с флажками. Чтобы сделать их, требуется время, поэтому заказываю заранее. Елки обычно покупаю в томских магазинах, выбор у нас неплохой, а однажды была елка, сделанная вручную из веток. Ежегодно на украшение залов к Новому году придется потратить 100-160 тысяч рублей. Две последние недели октября — это время активной подготовки. Вместе с декоратором собираем новогодние интерьеры перед началом сезона.

Загруженность

— Залы начинают работать с 1 ноября. Старемся сохранить новогодние интерьеры до последнего клиента и убираем их примерно 28 января. Больше всего съемок приходится на выходные дни: это 6-7 часов непрерывной работы фотографов в двух залах одновременно. В этом году пандемия внесла свои коррективы. На начало ноября было заметно, что бронировать студию стали реже по сравнению с ноябром прошлого года. Но об итогах можно будет судить только по окончании месяца.

Реквизит после праздника

— В январе мы начинаем продумывать весенние интерьеры, чтобы собрать их в течение двух-трех дней после закрытия новогодних. Старый декор стараюсь распродавать в другие регионы. Например, в прошлом году все удалось отправить в Кемерово.

Бывает реквизит, который мы используем в дальнейшем. Например, у нас был камин, который мы перекрашивали, чтобы вписать его в новую локацию. Золотые и серебряные шары — это классика, их я тоже оставляю и могу использовать в следующий раз.



Ольга Пронина, владелица Loopy Style. Прокат свитеров и другой одежды в стиле family look

@loopy_style_rent

Как все начиналось

— В феврале этого года я купила бизнес по прокату одежды, который существует в Томске с 2016 года. Свой выбор остановила именно на family look, потому что сама столкнулась с проблемой подбора образов для фотосессии. У нас есть традиция всей семьей ходить на съемки, особенно в канун Нового года. Поэтому не понаслышке знаю, как важно, чтобы все в кадре выглядело гармонично.

В апреле этого года ушла с должности инженера-технолога и полностью занялась своим любимым делом. Считаю, важно испытывать радость от того, чем ты занимаешься. Я счастлива, что помогаю людям получить удовольствие от фотосессии.

Вложения

— Комплекты для новогодних съемок и съемок периода осень-весна могут включать от 4 до 10 свитеров. Все они сделаны нашими томскими мастерами. Одни вяжут комплекты вручную, другие — на вязальной машине. Стоимость самого маленького комплекта — от 15 тысяч рублей. В прошлом году их было восемь, к новому сезону мы подготовили еще шесть. Мастера начали вязать их еще в августе.

Если бережно ухаживать за вещами, один такой комплект прослужит несколько сезонов. Бывает, что возвращают вещи с пятнами или небольшими дефектами. Дефекты чиним, пятна отстирываем и выводим, обязательно обрабатываем одежду паром.

Помимо свитеров в прокате доступны юбки для девочек от 3 месяцев и для взрослых до 56 размера. Еще у нас большой выбор брюк.

Сезонность

— Прожить на доходы только от проката сложно, потому что это сезонный бизнес. Чаще всего семьи выбирают на фотосессии в канун каких-то праздников. Поэтому постоянно приходится работать в тесном контакте с фотографами, организовывать и проводить фотопроекты, готовить наряды и реквизит.

Подготовка к Новому году

— Обычно новогодние декорации в фотостудиях Томска работают с начала ноября. Фотографы бронируют даты на два месяца вперед. С кем-то из них мы сотрудничаем на постоянной основе, кто-то обращается разово. В этом году работа в ноябре расписана по часам. С утра до вечера у нас примерки и съемки. В декабре места еще есть, но не думаю, что работы будет меньше. Не все люди планируют новогодние фотосессии заранее, я сама такая. Есть время — иду на съемку, но порой даже подумать об этом некогда.

ЦЕНА ВОПРОСА

Почему так дорого стоит вино по бокалам?

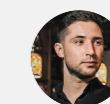


беседовала: Олесья БУТОЛИНА

ФОТО ИЗ ЛИЧНЫХ АРХИВОВ ГЕРОЕВ

ПРИДЯ В МАГАЗИН, МЫ ВИДИМ ОГРОМНЫЙ ВЫБОР ВИНА ПО САМЫМ РАЗНЫМ ЦЕНАМ. ОДНАКО В ЗАВЕДЕНИИ СТОИМОСТЬ ЛЮБОЙ БУТЫЛКИ ОЩУТИМО ВЫРАСТАЕТ. ПРИ ЭТОМ ЕСЛИ БРАТЬ ВИНО ПО БОКАЛАМ, ЦЕНА В ИТОГЕ БУДЕТ ЕЩЕ ВЫШЕ. ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ СТОИМОСТЬ БОКАЛА ВИНА В БАРЕ ИЛИ РЕСТОРАНЕ И СКОЛЬКО НА ЭТОМ ЗАРАБАТЫВАЮТ ЗАВЕДЕНИЯ? ОТВЕЧАЕМ НА ЭТОТ ВОПРОС В НАШЕЙ НОВОЙ РУБРИКЕ.

Из чего складывается цена бокала вина



Александр Маер
винный магазин-бар In Vino, сомелье

Александр работает в сфере общепита больше 10 лет, в качестве сомелье — около трех лет. Также он сотрудник оптовой компании, поставляющей алкоголь для заведений Томска.

— В отличие от крупных сетевых магазинов заведения закупают вино по большей цене. Для сравнения: бар или ресторан приобретает одну бутылку в неделю по 800 рублей, а «сетка» — тысячу бутылок по 600. Однако если бар или ресторан берет крупные партии алкоголя на постоянной основе, готов чаще представ-

лять продукцию бренда в своем меню, поставщик может делать заведению скидки. Например, закупочная цена бутылки может снижаться на 30 %. А уже потом заведение делает свою наценку. В среднем наценка на вино в заведениях составляет от 30 до 300 %.

Как формируется цена бокала вина? Возьмем условный винный бар, маленький, почти без еды. Цифры могут быть примерно такие:

- аренда помещения площадью 80 квадратных метров — 80 000 рублей в месяц (склад, офис, уборная, бар, зал);
- скромная зарплата восьми сотрудникам (не забыть про НДФЛ) — 360 000 рублей в месяц;
- коммуналка (сезонность/отопление) — 35 000 рублей в месяц;
- маркетинг, SMM, реклама — 30 000 рублей в месяц;
- лицензия — 65 тысяч рублей на год (делим на 12, в месяц выйдет 5,4 тысячи рублей);
- расходники (салфетки, сахар, трубочки и т. п.) — 10 000 рублей в месяц;
- клининг — 20 000 рублей в месяц.

Итого по самым скромным подсчетам около 550 тысяч рублей затрат в месяц. И это не считая расходов на закупку продуктов и алкоголя, а также прибыли, которую ждет владелец бизнеса.

Чтобы показать неизбежность наценки в заведении, приведу пример. Возьмем средний томский чек — 1 500 рублей на человека за вечер в заведении. Себестоимость чека — 1 000 рублей, из которых 200 — еда, 800 — вино. В итоговом чеке будет так: вино — 1 200 рублей, еда — 300 рублей. Допустим, мы сделали минимальную наценку на еду и алкоголь. Давайте считать. При такой схеме, чтобы сработать в ноль, нужно 1 100 продаж. Так мы заработаем за месяц 1,65 миллиона рублей (к себестоимости чека в 1 000 рублей прибавляем наценку в 50 %, получаем 1 500 и умножаем на 1 100 продаж). Чтобы получилась такая цифра, нужно даже в са-

мый тухлый понедельник продавать по целой бутылке 37 здоровым мужикам, или нужны 74 подружки, которые бы выпивали по два бокала за вечер. То есть должны быть неслабые продажи.

Когда мы хотим заработать больше, перед нами возникает «вилка»:

- 1 Чтобы мужики покупали уже по две бутылки;
 - 2 Увеличивать поток гостей (а значит, прибавлять к затратам расходы на персонал, рекламу и т. п.);
 - 3 Увеличивать наценку (переходить на дешевое вино типа «Лыхны») и так далее.
- Конечно, бар выдуманный, но на этом примере легко понять заведения с их наценкой в 300 % — при меньшей не видать прибыли вообще.

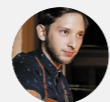
Кто назначает цену на вино в заведении

— Обычно это бар-менеджер, — говорит Александр. — Он смотрит себестоимость приходящего от поставщиков алкоголя, мониторит цены ритейлеров и конкурентов, а затем формирует ценник для своего заведения. Нередко в процессе участвуют управляющие или владельцы, которые оценивают предложенные бар-менеджером цифры и принимают окончательное решение.

В некоторых заведениях есть пробковый сбор — небольшая плата за бутылку алкоголя, принесенную с собой. В среднем это 300-500 рублей. Если у заведения есть своя винотека, можно выбрать алкоголь на вечер там, также оплатив фиксированную сумму. В ней учитываются расходы на обслуживание гостя, опасность боя посуды, мойка и чистка.

В баре In Vino говорят, что гости могут купить бутылку вина из относящейся к заведению винотеки по розничной цене с минимальной наценкой. В ее стоимость не заложены расходы на электричество, воду, аренду и

прочее. Поэтому ее открывают с небольшим пробковым сбором в 300 рублей, чтобы отбить минимальные расходы.



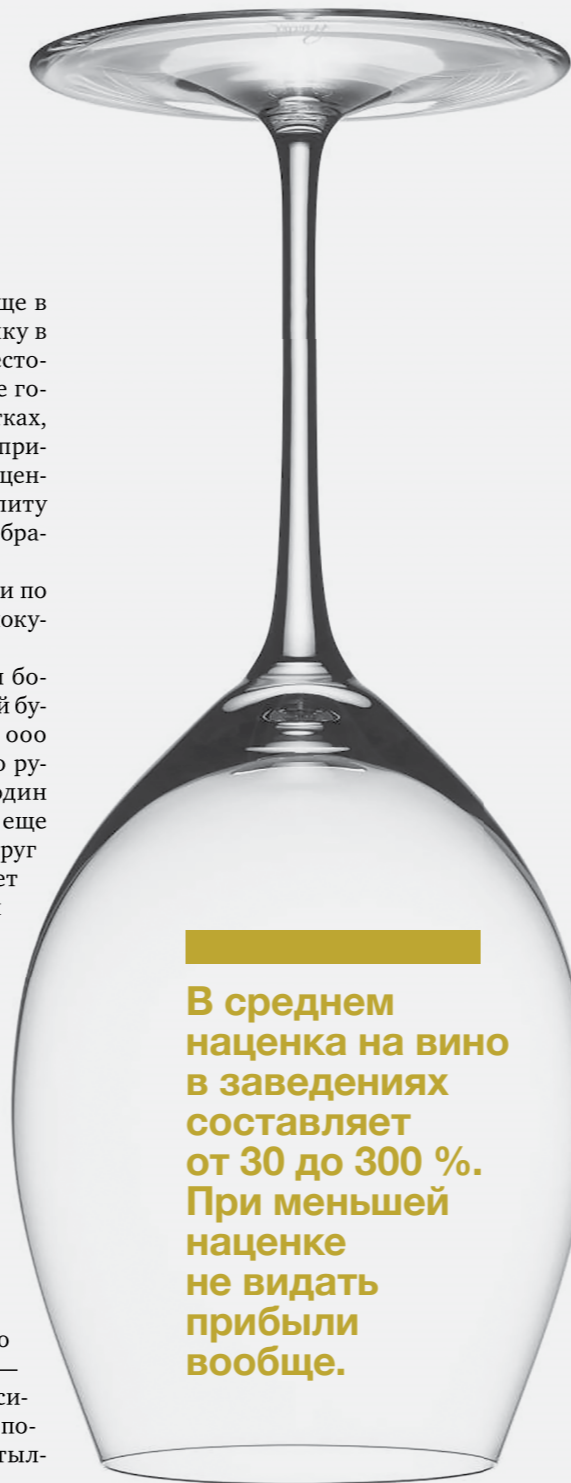
Евгений Бородин
рестобар 54A4,
бар-менеджер

— В советские времена и даже еще в 2000-х в ресторанах делали наценку в 4-5 раз на все, независимо от себестоимости продукта. Сегодня многие гости прекрасно разбираются в напитках, знают цены в магазинах, поэтому, входя в заведение, ждут невысокий ценник на алкоголь. В 2020 году общепиту надо творчески подходить к ценообразованию, чтобы зарабатывать.

Самое ходовое вино в заведении по бокалам стоит дороже, чем если покупать целую бутылку.

— Возьмем бутылку в 750 мл и бокал емкостью 150 мл. Итого в одной бутылке 5 бокалов. Бутылка стоит 1 000 рублей. Делим на 5, получаем 200 рублей — столько должен стоить один бокал. Но мы закладываем сюда еще 5-10 % расходов на амортизацию. Вдруг мы откроем бутылку, кто-то выпьет один бокал за две недели, а потом вино выдохнется и его надо будет списать. К тому же это дополнительная работа для бармена: каждый раз мыть и натирать новый бокал, наливать вино в мерник, из мерника в бокал, потом нести его до гостя. За это же время бармен мог обслужить больше других посетителей и увеличить трафик.

Влияют на стоимость бокала вина в заведении и другие факторы. Например, курс валюты (из-за скачков доллара и евро цены от поставки к поставке могут ощутимо варьироваться). Еще один фактор — специальное оборудование. Есть система Coravin — приспособление, позволяющее наливать вино из бутыл-



В среднем наценка на вино в заведениях составляет от 30 до 300 %. При меньшей наценке не видать прибыли вообще.

ки, не открывая ее. В пробку вставляется иглолка, через которую проходит газ аргон — он не портит вкусоароматические свойства напитка. Газ вытесняет вино наружу. После этого игла вынимается, и вино может храниться дальше, не окисляясь и не портясь.

— Прибор стоит от 20 тысяч рублей, плюс нужны баллончики с газом — одного хватает на три бутылки. Баллон стоит 1 000 рублей. Соответственно, это плюс 300 рублей к каждой бутылке и плюс 70 рублей к каждому бокалу. Раньше дорогое вино ради одного бокала никто бы не стал открывать. А теперь его можно спокойно попробовать благодаря новым технологиям.

По словам опрошенных экспертов, заведения с продаж вина зарабатывают меньше всего. Из напитков основным спросом пользуются пиво, домашние настойки и коктейли. Однако отказаться от вина рестораторы не могут, поскольку это отдельная культура, которая обязательно должна присутствовать в меню.

Наименее прозрачна ценовая политика у заведений в отношении эксклюзивного вина. Как правило, это нераскрученные бренды, которые нуждаются в продвижении. Поставщики могут предлагать заведениям эксклюзивное вино по минимальной для себя цене — лишь бы те имели его на своих полках. А заведения могут назначать более высокую цену для гостей — реальная стоимость бутылки не всегда известна посетителям сетевых магазинов. Эксклюзивный продукт не найдешь на полках магазинов, а приложения, с помощью которых можно

отсканировать этикетку, указывают розничные цены уже с накруткой. Влияет на цену вина в заведении и емкость бутылки.

— Стандартная бутылка 0,75 л будет дешевле, чем бутылка Magnum объемом 1,5 л. При этом наценка на последнюю меньше. Но все равно гостю выгоднее взять 1,5 л вина на большой стол, чем две бутылки по 0,75 л, а мы с этого заработаем столько же, как если бы продали две по 0,75, — поясняет Евгений.



Артём Масленников
бар-ресторан «Снегири»,
бар-менеджер

— Чтобы понять ценовую политику, возьмем известное вино. Пусть это будет Chianti Conti Serristori. Ориентировочная цена на входе — 800 рублей. Бутылку заведение продает примерно за 1 800. В бутылке пять бокалов — логично, что один будет стоить 360 рублей. Но заведение будет продавать с наценкой — например, по 390 рублей.

Самый важный этап — это договоры с поставщиками, говорит Артем. От входной цены на вино будет зависеть его итоговая стоимость в заведении.

— Если вам удастся договориться с поставщиками, вы можете получить скидку. К примеру, конкуренты купят у них бутылку вина по 1 000 рублей, а к вам она пойдет по 700. И тогда делать наценку почти не придется — вы уже будете на 300 рублей в выигрыше по сравнению с остальными. Вместо 2 000 рублей в винной карте вы можете поставить ценник в 1 600 и заработать к тем 300 еще 100 рублей. Когда гость видит, что у тебя цена приятнее, чем у конкурента, он пойдет к тебе.



Олег Богданов
ведущий аналитик,
заместитель главного редактора радио «Коммерсантъ FM»

★★★★★
★★☆☆☆

Рынки под угрозой шока

ПРО ИТОГИ 2020 ГОДА // Экономические итоги 2020 года в целом негативные. Пандемия определила общий тренд: рекордные провалы экономики во втором квартале, восстановление V-образного характера в третьем и снова спад в четвертом квартале. На Западе центральные банки начали проводить сверхмягкую монетарную политику: нулевые или отрицательные ставки, программы количественного смягчения. Это подержало рынки активов: несмотря на экономический спад, мировые фондовые рынки были на максимальных значениях.

ПРО РИСКИ 2021-ГО // Основной риск 2021 года — понимание в центральных банках неэффективности долгосрочной стимулирующей политики, сворачивание этих программ, что приведет в моменте к шоку на рынках. Падение на рынках акций в первом полугодии может составить 30 %, затем рынок начнет постепенно восстанавливаться.

ПРО НЕФТЬ И РУБЛЬ // Динамика цен на нефть полностью отражала общие настроения инвесторов. Спад, провал, затем восстановление. Важный фактор баланса нефтяного рынка — соглашения ОПЕК+. Любое нарушение

этих соглашений приведет снова к спаду цен на нефть. Рубль вел себя ожидаемо, мировая конъюнктура привела к удешевлению нашей валюты на 25 %. Важный фактор — снижение ключевой ставки Банка России до минимального уровня, что также негативно влияло на рубль. Основной риск для рубля в 2021 году — это рост реальной инфляции выше уровня ключевой ставки ЦБ.

ПРО ДЕПОЗИТЫ И ИНФЛЯЦИЮ // Ставки по депозитам шли вниз вслед за ключевой ставкой Банка России, что обусловило бегство вкладчиков из банков на рынок недвижимости и на фондовый рынок. Пока эта тенденция будет продолжаться. Очевидно, что из-за оттока пассивов страдает бюджет банковская индустрия, которая находится в периоде трансформации.

Инфляция, особенно в социально чувствительных категориях, к концу года заметно ускорилась. На фоне низкой ставки ЦБ это является тревожным сигналом, особенно учитывая падающие доходы населения. В этих условиях у Банка России в 2021 году будет сложная задача — одновременно бороться с инфляцией и стимулировать экономику.

УХОДЯЩИЙ 2020 ГОД БЫЛ, ПОЖАЛУЙ, САМЫМ НЕПРОСТЫМ В 21 ВЕКЕ. ЕСЛИ ДО ЭТОГО ЭКОНОМИКИ СТРАН СОДРОГАЛИСЬ ОТ ЛОКАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ (ПАДЕНИЯ ЦЕН НА НЕФТЬ, ИПОТЕЧНОГО КРИЗИСА В 2008-М, ПОСЛЕ КОТОРОГО ПОСЛЕДОВАЛИ БАНКРОТСТВА ВЕДУЩИХ БАНКОВ И МИРОВАЯ РЕЦЕССИЯ), ТО ТЕПЕРЬ МИР СТОЛКНУЛСЯ С ГЛОБАЛЬНОЙ ПРОБЛЕМОЙ — ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА. И ДЛЯ ВСЕХ ОНА СТАЛА ПРОВЕРКОЙ НА ПРОЧНОСТЬ. В НАШЕЙ СТРАНЕ ЭПИДЕМИЯ СОПРОВОЖДАЛАСЬ ОСЛАБЛЕНИЕМ РУБЛЯ И ПАДЕНИЕМ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ. МЫ ПОПРОСИЛИ ВЕДУЩИХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭКСПЕРТОВ СТРАНЫ ПОДВЕСТИ ИТОГИ 2020 ГОДА И СДЕЛАТЬ ПРОГНОЗ НА 2021-Й.

НЕ АСТРОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ

Индекс тревожности: что год грядущий нам готовит



беседовала:
Олеся БУТОЛИНА

ВОПРОСЫ ЭКСПЕРТАМ:

- Оцените итоги 2020 года.
- Какие вы видите главные риски 2021 года?
- Оцените динамику цен на нефть.
- Оцените динамику курса рубля.
- Оцените динамику ставок по кредитам и депозитам для физических и юрлиц.
- Оцените динамику инфляции и рост потребительских цен, а также реальные доходы населения.
- Дайте свою оценку уровня тревожности по 10-балльной шкале.



Григорий Бегларян
управляющий партнер Medelle SA (консалтинговый центр в Швейцарии), биржевой эксперт радио BusinessFM

★★★★★
☆☆☆☆☆

Курс доллара к рублю может обновить исторические максимумы

ПРО ИТОГИ 2020 ГОДА // Для финансовых рынков 2020 год, естественно, необычный, поскольку таких колебаний цен на фондовые и товарные активы еще никогда не было в истории. Итоги года для инвесторов можно считать великолепными, заработали, как говорится, от мала до велика, и полученной прибыли многим хватит надолго.

Что касается реальной, а не финансовой экономики, тут с точностью до наоборот. Выиграл бизнес, который изначально работал на длинную перспективу (онлайн-продажи, услуги по защите облачных данных и т. п.), а также (неожиданно) строительный бизнес за счет бума на рынке жилой недвижимости. При этом с треском проиграл традиционный бизнес (производство, офлайн-услуги и т. п.). Конечно же, пострадала значительная часть населения, даже те, кто имел накопления, вынуждены были срочно искать активы для вложения средств. Большая часть сбережений была вложена в жилую недвижимость. И теперь, получив актив, который требует постоянных затрат, остается только рассчитывать на постоянное ослабление рубля, чтобы получить прирост стоимости квадратного метра. Но в целом экономические итоги года можно назвать вполне удовлетворительными. Бывало и хуже!

ПРО РИСКИ 2021-ГО // Основные риски 2021 года скорее политические. Новая администрация США пока не дает повода для оптимизма с точки зрения способности бороться с накопившимися проблемами, а в случае экономических неудач в Америке традиционно смещается вектор на внешнеполитические аспекты. С точки зрения финансовых рынков, скорее всего, 2021 год получится стабильным, хотя в силу ряда факторов я ожидаю некоторого стресса в течение первого квартала. Он может выражаться в коррекции мировых биржевых индексов и снижении цен на нефть, а также некоторые товарные активы.

ПРО НЕФТЬ И РУБЛЬ // Цены на нефть марки Brent, скорее всего, сумеют добраться до 50+ долларов в начале года, но далее, если следовать историческим параллелям, в течение первого квартала ожидается внушительная коррекция до 40 долларов, возможно, в моменте даже ниже. К середине года цены на нефть стабилизируются в диапазоне 50-60 долларов с некоторыми рисками ценовых всплесков в случае обострения геополитики.

С учетом моих ожиданий некоторого стресса на мировом финансовом рынке в течение первого квартала какое-то давление на стоимость рубля неизбежно. Думаю, курс доллара к рублю обновит максимум с марта 2020 года, есть даже большая вероятность увидеть и обновленные исторического максимума, когда доллар может стать выше 86 рублей. К середине года ожидается стабилизация курса рубля и возврат к текущему ценовому диапазону.

ПРО ДЕПОЗИТЫ И ИНФЛЯЦИЮ // Ставки по депозитам будут оставаться ближе к текущим в течение большей части года. С учетом ожидаемой слабости рубля в первом квартале некоторое инфляционное давление сохранится до середины года. Далее начнется постепенное снижение инфляции, поскольку покупательская способность населения на товары и услуги продолжит снижаться за счет все больших затрат домохозяйств на оплату коммунальных услуг и медобслуживания.



Дмитрий Александров
главный стратег ИК «Универ Капитал»



Глобальная ситуация выглядит благоприятной, но неустойчива

ПРО ИТОГИ 2020 ГОДА // Важнейший итог уходящего года в том, что экономика способна функционировать в условиях весьма жестких ограничений физической мобильности благодаря развитию систем связи. Удаленка вынужденным образом была обкатана всеми, и те, кто действительно хотел, но не решился полноценно попробовать этот вариант для своего бизнеса, уже не вернуться к прежнему формату.

ПРО РИСКИ 2021-ГО // Рынки сейчас живут ожиданиями эффективности вакцин от коронавируса и надеждами на программы финансовой помощи, причем уже не только от главных центробанков (ФРС и ЕЦБ), но и от правительств, в первую очередь от новой администрации США. Если с пакетом прямых госвливаний на два и более триллиона долларов возникнут проблемы с одобрением в Конгрессе или Сенате, разочарование снова приведет к коррекции. Аналогичный эффект может вызвать увеличение налоговой нагрузки.

Для России дополнительный существенный риск — усиление санкционного давления со стороны США. Причем новая администрация на-

верняка попытается действовать не в одиночку, но восстановить более тесный единый фронт с ЕС. Впрочем, здесь проблема «Северного потока-2» является пока камнем преткновения.

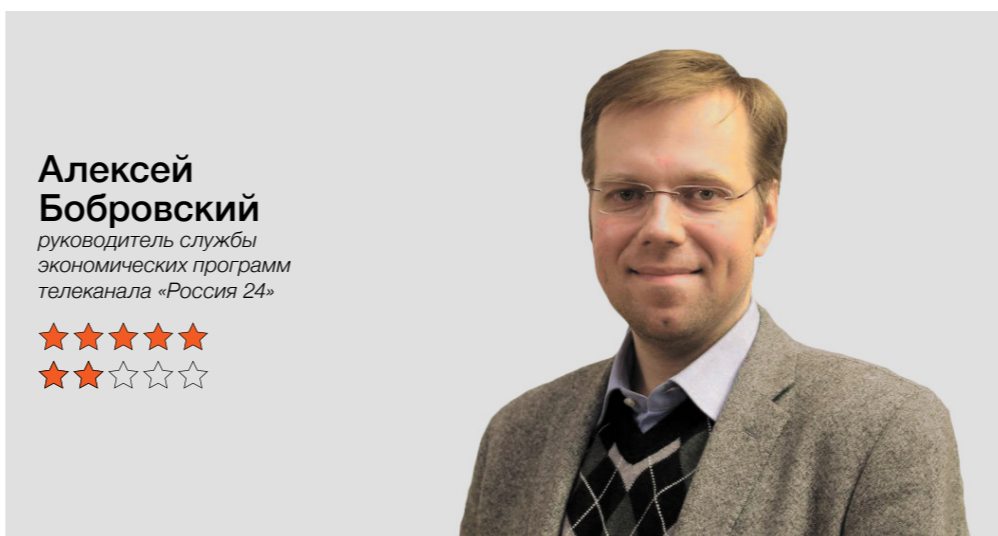
ПРО НЕФТЬ И РУБЛЬ // Для нефти прошедший год был, наверное, наиболее впечатляющим за всю историю: впервые цена фьючерсных контрактов в дату экспирации достигла отрицательной области и ушла глубоко в нее. Тем не менее, пережив сильное падение в начале пандемии, в целом нефть заканчивает год неплохо (хотя динамика существенно хуже, чем, например, у цветных металлов), и есть еще шансы на закрепление выше отметки 50 долларов за баррель Brent.

Несмотря на значительную весеннюю девальвацию, рубль был довольно устойчив, если учесть тот фон, на котором она происходила. Осенние политические риски и отток капитала с развивающихся рынков вновь вызвали ослабление в конце года, но после нормализации ситуации с выборами в США и, главное, появления новостей о готовящемся массовом выходе на мировые рынки вакцин снова наблюдаем довольно быстрое

укрепление. И все же рассчитывать на снижение курса в диапазоне 65-70 рублей за доллар можно только в отсутствие серьезного санкционного давления и при укреплении нефти в районе 50-55 долларов за баррель.

ПРО ДЕПОЗИТЫ И ИНФЛЯЦИЮ // Ставки продолжили снижение, особенно по валютным продуктам, хотя «пол» уже слишком близко и периодически можно видеть небольшие всплески доходности депозитов. Каких бы то ни было серьезных изменений в базовом сценарии вряд ли стоит ждать в ближайшие годы. Без роста инфляции не начнется рост ставок по евро и доллару, по рублю без нового внешнего стресса ЦБ также не планирует поднимать ключевую ставку, напротив, в прогнозах ее вероятное снижение минимум на 0,25 %.

Инфляция получила импульс к росту после весенней девальвации, однако в итоге карантин, падение покупательской способности и, что важно, активности населения оказали сильное встречное воздействие. В результате инфляция не ушла существенно выше ориентира ЦБ, хотя и может оказаться выше отметки 4 % по итогам года.



Алексей Бобровский
руководитель службы экономических программ телеканала «Россия 24»



Наступает новая реальность

ПРО ИТОГИ 2020 ГОДА // С тех пор как Насим Талеб написал книгу «Черный лебедь», все пытались применить этот термин, характеризую те или иные события. Черным лебедем называли и BREXIT, и победу Трампа на выборах, хотя эти события вполне можно было предсказать. Но лишь 2020 год в полной мере соответствует этому понятию. Мировой локдаун, случившийся в этом году, — самый настоящий «черный лебедь».

Оценить экономические итоги 2020-го можно будет в лучшем случае к середине 2021 года, когда станет понятно, какие компании не пережили кризис, какие отрасли пострадали сильнее всего, наблюдается ли восстановление. Много будет ясно после окончания госпрограмм поддержки экономики и бизнеса. Как говорится, когда дым рассеется. По разным подсчетам, до 10 % производственных мощностей в мире может сократиться. Это очень много

и сравнимо с разрушительными последствиями войны средней интенсивности.

Очевидно, что, например, туристический сектор ждет необратимые изменения. На новый уровень вышел IT-сектор. Уход в безналичные расчеты, увеличение дистанционных форм взаимодействия в разных сферах жизни — все это итоги 2020 года и наша среднесрочная перспектива.

ПРО РИСКИ 2021-ГО // Риски следующего года понятны.

а) Волны социальных протестов в западных странах продолжатся. Системы здравоохранения во многих государствах не справились с новыми вызовами, а сидеть дома люди больше не могут. Волнения и протесты — это прежде всего удар по экономике, потреблению, производству, правоохранительной системе, а значит, и по авторитету госинститутов в глазах граждан этих стран. То, что в середине 20 века называлось welfare state, безвозвратно ушло.

б) Международная торговля будет долго восстанавливаться. Наш главный торговый партнер — это ЕС. Спрос из Европы будет оставаться сильно ниже обычного, импорт — дороже, политические отношения — напряженнее. В целом страны, сделавшие акцент на развитии и наращивании экспорта, особенно несырьевого, будут дольше вос-

становиваться, а значит, сокращать расходы.

в) Нестабильность экономическая порождает нестабильность внешнеполитическую. Латентные конфликты будут переходить в открытую фазу, спящие — обостряться, холодные в некоторых случаях рискуют стать горячими. Нужно будет внимательно следить за развитием событий на Ближнем и Среднем Востоке, на индийско-пакистанской границе, в территориальных водах Китая, в странах бывшего СССР и некоторых африканских государствах.

г) После ухода Трампа из Белого дома команда президента Байдена будет реанимировать Pax Americana. Для многих стран это грозит новыми санкциями и дополнительным давлением.

д) Вопрос безопасности остро встанет в киберпространстве. Добро пожаловать в будущее!

е) Однозначно экологическая тема станет новым вызовом для России и других государств. Угроза введения карбоновых налогов должна заставить некоторые страны действовать энергично. Для России будет жизненно важно научиться считать углеродный баланс — точно учитывать выбросы и эмиссию CO₂.

ПРО НЕФТЬ И РУБЛЬ // Что нужно учитывать, рассуждая

о ценах на нефть в 2021 году? К серьезным колебаниям в течение отдельных торговых сессий нужно срочно привыкать, чтоб не хвататься за сердце в случае резких полетов цены. +/- 5 % — это новая нормальность. После того как мы увидели в этом году технически отрицательные значения в ценах, можно считать себя подготовленными ко всему.

Оценить спрос на 2021 год можно будет точнее после данных за четвертый квартал 2020-го. Пока спрос высоким в новом году быть не обещает. Но нефть сегодня — это не только товар, а еще и актив, а значит, рост цен будет, если будет больше денег в финансовой системе мира. В этой связи большой вопрос, что важнее: договоренности ОПЕК+ или действия ФРС, Нацбанка Китая и ЕЦБ? Следить нужно будет и за тем, и за другим. Скорее всего, цена, которую заложил в бюджет 2021 года наш Минфин (около 45,5\$), верна. Но тут надо понимать, что это среднегодового значение, то есть в течение года нефть может стоить и 25, и 65 долларов за баррель, а средняя цена останется равной 45 долларам.

Средневзвешенный курс доллара в бюджет завершен как 72,4 рубля. Опять-таки это не исключает колебание курса в течение года. Хотя у рубля есть все шансы к ослаблению в среднесрочной перспективе. Особенно неприятной картина выглядит в паре с европейской валютой. В следующем году мы можем увидеть, как рубль переползет планку «100» по отношению к евро.

Необходимо иметь в виду, что у ЦБ и Минфина есть негласный ориентир — стоимость нефти в перерасчете на рубли. Если нефть падает, шансы на ослабление рубля увеличиваются.

ПРО ДЕПОЗИТЫ // Для российского бизнеса и физлиц наступает новая реальность. Ставки по депозитам будут

оставаться низкими и дальше. Это новая политика монетарных и экономических властей. В этом году начался великий исход средств из депозитов на счета брокеров. Число участников фондового рынка стремительно растет, в 2021 году, возможно, оно достигнет 10 миллионов человек. Это абсолютно новая ситуация для России.

После снижения депозитной ставки ЦБ дополнительное ускорение перетоку средств из депозитов на рынок придало повышение налога на депозитный доход. Так что разговоры экспертов о том, что депозиты физлиц могут перестать быть способом привлечения банками денег, не пустой звук. Особенно хочется предостеречь от вложения средств в непонятные структурные продукты. Не делайте того, в чем вы не разбираетесь, перепроверьте несколько раз, посоветуйтесь с профессионалами. Одним из самых интересных и надежных способов сохранить деньги, а в каких-то случаях даже получить доход чуть выше инфляции, остаются облигации. Изучать нужно как ОФЗ, так и корпоративные и муниципальные бумаги.

Примечательно, что оживление в 2020-м наблюдалось не только на фондовом рынке, но и на рынке недвижимости. Особенно в коронавирус стали расти продажи в сегменте малоэтажного строительства. Начался рост в ипотеке. Кстати, неплохо «зашел» новый инструмент у одного из крупнейших банков страны — электронная ипотека. В целом это тоже среднесрочный тренд: меньше бумаги — ниже кредитный процент — выше продажи.

Говорить, однако, что в 2021 году нас ждет серьезное снижение ставок по кредитам, не приходится. Банки будут очень консервативны в вопросе выдачи новых кредитов, процесс масштабного

кредитования под любые нужды будет сворачиваться — это вопрос стабильности банковского сектора. Ставки останутся примерно на тех же уровнях, что и сейчас. Предварительные оценки самого ЦБ показывают, что около 20 % реструктурированных кредитов могут стать невозвратными.

ПРО ИНФЛЯЦИЮ // Доходы населения не росли и пока сильно не будут. По разным оценкам, госпредприятия срезают свои расходы на 5-10 %, кое-где не будут индексировать зарплату на 2021 год. Но ситуация по стране очень дискретная. То, что нам мешало, как мы думали, помогло в кризис. В нашей экономике слишком незначительную долю составляет малый и средний бизнес, а добыча сырья слишком большую — такая структура экономики нас и убергла от падения ВВП.

Инфляция в 2021-м останется +/- в рамках таргета ЦБ, возможно, немного выйдет за 4 %. Да, у ЦБ есть возможность еще снизить ставку, но вероятность ужесточения ДКП тоже просматривается. Скорее всего, эта возможность и реализуется.

Когда вам говорят с экранов экономисты и представители ЦБ, что инфляция равна 4 %, не спешите кидать в телевизор тапки. Да, мы все ходим в магазин, видим, что цены на разную продукцию растут гораздо больше, чем на 4 % в год. Но, во-первых, канализирование настроений никто не отменял — по сути, властям везде и всегда было важно контролировать ту скорость, с которой мы бежим в магазин сметать все с полок, опасаясь обесценивания денег и роста стоимости определенных видов продуктов. И замедлить эту скорость — правильно. Во-вторых, многие знают, что потребительская корзина, по которой рассчитывают инфляцию, сильно отличается от нашей корзинки в магазине. Это сложная и долгая тема, но так ведут расчет не только в России. И в-третьих, скрытая инфляция, в которую входят такие обязательные сегодня услуги, как медицина (как бы бесплатная), сотовая связь, учеба, в каких-то регионах транспорт и т. п., продолжит расти. Это еще один из трендов на 2021 год. Если это кого-то утешит, такой тренд актуален для многих стран.

Что касается уровня тревожности, думаю, для России это семь баллов. Пора серьезно взяться за стратегическое планирование. Продуманное! Для западного мира — девять баллов. Все очень напуганы и совершают необдуманные действия. Новый цикл роста по волнам Кондратьева — это всегда период сильной турбулентности. Ближайшие два-три года будут очень интересными и тревожными!

СОБЫТИЕ

Победители VIII премии «Финансовый Престиж» получили награды

В НАЧАЛЕ ДЕКАБРЯ ПРОШЛО НАГРАЖДЕНИЕ ЛАУРЕАТОВ VIII МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «ФИНАНСОВЫЙ ПРЕСТИЖ». НА ЦЕРЕМОНИИ БЫЛИ НАЗВАНЫ САМЫЕ НАДЕЖНЫЕ БАНКИ, СТРАХОВЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ ПО ВЕРСИИ ЖИТЕЛЕЙ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ.

Из-за эпидемиологической ситуации мероприятие впервые прошло в очно-дистанционном формате. Эксперты премии присутствовали в зале, из которого велась трансляция на YouTube, а участники выходили в эфир дистанционно. В перерывах между выступлениями гостей и объявлением победителей зрители могли насладиться классической музыкой в исполнении камерного оркестра «Томская симфония».

В течение нескольких месяцев томичи голосовали за лучшие, по их мнению, финорганизации. Всего жители области оставили в рамках народного интернет-голосования на сайте финпрестиж.рф более 15 тысяч голосов. Затем к проверке качества услуг финансовых организаций приступили тайные покупатели. Окончательные итоги подводили члены Координационного совета премии в каждом регионе.

Председатель Экспертного совета премии, вице-гу-

бернатор Томской области Александр Феденёв подчеркнул практическую важность премии «Финпрестиж». «Сегодня все больше финансовых услуг переходят в дистанционный формат. Однако это порождает другую проблему: появляются умельцы, которые используют технологии, чтобы завладеть чужими деньгами. Эти процессы происходят во многом потому, что общий уровень финансовой культуры еще невысокий. А именно его повышение было и остается главной целью премии. Привлечение людей к оценке финансового рынка вырабатывает у них способность ориентироваться на нем, оценивать риски и повышает общий уровень финансовой культуры», — сказал Феденёв.

Традиционно лидером по числу номинаций и врученных наград премии стал сектор банков. В номинации «Лучшее информационное наполнение сайта» победителем стал Левобережный. Награда за лучшее клиентское обслуживание физлиц ушла к ОТП Банку. Банк

Авангард стал обладателем премии в номинации «Лучшее клиентское обслуживание малого бизнеса». В номинации «Самая удобная банковская карта» победу одержал ВТБ. Банком года в сфере ипотечного кредитования стал Сбербанк.

В секторе «Страховые компании» в номинации «Лучшее информационное наполнение сайта» победил Страховой дом ВСК. Обладателем награды за лучшее клиентское обслуживание стал СОГАЗ.

В секторе «Инвестиционные услуги» также были вручены две награды. В номинации «Лучшее информационное наполнение сайта» победителем признали Открытие Брокер, а в номинации «Лучшее клиентское обслуживание» — ВТБ.

Отдельно проводилось награждение по заявительным номинациям. В них экспертным советом победителями признаны: Промсвязьбанк — в номинации «Лучший интернет-банк для физлиц», Альфа-Банк — в номинации «Луч-

ший интернет-банк для малого бизнеса», Томскпромстройбанк — в номинации «Социально ответственная организация», Газпромбанк — в номинации «Инновационный продукт года». Обладателем гран-при VIII премии «Финансовый Престиж» стал Сбербанк.

Напомним, премия «Финансовый Престиж» была учреждена в Томской области в 2012 году, с 2015-го приобрела статус межрегиональной. Является частью программы повышения финансовой грамотности населения, проводится при поддержке проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования».

«Финпрестиж» стимулирует потребителей задуматься о качестве финансовых услуг, а участников подстегивает работать над улучшением обслуживания клиентов. Премия не подразумевает материального поощрения.

ОБЪЯВЛЕН ЧЕТВЕРТЫЙ КОНКУРСНЫЙ ОТБОР ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ИНИЦИАТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Департамент финансов Томской области проводит новый конкурсный отбор проектов по инициативному бюджетированию. Заявки от муниципальных образований принимаются до 15 января 2021 года.

На конкурс могут быть поданы заявки на реализацию проектов, направленных на решение вопросов местного значения, одобренных на общем собрании граждан, проживающих в населенных пунктах численностью до 35 тысяч человек.

Как пояснили в областном департаменте финансов, порядок предоставления муниципалитетам областных субсидий на реализацию проектов, предложенных населением, останется таким же, как в 2020 году. Единственная новация — снятие запрета на проекты по капитальному ремонту объектов муниципальной собственности. Подробнее об условиях конкурсного отбора и порядке подачи заявок можно узнать на сайте департамента финансов Томской области в разделе «Инициативное бюджетирование».

В Томской области в 2018-2019 гг. в рамках инициативного бюджетирования в селах и малых городах реализовано 107 проектов, в том числе благоустроено 27 парков, скверов и аллей, обустроено 25 детских площадок, отремонтировано либо создано 15 спортивных объектов, установлено или отремонтировано 11 памятников участникам ВОВ, отремонтировано 8 объектов дорожного хозяйства (включая тротуары и остановки), 8 объектов ЖКХ (водопроводы, канализация), выполнен ремонт либо благоустройство пяти муниципальных учреждений (библиотек, домов культуры), огорожено 6 кладбищ, установлены 2 объекта освещения.

В 2020 году реализуются еще 69 проектов в 45 поселениях пятнадцати муниципальных районов Томской области и трех населенных пунктах, входящих в состав городского округа «Кедровый».

На 12 октября из областного бюджета профинансированы 52 проекта на общую сумму 23,2 млн рублей, в том числе 25 проектов — в полном объеме, 27 — по факту выполненных работ.





ЛАЙФХАК

Купить нельзя копить

Как пережить новогодние праздники и не обанкротить семейный бюджет

беседовала:
Юлия
СЕМЁНОВА

НОВОГОДНИЕ КАНИКУЛЫ — УНИКАЛЬНОЕ ВРЕМЯ, КОГДА ОСОБЕННО ХОЧЕТСЯ РАДОВАТЬ И РАДОВАТЬСЯ. ОТСЮДА И БЕЗУДЕРЖНОЕ ЖЕЛАНИЕ ПОТРАТИТЬ ВСЕ ЗАРАБОТАННОЕ НА ПОДАРКИ, НАРЯДЫ И УГОЩЕНИЯ К СТОЛУ. И ВСЕ БЫ ХОРОШО, НО ПОСЛЕ ПРАЗДНИКОВ МЫ ЧАЩЕ ВСЕГО ОСТАЕМСЯ С ПУСТЫМИ КАРМАНАМИ. КАК ПОДГОТОВИТЬ КОШЕЛЕК К ПРИБЛИЖАЮЩИМСЯ ТРАТАМ, ЧТОБЫ НЕ ОСТАТЬСЯ НИ С ЧЕМ В ЯНВАРЕ, НАМ РАССКАЗАЛА ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРТ АННА ЗАЙКИНА.



Анна Заикина, эксперт Национального центра финансовой грамотности, консультант по финграмотности проекта вашифинансы.рф

Планирование

По словам эксперта, вся работа с финансами сводится к трем вещам: учету, планированию и контролю. Если какой-то из этапов провален, это сразу отражается на всем бюджете.

— В ситуации «перед Новым годом» советую уделить планированию особое внимание. Причем планировать расходы лучше не только на декабрь и январь, а сразу на несколько месяцев, например на квартал.

Все наши расходы можно условно разделить на три типа: ежемесячные (оплата коммунальных услуг, детского сада, школы), среднесрочные (покупка обуви к сезону, оплата налогов, покупка подарков) и срочные или непредвиденные расходы (сломалась машина, потек кран и тому подобное). Чтобы на все хватало, лучше иметь финансовый запас —

Если с ежемесячными расходами все понятно, они хорошо прогнозируемы и обоснованы, то со срочными и среднесрочными сложнее. К срочным просто нужно быть готовыми — иметь небольшую заначку на черный день, ее сумма зависит от вашего уровня дохода, жизни и так далее. Что касается среднесрочных расходов, их лучше расписывать особо тщательно. Например, предновогоднюю покупку подарков советую очень хорошо продумывать. Главный принцип — заранее выделить общий бюджет на презенты. Он должен быть соразмерным вашему заработку и основываться на сумме, которую вы реально можете потратить, а не на эмоциональном порыве вашей души.

Покупка подарков

— Например, в этом году на презенты семье вы можете выделить 10 тысяч рублей на всех. Делим эти деньги на количество домочадцев и выбираем подарки исключительно в рамках полученной суммы. Следующие — друзья-знакомые. Принцип тот же: выделяем сумму, делим на всех и ищем презенты, которые укладываются в эти цифры.

Мой совет: лучше покупать небольшие подарки с запасом, учитывая, что на каникулах вы будете ходить в гости чаще обычного, а значит, каждый раз что-то нужно будет брать с собой. Пусть у вас дома будет небольшой резерв на такой случай. Так вы сможете избежать спонтанных дорогих покупок.

Не потратить все

— Возвращаясь к мысли про общее планирование бюджета на квартал, важно знать, как правильно распорядиться дополнительными доходами, которые обычно к нам поступают в конце года — 13-е зарплаты, премии, денежные подарки. Эти средства лучше всего распределить на будущие траты —

те самые среднесрочные расходы, которые ожидаются в январе и феврале и, возможно, даже в марте. Как это проще всего делать? Можно создать в онлайн-банке накопительный счет и перевести туда дополнительные начисления, как только они к вам поступят. Иначе ощущение «я богат» захватит ум, и деньги улетят на спонтанные эмоции — необдуманные покупки, спонтанные траты. Если вам совсем никак без этого не обойтись, необходимо установить денежный лимит на ваши спонтанные желания, за рамки которого нельзя выходить.

Учет и контроль

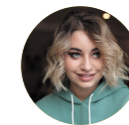
— Учет — это, пожалуй, самая сложная часть работы с финансами. Проводя его, нужно проявить выдержку и настойчивость. Записывая расходы, вы сможете точно увидеть и проанализировать, куда именно ушли ваши кровные. Это всегда очень отрезвляет и дисциплинирует. Сейчас вести учет довольно удобно — для этого придумана масса приложений, многие интернет-банки предоставляют такую возможность. И это очень здорово, ведь ваша записная книжка расходов будет всегда под рукой.

Контроль — самая интересная часть работы с финансами. Его можно проводить раз в месяц или, как в нашем случае, после завершения каникул. Суть в том, чтобы сравнить наши планы по расходам с фактом. Очень важно выявить, какие траты вывели вас из запланированного бюджета, и подумать, как в следующий раз избежать подобных выпадений.

Запомните: главный принцип роста капитала — увеличение разницы между доходами и расходами. В идеале, конечно, нужно стремиться зарабатывать больше, но часто это получается не так быстро и не всем под силу по разным причинам. Поэтому на первоначальном этапе нужно хотя бы уметь правильно работать с расходами.

КОММЕНТАРИЙ ПСИХОЛОГА

Шопоголизм: как с ним бороться?



Алёна Болдасова, сертифицированный коуч-психолог

— Желание потратить все сразу сродни опьянению: эйфория от поступивших на счет средств захватывает ум и отключает способность здраво размышлять. В психологии есть термины *ониомания* или *шопоголизм* — это неконтролируемое желание покупать вещи. Суть его сводится именно к тому, чтобы получать наслаждение от самого процесса, а не от результата покупки. Потому как в большинстве случаев оказывается, что вещи вовсе не нужны. Чаще всего по окончании шопинга наступает разочарование и апатия, начинается самобичевание: опять купила, обещала же себе не делать этого! Надо ли говорить, что помимо психологических проблем человек сталкивается с растущими долгами и испорченной репутацией среди своих близких?

Причины такого поведения стоит искать в прошлом — бессознательная память научилась так справляться с перенесенными когда-то психологическими травмами. Возможно, такую же тактику поведения выбирали когда-то и ваши близкие родственники, и эта модель засела у вас в подсознании.

Почему шопинг вызывает зависимость? Тут все просто: покупки кратковременно избавляют от скопившегося внутреннего напряжения. В процессе ожидания и в момент самой покупки мозг подает сигнал выбросить в кровь гормоны удовольствия и наслаждения, которые вызывают кратковременную эйфорию и расслабление мышечных волокон подобно оргазму. На короткий промежуток времени человек избавляется от тревоги. Чтобы скорректировать такое поведение, нужно определить его истоки, причины, по которым возникает напряжение, и проработать психологические паттерны, прочно засевшие в голове, заставляющие человека идти в магазин.

Главные рекомендации:

- Определить истоки напряжения и устранить последствия психологической травмы;
- В начале каждого месяца планировать, какую часть бюджета можно потратить на покупки;
- Найти альтернативный способ снижения тревожности — например, спорт, танцы, массаж и другие.

Word-of-Mouth (WOM) или сарафанное радио — хороший способ протестировать продукт перед его выходом на широкий рынок. Чаще всего для продвижения товаров через WOM-кампании производители используют агентства, специализирующиеся на этой разновидности маркетинга. Иногда агентства сами ищут лидеров мнений с нужными параметрами: пол, возраст, социальное положение, активность в социальных сетях, наличие аудитории. Но существует и другая возможность: набор через платформы, предлагающие людям регистрацию и выбор акций на любой вкус.

Для человека участие в такой кампании — хороший способ попробовать продукт перед покупкой, а для производителей — возможность получить отзыв за относительно низкую стоимость. Какие сервисы для участия в WOM-кампаниях существуют сегодня?

1 **Buzaar — buzaar.eu**

Голландский сервис с аудиторией более двух миллионов человек по всему миру, где продукты на тестирование предлагают автоматически в зависимости от страны проживания. Это удобно — не нужно искать акции в списке самостоятельно. С этой платформой сотрудничает, например, Яндекс, чьи продукты предлагались на тестирование в момент, когда мы писали этот обзор. Условия отбора простые — от 200 подписчиков в соцсетях и живой аккаунт. Вы не тратитесь даже на почтовые расходы, все присылают бесплатно. В ответ вы должны разместить отзыв с фотографиями в социальных сетях или на специальных ресурсах. Конечно, ваша работа тоже проходит проверку. Недобросовестным пользователям просто отказывают в участии.

2 **На пробу — na-probu.com**

Более сложный проект с многоступенчатой системой отбора, но зато и акций для проживающих в России там больше. Его организатор — «Издательский дом «Бурда», а сам сервис считается по-настоящему народным. Единственный минус: для участия нужно подписаться на все аккаунты издательского дома в соцсетях. С другой стороны, там можно быстрее узнавать о новых акциях, а значит, быстрее подавать заявку на участие.

текст:
Катерина
МААС



ПОЛЕЗНО

Продукт за отзыв, или Как покупать и не платить

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВЫ ЛЮБИТЕ ПРОБОВАТЬ НОВИНКИ КОСМЕТИКИ И БЫТОВОЙ ХИМИИ, НО У ВАС НЕ ХВАТАЕТ ДЕНЕГ НА РЕГУЛЯРНЫЕ ПОКУПКИ? МОЖНО ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ОДНОМ ИЗ СЕРВИСОВ, ПРЕДЛАГАЮЩИХ УЧАСТИЕ В WOM-КОМПАНИЯХ. ЧТО ЭТО ТАКОЕ И КАК РАБОТАЕТ, РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ ОБЗОРЕ.

3 **Toluna — toluna.com**

Проект по сбору данных для компаний. Проходите опрос — получаете баллы, которые тратите на покупку сертификатов в интернет-магазинах. Пользователям предлагается три вида вопросов:

- стандартные опросники;
- «дуэли», в которых нужно сравнить два продукта;
- «оценки», где вы просто ставите оценку по ряду параметров.

Баллы начисляются буквально за все — от регистрации до заполнения анкеты с демографическими данными. Но вот сколько вам придется пройти опро-

сов, чтобы набрать нужное для получения заветного сертификата количество баллов, никто сказать не может.

4 **Специальные акции P&G — pgbonus.ru/promos**

Портал для тех, кто пользуется продукцией P&G. Работает по принципу кешбэка, который иногда доходит до 100%. Актуальные акции размещены на главной странице, здесь же можно зарегистрироваться в проекте и сразу получить 100 рублей в качестве подарка.

В основном пользователям предлагают покупать продукты компании, сканировать чеки и возвращать часть де-

нег за покупку. Иногда разыгрываются полноценные денежные призы. Для женщин как для аудитории, которая пользуется большим количеством продукции компании, здесь есть целых два раздела: один посвящен взрослению и женской гигиене, второй предлагает стандартный обмен — отзыв за деньги.

5 **Proberry — proberry.ru**

Не всегда нужна полная версия продукта, чтобы понять, подходит он вам или нет. Для таких случаев существует сайт заказа пробников. Здесь при регистрации выдают определенное количество баллов для первого заказа, затем начисляют бонусы за каждый отзыв, что позволяет заказывать еще пробники. Причем это может быть не только косметика или парфюмерия, но и еда, например детское питание. Сайт принадлежит компании Unilever. Но внимательно читайте условия доставки!

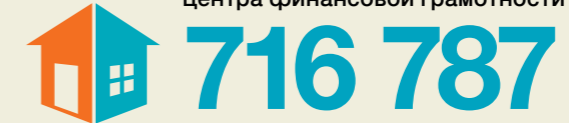
6 **Cosmobrand — cosmobrand.ru**

Сайт-агрегатор акций по тестированию продуктов с зарубежных сайтов. Плюс его в том, что тут можно посмотреть актуальные предложения и прочесть инструкцию по правильному заполнению анкеты на английском языке. В группе во «ВКонтакте» пользователи (тестированием продуктов в этом случае чаще занимаются женщины) также выкладывают фотографии и обзоры полученных товаров, так что перед заказом можно узнать о чужом опыте работы с конкретным сайтом.

Стоит отметить, что регистрация на сайте еще не означает получение пробников и товаров сплошным потоком. Во-первых, вы можете просто не подойти по характеристикам. Во-вторых, система отчетности на таких сайтах включает множество действий, которые не все считают для себя приемлемыми. Например, отзыв на детское питание часто предлагают выкладывать вместе с фотографией ребенка. Некоторые мамы фотографируются сами. Специальные площадки, на которых нужно оставлять отзывы, часто распознают их как спам и удаляют.

Подведем итог. Участие в WOM-кампаниях вряд ли получится сделать источником получения новых средств гигиены и бытовой химии. Но в качестве эксперимента попробовать вполне можно.

Задайте свой вопрос
специалистам Регионального
центра финансовой грамотности



ВОПРОС-ОТВЕТ

МОГУТ ЛИ РОДИТЕЛИ ПОЛУЧИТЬ НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ, ЕСЛИ ОНА ОФОРМЛЯЕТСЯ НА ДЕТЕЙ?

Мы купили квартиру с материнским капиталом. Соответственно, оформили ее на всех членов семьи, включая двоих детей. Можем ли мы получить налоговый вычет за квартиру в части, которая оформлена на детей? Сохранится ли в таком случае право ребенка на налоговый вычет?

— Наталья

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

— Согласно п. 6 ст. 220 Налогового Кодекса РФ родители (усыновители, опекуны, попечители), которые строят либо приобретают жилье за счет собственных средств и при этом оформили полностью или в определенной доле это жилье на своих детей, имеют право на получение имущественного налогового вычета. Следовательно, вы можете получить вычет. При этом должны соблюдаться несколько условий:

- детям не исполнилось 18 лет;
- родитель/родители не использовали свое право на имущественный вычет в полном объеме ранее.

Напомню, право получить имущественный вычет на жилье име-

ют все граждане РФ только один раз. Вычет предоставляется в размере фактических расходов на одну или несколько квартир, не превышающих стоимостью два миллиона рублей. Стоимость детских долей включается в указанный лимит, но не увеличивает его. То есть если вы уже получали налоговый вычет в размере стоимости жилья до двух миллионов рублей, то не можете претендовать на такой вычет в части доли ребенка.

Если жилье оформляется в собственность двоих родителей и двоих детей, как в вашем случае, то увеличить свой вычет за счет доли детей может как один, так и оба родителя. При этом вы сами должны определить, кто и в каком размере будет увеличивать свой вычет за счет доли ребенка в имуществе. Главное, что суммарный размер налогового вычета по доле одного родителя и по доле ребенка не может превышать двух миллионов рублей. При расчетах также нужно иметь в виду, что размер материнского капитала не включается в стоимость жилья, за которое предоставляется налоговый вычет.

Так как имущественный вычет за долю ребенка получает родитель, ребенок сохраняет право на налоговый вычет в полном объеме. Он может получить такой вычет в будущем, в том числе до наступления совершеннолетия, когда у него появится собственный доход, за счет которого он сможет приобрести другое жилое помещение.

Миллиона долларов я не накопил!

Михаил Андреев

Знаменитый томский поэт-песенник о том, как в молодости разбивал стихотворные строчки на части ради увеличения гонорара, о местах, где можно найти недостающую мелочь на билет, о том, как написать суперхит и почему Москва недорогой город.



В руках Михаила сборник его стихов и эссе «Потому что нельзя»

интервью:
Юрий
ТАТАРЕНКО

— Какое у вас было детство? Родители учили вас бережному отношению к деньгам?

— Мы жили в селе Подгорном, это 300 километров от Томска. Каждую весну школьники отпускали на два дня — садить картошку. Летом — сенокос. Осенью ходили на охоту, где добывали какую-нибудь дичь, чтобы прокормиться. За литр самогона тракторист привозил три березы, я их потом бензопилой «Дружба» распиливал на чурочки. Колот дрова несколько дней — у нас было печное отопление. Откуда тут взяться расточительству? Всегда относился к деньгам бережно.

Когда начал публиковать стихи, получал гонорар по твердой таксе: 80 копеек за строчку. Это были времена, когда доллар стоил меньше рубля! Я специально разбивал строчки на части, чтобы побольше денег выходило. Сейчас мне такое и в голову бы не пришло... После окончания ТУСУРа у меня в Москве вышли три книжечки подряд. На гонорары за них можно было безбедно жить. Но довольно скоро грянула девальвация... Старались поскорее купить побольше продуктов — крупы, макарон, сухарей, сахара, ведь они дорожали с каждым днем. Очень больно вспоминать о кризисе 90-х.

Но были времена еще труднее. Семью отца раскулачили и выслали в Чаинский район Томской области. Валили лес, строили землянки. Зимой тропинки поливали водой, чтобы легче было бревна тащить. Весной начинался сплав древесины. Мы с пацанами обожали бегать по бонам — несвязанным плотам. Очень опасное дело, между прочим: запросто можно было ухнуть в воду, под бревно, и поминай как звали. Но нам нравилось кайфануть, поверить в свое бессмертие.

В общем, отношение к деньгам у меня с малых лет величаво-почтительное. Жизнь прошла в ожидании того, что сможешь накопить миллион долларов. Но этого чуда так и не случилось.

— Как переживаете пандемию?

— Коронавирус застал меня в Москве. Без дела тут не сижу. Написал песни к двум кинофильмам. Их исполнят группа «Фабрика» и Николай Расторгуев. Автор музыки, разумеется, мой давний друг и соратник Игорь Матвиенко. Ничего, жить можно. Даже не верится, что когда-то ставил капканы на колонка, сдавал пушнину в райпотребсоюз...

— Прошлой осенью у вас был большой творческий вечер в Кремле — выступили практически все звезды отечественного шоу-бизнеса...

— Да, это произошло совершенно неожиданно. Сижу как-то на лавочке у дома — вдруг мне звонят на сотовый: «Есть идея масштаб-

но отметить юбилей вашей творческой жизни!» Афиши висели по всей Москве... На концерт пришли 6 тысяч человек! Было очень приятно. Концерт шел 3,5 часа — это что-то невероятное...

А все песни, ставшие хитами, — «Березы», «Самоволочка», «Трамвай пятерочка», «Потому что нельзя быть на свете красивой такой» и другие — написаны в Томске, в моей квартире на Фрунзе, 94. Спасибо Томску и всей Сибири за творческую атмосферу!

— Поделитесь секретом: как написать такие стихи, чтобы песню на них запела вся страна?

— Талант нужен, только и всего. (Улыбается.) А еще, видимо, писать мне очень помогает бог. Нужна усидчивость и особый взгляд на мир. И, конечно, надо оставлять в песне правильное пространство для музыки.

— Успех какой песни стал для вас самым неожиданным?

— Не было такого! Всегда знал, что написал хороший текст, что получится душевная песня.

— Был ли день без копейки денег?

— Был. Решили однажды поехать на Новый год в Белокуриху. Прибыли туда на нулях — думали там выступить и заработать, отметить мой день рождения 6 января. Но организаторы стали тянуть резину, откладывать «творческую встречу с известным поэтом-песенником». И вот что делать? Последние копейки отдали за то, чтобы ребенок на подъемнике прокатился. Пошли брать билеты на дорогу домой — не хватило 10 копеек. Говорю своим: хорошенько поищите по карманам — обязательно какая-то монетка отыщется! И жена нашла-таки гривенник. Этот случай мне хорошо запомнился.

— Какие выводы сделали?

— А ничто никого ничему не учит! Все происходит здесь и сейчас. Если собака идет за соболем, ходить на медведя ее не переучишь. А чем люди от собак отличаются? Да по сути ничем!

— А откуда в охотнике Андрееве возникли стихи?

— От большого труда. Летом мы очень много косили, заготавливали сено коровам на зиму. Я еще читать-писать не умел, а с литовкой в поле выходил. Потом в палатке записывал в тетрадку, что «самая веселая пчела нас провожала до самого дома», что «трава на цыпочки встает, чтоб раньше всех увидеть солнце»... От этих строк рождалось вдохновение. Без него поэту бесполезно работать — ничего не выйдет. Косишь траву или картошку окучиваешь, а внутри тебя чувства раз-

грываются, образы так и крутятся разные! А после работы пытаешься это все как-то на бумагу перенести — трудное дело, между прочим...

— **Вдохновение и здоровье — это то, что не купишь ни за какие деньги. А что еще?**

— Пожалуй, за деньги можно все купить. Особенно — за большие. Купил косу, вышел в поле, помахал от души — вот тебе и вдохновение! *(Улыбается.)* Можно пройти серьезное медобследование, тысяч за двести долларов. Но неохота! А хочется посидеть за столом, поразбираться черновики, подумать... Хочется вдруг поплакать, позвонить кому-то и выговориться — и написать: «От чего так в России березы шумят?»

— **Ощущаете, что Москва — дорогой город?**

— Нет. Картошка стоит везде одинаково. Разве что метро в столице чуть дороже томской маршрутки... Но причем здесь цены вообще? Главное, что я ощущаю внутри себя гнездышко, а в нем притаилась зима... Природа и человек очень тесно связаны. И от этого такое умиротворение наступает!

— **Имеете ли вещи, чрезвычайно ценные для вас — награды, семейные реликвии?**

— В свое время мы жили в Томске на улице Мельничной, в районе Центрального рынка. И там вдруг в 90-е годы сгорело сразу 15 домов. Пожарные приезжали из Кемерово! На другой день мы пришли на пепелище. И на месте нашего дома я нашёл Библию, она каким-то чудом уцелела в огне. Мать завернула ее в платок, и мы ушли, сильно впечатленные этим хорошим знаком. Эта Библия у нас сохранилась. А призов с «Песни года» у меня уже 12 штук. Но для меня ценнее всего то, что поэзия живет внутри.

— **Что предпочитаете — наличные или безналичное?**

— Сейчас уже безналичное. Очень удобно рассчитываться карточкой в магазинах, торговых центрах. Но делать онлайн-покупки пока опасаясь: можно зайти не на тот сайт и отправить деньги мошенникам.

— **Ведете ли учет потраченных средств?**

— Нет, не веду. Не задумываюсь, сколько плачу в месяц за электричество, сколько уходит на продукты...



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ



— **Как часто позволяете себе траты в удовольствие — походы в ресторан, турпоездки, покупку брендовой одежды?**

— Удовольствие получает жена, когда гуляет по торговому центру. А ты сидишь на лавочке, ждешь ее... Меня трудно удивить, слишком много разных эмоций испытано. А за граница... Был я и на Мальте, и на Бали. Хорошо там, не спорю.

— **Прививаете родным и близким финансово грамотное поведение?**

— Стараюсь донести, что главное в жизни не прибыль, а любовь, гармония, ощущение счастья. Когда ты шибко грамотен, ты беспокоишься за свое материальное благополучие. А беспокойство, сомнение — это всегда в тягость.

— **«Не имей сто рублей, а имей сто друзей» — это правильная поговорка?**

— Это поговорка... зарифмованная! Есть один друг — и мне этого вполне достаточно. Так что я выбираю сто рублей — те еще, советские, на которые месяцем можно жить можно было!

— **В последнее время все чаще приходится слышать: на приличную пенсию от государства лучше не рассчитывать, а откладывать деньги себе на старость. А вы что думаете об этом?**

— Думаю, правильно копить самому. И вообще лучше все делать самому! Хотя постановка вопроса какая-то странная. Предлагаете в 60 откладывать помаленьку на то, чтобы была возможность съездить морозное в 80? Если хочется тебе сладкого — пойдешь да купишь! Жизнь и радость жизни — все это, как говорится, здесь и сейчас.

— **Что для вас означает слово «дешевый»?**

— Обидное слово! Его не должно быть в нашем словаре — произносить его стыдно! А если что-то купил задешево, никому не говори...

— **Обращаете внимание, как человек одет?**

— Конечно. Одежда, внешний вид очень много значат. «Встречают по одежке» — вот это мудрая поговорка.

— **От чего отказались бы даже за сто миллионов долларов?**

— Я так понимаю, вопрос в другом. Если придется отказаться от всего, что имею, то ради чего?

— **К примеру, мы сидим в парке, вокруг люди. И вдруг кто-то говорит вам: «Даю миллион — прыгнете в фонтан в одежде?»**

— Я бы прыгнул. И все бы прыгнули! Такие деньги на дороге не валяются...

— **Ощущаете такую субстанцию, как «предстихи»?**

— Я довольно часто испытываю предвдохновение. Что это такое — затрудняюсь сформулировать. Просто приходит первая строчка будущего стихотворения. Я всегда пишу с первой строчки. И никогда не знаю, чем стихотворение закончится. И такой кайф от этого!

— **А для вас важно, чтобы в момент предчувствия стихов рядом был компьютер, письменный стол?**

— Записать пришедшее на ум можно и на лавочке. Всегда ношу с собой блокнот и ручку.

— **Как быстро публикуете в Сети новый текст?**

— Сразу. Написал — выложил в «Фейсбук». Потому что уверен: все мои стихи хорошие. Им вылеживаться не нужно.

— **Много ли сегодня поэтов, чьи стихи вам интересно читать?**

— Человека три. Да, не больше. Хороших поэтов и не должно быть много. Когда я охотился, всегда четко понимал: на территории в несколько гектаров соболей всего полтора десятка!

Отношение к деньгам у меня с малых лет величаво-почтительное. Жизнь прошла в ожидании того, что сможешь накопить миллион долларов. Но этого чуда так и не случилось.

Так и в литературе. Россия — небольшая страна, поэтому и поэтов здесь очень мало. Настоящих поэтов, имеется в виду.

— **Вы знаете, в Москве уже несколько лет проходит фестиваль «Майфест», на котором выступают около 300 поэтов за неделю. И каждый весьма интересен!**

— А давайте вставим в это интервью несколько моих стихотворений — и всем сразу станет ясно, кто в России умеет писать стихи!

— **Вы постоянный член жюри регионального поэтического фестиваля «Устами ребенка говорит мир». Есть надежда, что из юных стихотворцев вырастет что-то стоящее?**

— У этого форума другая цель. В Томск приезжают ребята из области, других городов — познакомиться, пообщаться. Если кто-то из них научится понимать поэзию, любить ее, уже неплохо.

— **Вы давно дружите с Николаем Расторгуевым. Какой он в жизни? Сценический образ не всегда раскрывает личность...**

— Расторгуев — невероятно умный и начитанный человек. А сколько в нем задушевности! И на сцене он настоящий.

— **Что запланировали сделать в 2021 году?**

— Много новых стихов набралось — хорошо бы книгу издать. А еще очень интересно писать песни для молодежи, где смысл как бы между строк и есть какая-то недосказанность... Это похоже на дождь без воды.



АКТУАЛЬНО

Учись, студент!

Как первокурснику распоряжаться финансами, чтобы хватало на всё

ЧАСТО БЫВАЕТ, ЧТО ВПЕРВЫЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО РАСПОРЯЖАТЬСЯ ДЕНЬГАМИ МОЛОДЫЕ ЛЮДИ НАЧИНАЮТ ТОЛЬКО ПРИ ПОСТУПЛЕНИИ В УНИВЕРСИТЕТ. ИНОГДА У НИХ ВОЗНИКАЮТ ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗ-ЗА НЕОПЫТНОСТИ. ОСОБЕННО, КОГДА НОВОИСПЕЧЕННЫЕ СТУДЕНТЫ ПЕРЕЕЗЖАЮТ ОТ РОДИТЕЛЕЙ В ДРУГОЙ ГОРОД. КТО-ТО ТРАТИТ ВЕСЬ БЮДЖЕТ В ПЕРВУЮ НЕДЕЛЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ЖИЗНИ, КТО-ТО НЕОПРАВДАННО ЭКОНОМИТ КАЖДЫЙ РУБЛЬ. МЫ ПОГОВОРИЛИ СО СТУДЕНТАМИ, ПСИХОЛОГОМ И ФИНАНСОВЫМ КОНСУЛЬТАНТОМ И УЗНАЛИ, КАК ПЕРВОКУРСНИКУ НАУЧИТЬСЯ УПРАВЛЯТЬ СВОИМ БЮДЖЕТОМ.

текст:
Екатерина ВИНОГРАДОВА

«У меня никогда не было таких денег»

Шутки про нищих студентов становятся более чем реальными, когда разговор заходит о первых месяцах самостоятельной университетской жизни. Миражи богатства в первые дни после получения стипендии, а затем поедание лапши быстрого приготовления весь оставшийся месяц. Владимир Аламов сейчас учится на 6-м курсе в ТГУ. Он рассказал, как он и его друзья выживали на стипендию.

— С самого приезда мы экономили. Вышли из автобуса на вокзале и пошли до общежития на Советской, 59. Пешком. С кучей сумок. Первое время покупали продукты на Центральном рынке, ходили тоже пешком. Каждое утро у нас была овсяная каша на воде. А иногда она же на обед и ужин. Потом каждую неделю шли по нескольким магазинам и покупали все по акции. Апогеем нашей экономии стал случай, ког-

да в «Изумрудном городе» мы набрали 15 литров бесплатных напитков в «Бургер Кинге», — вспоминает Владимир.

Такой стрессовый и резкий переход от размеренных домашних будней с полноценным питанием к строгой экономии типичен для большинства студентов. Попытки сохранить привычный образ жизни приводят к подобию качелей — сначала всё, потом ничего. Ведь бюджеты у студентов далеко не как у родителей. Даниил Конюхов, поступающий в ТПУ, рассчитывал на повышенную стипендию в 12,5 тысячи рублей. Однако только к концу первого месяца учебы понял, что неправильно трактовал условия получения такой стипендии. Поэтому Даниилу гарантировали стипендию в 7 тысяч. А в первый месяц учебы и вовсе по ошибке выплатили только 2,5 тысячи.

— С учетом нынешних цен на продукты этой суммы хватало с трудом. А еще нужно было перекусывать между лекциями. В конце октября универси-

тет дал двойную обычную стипендию и выплатил повышенную за два месяца. Итого получилось 16 тысяч рублей. У меня никогда не было таких денег. Начались светлые времена беззаботных трат, — рассказывает Даниил.

Часть суммы ушла на тату, что-то было потрачено в клубах. С непривычки Даниилу было сложно следить за тем, куда уходят деньги. Зачастую получалось так, что первую половину месяца студент импульсивно тратил свою стипендию, а вторую половину — жестко экономил.

— Обычно человек, незнакомый с финансовой грамотностью, впадает в две крайности: либо тратит деньги с веселым криком «Живем один раз!», либо не тратит совсем. Кладет под подушку и ждет, когда настанет тот самый черный день. Стоит ли говорить, что оба варианта поведения не совсем правильные, — комментирует эксперт Национального центра финансовой грамотности Юлия Смолякова.

ЛАЙФХАКИ

■ **Проездные.** Если купить студенческий проездной, можно немного сэкономить. Но тут есть два нюанса: во-первых, проездной работает только на трамваи и троллейбусы; во-вторых, в пандемию экономить на транспорте немного легче, так как вузы перешли на смешанный тип обучения.

■ **Стипендии.** В разных университетах размер стипендий отличается, но одно точно гарантирует больше денег — отличная учеба. Еще дополнительные выплаты полагаются за высокий балл ЕГЭ. К сожалению, всероссийские стипендиальные программы не рассчитаны на первокурсников.

■ **Материальная помощь.** Социальная стипендия выдается ежемесячно в случае проживания в малообеспеченной семье или наличия других прав на социальные льготы. Повышенная социальная стипендия начисляется по тем же условиям, плюс нужно отлично учиться. Единовременная материальная помощь выдается раз в месяц при подаче заявления и определяется всегда индивидуально — покрывает транспортные расходы, траты на лекарства или какие-либо чрезвычайные ситуации.

ЛАЙФХАКИ

■ **Питание.** Стоит присмотреться к уличным торговцам и рынкам. Нередко там дешевле, чем в магазинах. Перекус проще и выгоднее брать из дома. Не ходите в магазин за едой голодными, лучше немного поешьте перед выходом — так будет проще сконцентрироваться на том, что нужно купить на будущее. Некоторые студенты советуют питаться совместно с соседями или друзьями — процесс становится быстрее и выгоднее. Также стоит присмотреться к акциям в продуктовых магазинах (главное — следить за сроками годности товаров) и приобрести их скидочные карты.

■ **Импульсивные покупки.** Можно сначала сфотографировать понравившуюся вещь. Платье, крутые кроссы? Подошел, потрогал, померил, сфотографировал, отошел. В 70 % случаев вещь перестает нравиться через пару часов, еще 20 % отпадают после двух дней просмотра фотографии. И если уж вещь вошла в оставшиеся 10 %, значит, она точно нужна. И для ее покупки надо найти дополнительный доход.

■ **Важные покупки.** Вместо того чтобы покупать крупные товары (технику, например) с рук, лучше подкопить денег на лицензированный товар из официального магазина. Так можно быть уверенным в том, что на товар действует гарантия и он в рабочем состоянии. Однако бывают исключения. Например, одежда в секонд-хендах немного дешевле масс-маркета, и в таких магазинах можно купить качественные вещи более выгодно.

Попытки сэкономить тоже далеко не всегда позволяют вписаться в рамки бюджета и что-то отложить на будущее. Иногда экономия — прямой путь к большим тратам. Как это случилось со студентом ТПУ Владимиром Мавродиным. Ему в первый же месяц пришлось потратиться на новую видеокарту для компьютера. Ее студент решил купить не в официальном магазине, а с рук подешевле. Через месяц видеокарта сломалась. Пришлось заплатить дважды: покупать новую, но в официальном магазине. А еще сильно сократить расходы.

На основе таких историй можно выделить несколько фундаментальных ошибок. Начинаются они с ментальных проблем первокурсников.

Психологический аспект

Психолог Анна Болгова утверждает: когда ребенок живет дома, то не видит многих расходов. Он не видит, как родители покупают стиральный порошок, растительное масло, соль и другие продукты. Кажется, все всегда есть. А когда выросший ребенок попадает в общежитие или отдельную квартиру, он вдруг понимает, как много вещей нужно покупать. У ребят открываются глаза на то, какой на самом деле нужен бюджет. Это прежде всего шок, с которым нужно разбираться психологически.

— Студентами сначала овладевает чувство эйфории, когда вырвался из родительского дома. Проходит она быстро: неделя, месяц, а дальше наступает сильная тревога. Не хватает заботы, поддержки. Соседи и преподаватели будто вообще о тебе не переживают. К этому нужно привыкать, — говорит психолог.

Чтобы преодолеть это состояние, необходимо делать две вещи. Во-первых, помогают звонки домой. Однако не слишком часто, иначе захочется обратно к родителям. С помощью звонков можно восполнить недостаток внимания и заботы. Во-вторых, помогает погружение в учебу. Помимо лекций можно найти дополнительную нагрузку — клубы и разные университетские объединения по интересам, где завести новых друзей, найти новые увлечения. По словам Анны Болговой, адаптационный период для первокурсника длится полгода, и это время нужно перетерпеть.

— Деньги — это самая большая тревога. Это большая точка опоры для взрослых людей. Гораздо спокойнее с деньгами, чем без них. И когда возникает угроза того, что денег может не стать, экзистенциальная тревога захлестывает человека. Очень сложно с ней справляться, — подчеркивает психолог.

Манипуляции с бюджетом

Базовый способ научиться правильно тратить деньги — анализировать свой бюджет. Шестикурсник Владимир Аламов рассказывает, что стал контролировать свои расходы через приложение на смартфоне. Найти такие можно, просто вбив в строку поиска AppStore или Google Play *бюджет*, — выбор приложений очень широкий. Сейчас функция анализа бюджета встроена почти в любое приложение банка — они показывают, сколько денег ушло на тот или иной вид расходов: продукты, транспорт, кафе и так далее. Поэтому легко понять, на что потрачено слишком много, от чего нужно отказаться или чему можно придумать альтернативу: например, вместо перекусов в кафе брать еду из дома в контейнере.

Эксперт Юлия Смолякова рекомендует составлять план трат на ближайшее время. Самый простой способ — разделить имеющуюся сумму на количество дней до очередного поступления денег. Полученный результат — это сумма на ежедневные расходы. Если получилось сэкономить часть дневного лимита, остаток можно отложить в копилку. Смолякова рекомендует еще один способ: отложить 10 % в копилку на неприкосновенный запас, затем оплатить базовые ежемесячные нужды, а из оставшихся средств зарезервировать 50 % на продукты. Остальные можно тратить на развлечения и интересы.

При разговоре со студентами становится понятно: сосуществовать с кем-то из друзей и совместно тратить деньги выгодно. Главное, подчеркивает эксперт, не вливать в свой бюджет деньги приятелей. То есть не брать займы. Да, проценты не капают, и сроки не такие жесткие, как в банке, но проблемы могут быть другие.

— Во-первых, друг другу рознь: кто знает, что у него будет на уме завтра? Второе — не отданные вовремя долги сильно портят дружбу. Третье — сам

давай займы только ту сумму, с которой готов попрощаться навсегда. Если финансовое положение нестабильно, нужно его стабилизировать, — поясняет собеседница.

Поэтому есть три основных правила:

- 1 Планировать расходы на месяц вперед;
- 2 Внимательно следить за уже случившимися тратами;
- 3 Не компенсировать дефицит бюджета с помощью чужих денег.

Заработок

Если не получается укладываться в свой бюджет, его можно расширить, начав работать. Тревожных мыслей о каждой лишней копейке станет меньше, но и свободного времени тоже.

Марья Ливандовская — первокурсница ТГУ. Рассказывает, что не любит просить деньги у родителей. Из-за этого около месяца находилась в стрессе, когда катастрофически не хватало даже на перекус. Много средств уходило на проезд из Северска и обратно. Поэтому Маша устроилась работать курьером в «Яндекс.Еде», говорит, что там можно самостоятельно выбирать режим работы.

— Работа физически сложная, иногда тяжело совмещать с учебой, но теперь я могу покупать все необходимое, не выпрашивая денег у мамы. Приятно, что никто не будет отчитывать за какую-то покупку, но при этом и ответственно, ведь теперь хочется накопить на что-то большое, — делится Марья.

Зарабатывать начала и другая первокурсница ТГУ Есения Юшкова. Она живет отдельно от родителей, сама себя обеспечивает и от них финансово не зависит. Еще с 11-го класса Есения начала работать на фрилансе: создавала презентации и сценарии для онлайн-школ. Сейчас ее выручает и повышенная стипендия в 20 тысяч рублей. Но даже с наличием заработка студентка рекомендует внимательно следить за своими расходами.

— Очень важно планировать бюджет и вести дневник расходов, здесь поможет то же приложение банка, — говорит Есения. — Это позволит понять, в какой сфере траты самые крупные, и придумать, как их сократить: воздержаться или найти альтернативу.



Программа повышения финансовой грамотности Томской области



ВАШИ ЛИЧНЫЕ

финансы

ваш гид по финансовой безопасности

журнал



ТВ-программы

интернет-портал

vlfm.ru

8 800 201 67 70
горячая линия



РАЗГОВОР

Для бизнеса важнее всего — возможность работать

Валерий Падерин

БИЗНЕС ДАЖЕ В ОБЫЧНОЕ ВРЕМЯ — РИСКОВАННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. С НАЧАЛОМ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА ДЛЯ МНОГИХ РИСКИ ВЫРОСЛИ КРАТНО, ПОСТАВИВ ЦЕЛЫЕ ОТРАСЛИ ПОД УГРОЗУ ЗАКРЫТИЯ. О ТОМ, С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ СТАЛКИВАЮТСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ТОМСКА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ, МЫ ПОГОВОРИЛИ С УПОЛНОМОЧЕННЫМ ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ВАЛЕРИЕМ ПАДЕРИНЫМ.

Первая волна

— Валерий Анатольевич, расскажите, какие изменения произошли в работе с предпринимателями с началом пандемии?

— В обычное время мы помогаем бизнесу решить противоречия с органами власти. Предприниматель по закону имеет на что-то право, а чиновники нередко выстраивают непреодолимые барьеры в его реализации. Или, напротив, предъявляют предпринимателю незаконные требования. Много лет одной из тем, которая лидировала по количеству обращений, были земельные и имущественные отношения. Так же в «топ три» входили жалобы на действия контрольно-надзорных органов (в том числе налоговой службы) и вопросы, связанные с цифровизацией — внедрением систем контроля оборота различных видов товаров (ЕГАИС, маркировка). Пандемия внесла коррективы: весной эти вопросы отошли на второй план.

— Можно сказать, что бизнес оказался в стрессовой ситуации.

— Да, и это подтверждает то, что в первое время обращения главным образом касались возможности работать. Объявленные президентом нерабочие дни вынудили предприятия во многих сферах приостановить работу. Первые массовые звонки начинались с фразы: «Я занимаюсь тем-то, можно ли мне работать, какую справку для работников нужно оформить?» Многие считали, что как только им разрешат работать, проблемы снимутся. Время показало, что это не совсем так.

— Какие еще изменения произошли кроме изменения тематики обращений?

— Времени, которое отводится на решение проблем, стало гораздо меньше. По закону у нас есть месяц на отработку обращения, и мы, если позволяла процедура, старались сами сокращать этот срок. Но с началом пандемии счет зачастую стал идти даже не на дни, а порой на часы. «Я арендную помещение в бизнес-центре, сейчас не могу работать, нет дохода, а аренду надо платить, что делать?», «Меня выгоняет арендодатель, что мне делать?» — таких обращений были десятки каждый день. И решение требовалось прямо сейчас. Это привело к тому, что у нас стало очень мало письменных обращений, предприниматели стали чаще обращаться по телефону, и почти все проблемы необходимо было решать в экспресс-режиме.

— Удавалось?

— Во многих случаях. Дело в том, что львиная доля вопросов была связана с разъяснениями: порядок возвращения к работе, требования к оформлению справок сотрудникам и другие. Мы наизусть знали все необходимые нормативные документы и на типовые вопросы могли дать ответ практически мгновенно. Кроме того, ситуацию помогало удержать своевременное открытие центра «Мой бизнес», который взял под свое крыло всю инфраструктуру помощи предпринимателям: от финансовых мер поддержки до консультативных услуг. Работая в паре, мы смогли сгладить те пики, которые были вначале, когда никто не знал, куда обращаться.

Новшества во время пандемии

— Через 2-3 месяца, когда люди начали привыкать к жизни в условиях пандемии, вновь стали появляться «классические» обращения. Например, было объявлено, что популярный режим ЕНВД (единый налог на вмененный доход) с 1 января перестанет существовать, а у нас им пользуется почти 40 % предпринимателей — больше 16 тысяч субъектов. Это очень болезненная тема. Волнует предпринимателей и маркировка товаров. Многие надеялись, что в такое тяжелое время ее введение будет отложено. Но этого не произошло. Упростили только ситуацию с лекарственными препаратами. Что касается дру-

Ожидания у бизнеса плохие. На вопрос «Как вы оцениваете положение вашей компании на текущий момент?» более половины отмечают снижение финансовых показателей. Примерно 50 % говорят, что шансы на выживание невелики.

гих видов товара, правительство очень жестко настаивает на том графике, который был утвержден ранее. Для предпринимателей это дополнительные затраты, связанные с приобретением техники и ПО, обучением людей. Много технических проблем, которые быстро решить не удастся, а схема всегда строится так, что за сбой отвечает предприниматель, причем рублем. И это уже сказывается на бизнесе. Например, с 1 июля в системе маркировки оказались те, кто работает с обувью, и процессы внедрения идут очень не просто.

Еще одна тема, которая стала подниматься летом-осенью, — кадастровая оценка земельных участков и объектов капитального строительства. После проведения оценки многие стали в 3-4 раза «богаче» — именно во столько увеличилась кадастровая стоимость объектов капитального строительства, которая ложится в основу расчета налогов. Те, кто раньше применяли специальные налоговые режимы и чьи объекты недвижимости использовались предпринимателями для бизнеса, были освобождены от имущественных налогов. А сейчас действует положение: если эти объекты оценены по кадастровой стоимости и попадают в перечень объектов, которые используются для общепита, торговли и других целей, они облагаются налогами, и это часто довольно серьезные деньги.

— Как вы считаете, бизнес сегодня больше склонен к оптимистичным или пессимистичным прогнозам?

— С началом обострения ситуации (рост заболеваемости) бизнес в напряжении ждет решения по пандемии. Все вопросы, о которых я говорил ранее, очень важны, но все они не имеют никакого значения, если не будет возможности работать. Аппарат уполномоченного при президенте РФ по защите прав предпринимателей каждые две недели проводит мониторинг состояния бизнеса и эффективности мер господдержки. В его основе опрос владельцев бизнеса из всех регионов страны. Это «эмоциональный» мониторинг, построенный на ожиданиях. И надо сказать, что ожидания у бизнеса плохие. На вопрос «Как вы оцениваете положение вашей компании на текущий момент?» более половины отмечают снижение финансо-

интервью:
Елена
РЕУТОВА

ФОТО:
АНАСТАСИЯ
ИСТОМИНА

вых показателей. Примерно 50 % говорят, что шансы на выживание невелики. Еще один показательный вопрос: «В каких мерах поддержки нуждаются компании из вашей отрасли». Самые популярные ответы — «снижение налоговой нагрузки» и «не закрывать бизнес».

— **Были те, кто смог заработать вопреки кризису?**

— Особенность нынешней ситуации в том, что очень хорошо смогли заработать те, кто сумел быстро переориентироваться и начать производить санитайзеры и маски (на удивление таких было много среди мебельщиков). Вырос спрос на услуги фирм, занимающихся строительством индивидуальных жилых домов и оказывающих сопутствующие услуги (строительные материалы, отделочные работы и т. д.).

— **Вы сказали, что многие ждали, что после разрешения работать проблемы снимутся.**

— Да, и этого не произошло. Весной Томская область стала одним из первых регионов, который стал разрешать работу торговых центров, салонов красоты и других сфер бизнеса. Но они открыли двери, а людей нет. Точнее значительно меньше, чем владельцы ожидали. Но даже те, кто это пережил, считают очень важной возможность работать. Сейчас гарантию никто не может дать, но будем надеяться, что работа бизнеса без крайней необходимости больше не будет приостанавливаться.

Позитивные моменты

— **Есть отрасли, которые, несмотря на трудности, позитивно относятся к сложившейся ситуации?**

— Меня поразило, насколько позитивные люди работают в турбизнесе, который оказался, пожалуй, в одной из самых сложных ситуаций. Многие вкладывают в поддержание сотрудников, аренду офисов те средства, которые предназначались на развитие, по сути — личные деньги, чтобы сохранить свое дело. Сегодня приходится чаще слышать другие высказывания: «Если бы мы знали, сколько это продлится, мы бы рассчитали силы, растянули ресурсы». Но даже сейчас у экспертов разные ожидания относительно окончания пандемии. Многие говорят о поздней весне.

Если отойти от эмоций, то очень наглядно показывает ситуацию исследо-

вание, проведенное Сбербанком. Оно демонстрирует, как изменились траектории населения в различных отраслях. Значительно сократились расходы на покупку авиабилетов, на отели, рестораны и многие другие виды товаров и услуг, связанных с развлечением и отдыхом. Но есть отрасли, востребованность товаров которых возрослакратно. Так, по данным других исследований, в 4,5 раза по сравнению с прошлым годом выросли продажи компьютеров, почти в 10 раз — строительных и отделочных материалов. Значительный рост показали продажи бытовых электротоваров и мобильных телефонов.

— **Как вы оцениваете меры поддержки со стороны государства?**

— Во многих случаях они сгладили ситуацию. Прежде всего это касается 16 отраслей, признанных правительством особо пострадавшими. В Томской области этот статус смогли доказать около 12 тысяч малых предприятий (около 30 %).

— **Доказать статус было сложно?**

— Не секрет, что правительство в качестве результата использования мер поддержки ожидало сохранение занятости населения. Поэтому одной из первых мер была субсидия для пострадавших отраслей на выплату зарплат. Другими мерами стали льготные кредиты. Например, беспроцентный кредит на заработную плату и кредит на производственные цели, который можно не отдавать, если ты сохранил занятость на уровне 90 %. Шанс был, но не у всех получился. Часть работников по разным причинам уволились, а предприниматели вынуждены платить кредит, на обслуживание которого у них нет денег. Как ни странно, это оказалось особенно болезненной темой для наших столиц. Они притягивают активных работоспособных ребят из соседних небольших городов. В условиях падения доходов многие из них приняли решение вернуться на родину, где не надо платить за аренду жилья и жизнь дешевле.

Были серьезные проблемы, связанные с ОКВЭД. Много лет он никого не интересовал. При этом система отнесения к пострадавшим отраслям выстраивалась так, чтобы ее легко было администрировать. Не тот ОКВЭД — в следующий раз приходи. Иногда нам удавалось немного скорректировать ситуацию. Уполномоченные по защите прав предпринимателей со всех концов страны (и мы в том числе) поднимали во-

прос о том, что в некоторых ситуациях предпринимателям несправедливо отказывают в поддержке. Например, в список попал узкий ОКВЭД, а у многих предприятий он более широкий и цифры не совпадают. Несколько раз в этот список правительством вносились коррективы, но все равно не радикальные.

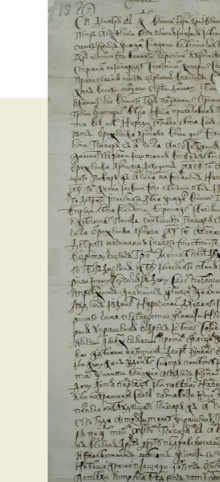
Кроме того, ряд мер поддержки был принят в Томской области на региональном уровне. Речь идет о предоставлении льгот по уплате налога на имущество ряду организаций, в том числе арендодателям, о снижении ставки налога по УСН. А также о таких уникальных для России мерах, как субсидии на компенсацию затрат на оплату коммунальных услуг, на организацию доставки еды (ранее такая мера была введена только в Москве и Татарстане).

Есть нюансы, о которых, на мой взгляд, не задумывались те, кто вводил ограничительные меры для бизнеса. К примеру, любое обучение на начальном этапе пандемии должно было быть дистанционным. У нас было несколько обращений от предпринимателей, которые вынуждены были полностью остановить работу из-за невозможности перейти на дистанционный формат. Нельзя научить дистанционно вождению или нюансам опасных профессий. При этом особенность образовательной деятельности в том, что нередко ею занимаются автономные некоммерческие организации (есть нюансы, связанные с получением лицензии). Когда речь зашла о пострадавших отраслях, немало времени потребовалось, чтобы убедить в том, что есть АНО, которые полностью выпали из всех мер поддержки. Тем не менее, получившие помощь в основном довольны.

— **А были среди принятых мер такие, которые позитивно сказались на бизнесе в целом?**

— Да, все меры поддержки нашли своего получателя. Помимо тех, что уже были названы, важной мерой является снижение страховых взносов с 30 до 15 % (на сумму, превышающую МРОТ) для всех предприятий малого и среднего бизнеса. Высокие взносы в социальные фонды во многом «обеспечивают» теневую занятость. Долгие годы объединения предпринимателей добивались снижения платежей, которые сопровождают заработную плату. А пандемия заставила ускорить этот процесс. Принятое решение — это победа, которая во многих вселила надежду.

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



Рукопись Указа Петра I
№ 1736 от 20 декабря 1699
года «О праздновании
Нового года»

ИСТОРИЯ

50 000 рублей за елку

НА РУСИ НАЧАЛО ГОДА ОТСЧИТЫВАЛИ ТО С МАРТА, ТО С СЕНТЯБРЯ. ТОЛЬКО В XVIII ВЕКЕ ПЁТР I ПЕРЕНЕС НОВЫЙ ГОД НА ЯНВАРЬ И ПОВЕЛЕЛ ВСЕМ БУРНО РАДОВАТЬСЯ ЕГО НАСТУПЛЕНИЮ, ЧЕГО РАНЬШЕ ДЕЛАТЬ БЫЛО НЕ ПРИНЯТО. ПОЧЕМУ ПОСЛЕ СМЕРТИ ПЕТРА ЭТОТ ПРАЗДНИК ЗАБЫЛСЯ? ПОЧЕМУ РОЖДЕСТВО БЫЛО ВАЖНЕЕ НОВОГО ГОДА И КАК В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ ОТМЕЧАЛИ ГЛАВНЫЙ ПРАЗДНИК ЗИМЫ?

В славянском календаре были праздники и обряды, связанные со сменой времен года, ведь люди зависели от природы и строили свою жизнь в соответствии с ее ритмами. День зимнего солнцестояния считался началом нового года в языческой Руси. Этот праздник проходил 21-22 декабря. Зимнее солнцестояние было важным событием в жизни земледельцев. Этот день открывал начало самого тяжелого периода в году: холодных и часто голодных месяцев. Люди не могли быть уверены, насколько хорошо они готовы к зиме, как долго она продлится и смогут ли они пережить холода. В день солнцестояния задабривали богов, приносили им пожертвования. Большую часть скота забивали, потому что кормить животных в течение зимы было нечем. Так что начало нового года было к тому же единственным временем, когда люди ели больше всего свежего мяса.

В конце X века киевский князь Владимир Святославич принял христианство как государственную религию. Вместе с христианством из Византии пришли новый календарь и новые праздники, и языческие обычаи стали причудливо переплетаться с христианскими торжествами. Византия вела летоисчисление «от сотворения мира» — с 1 марта 5508 года до н. э. по их счету. Русь тоже стала отсчитывать новый год с первого дня марта. В это же время начинались полевые работы, земледельцы встречали пробуждение земли, поэтому празднование нового года весной не противоречило языческим традициям. А на время зимнего солнцестояния наложилось празднование Рождества — 25 декабря по византийскому календарю.

К XV веку Русь постепенно перешла на счет лет «от Рождества Христова», то есть от предполагаемого года рождения Иисуса. Согласно этому лето-



«С новым годом!», почтовая марка СССР, 1989 год

ДЕТАЛИ ОЙ, СТАРЫЙ НОВЫЙ ГОД!

Когда Пётр I приказал встречать Новый год 1 января, большинство государств Европы уже перешли на григорианский календарь. В России же в то время жили по юлианскому календарю. Несовпадение календарей привело к расхождению в днях празднования. Россия встретила наступление 1700 года на 10 дней позже, чем европейские страны, наступление 1701-1800 годов — на 11 дней позже, 1801-1900 годов — на 12, а потом на 13 дней позже.

В 1918 году уже советское правительство утвердило в стране новый календарь, который соответствовал европейскому, — григорианский. Это система исчисления времени, основанная на обращении Земли вокруг Солнца. Однако сразу забыть старые привычки было сложно. Из-за расхождения календарей получилось два Новых года — по старому и новому стилю исчисления лет. Люди продолжали праздновать и по юлианскому календарю тоже. Так старая дата празднования превратилась в отдельный праздник — старый Новый год.

числению начало года приходилось на первый день сентября. В 1492 году, который был 7 000 годом от сотворения мира, царь Иван III, собиратель земли русской, перенес празднование начала года на 1 сентября. Таким образом, наступление года объединилось с праздником сбора урожая — это была погожая и сытая пора начала осени.

Никакого протеста перенос начала года не вызвал, ведь Новый год как праздник все равно не отмечали. Только царь, бояре и высшее духовенство стояли особой новогоднюю службу. Новогодняя церемония сводилась к общему молебну и поздравлениям, никакого народного гулянья с увеселениями не предусматривалось. В деревнях же люди календарей не ведали. У земледельцев все празднования были связаны только с полевыми работами, и люди совершали привычные ритуалы, связанные со сменой времен года. Новые правила приживались среди них медленно. Только к XVII веку люди постепенно привыкли к значимости такого праздника — первого дня в году. И то лишь потому, что монарх со свитой выходили к народу после службы и торжественно поздравляли людей, а в городах организовывали гуляния и пляски. И все равно это было очень скромно по сравнению с тем, как отмечали Рождество — главный зимний праздник.

Как Пётр Великий Новый год отпраздновал

Когда на престол взошел Пётр I, помимо прочих реформ он ввел новое летосчисление. 20 декабря 1699 года он подписал указ о том, что новый год в России отныне начинается 1 января. Царь сделал это, чтобы синхронизировать российское летосчисление с европейским. Он считал, что календарное различие мешает стране сблизиться с европейскими государствами.

Пётр так говорил в своем указе: «Не только что во многих европейских христианских странах, но и в народах славянских, которые с восточною православною нашею Церковью во всем согласны — как валахи, молдавы, сербы, далматы, болгары и самые его, великого государя, подданные черкасы, и все греки, от которых наша вера православная принята — все те народы согласно лета свои исчисляют января с 1 числа».

Царским подданным предстояло отпраздновать 1700 год первого января. Такой указ привел многих в смутнение, ведь совсем недавно, осенью, люди уже отметили наступление нового года.

Пётр I приказал взять за правило и европейскую традицию украшать дома ветками вечнозеленых растений. Велено было держать эти украшения целую неделю. Дословно царский указ гласил: «А в знак того доброго начинания и нового столетнего века, в царствующем граде Москве после должного благодарения к Богу

и молебного пения в церкви, и кому случится и в дому своем, по большим и проезжим знатным улицам, знатным людям, и у домов нарочитых духовного и мирского чину, перед вороты учинить некоторые украшения от древ и ветвей сосновых, еловых и можжевеловых, против образцов, каковы сделаны на Гостине дворе и у нижней аптеки, или кому как удобнее и пристойнее, смотря по месту и воротам, учинить возможно, а людям скудным комуждо хотя по древцу или ветви на ворота, или над хороминою своею поставить».

Празднование Нового года при Петре лишилось церковной торжественности. Это были катания на санях, костры и горящие смоляные бочки, пальба, застолья и почти карнавалы шествия по городу. На Красной площади устроили фейерверк, пушечные и ружейные салюты, а горожанам приказали «учинить трижды стрельбу и выпустить несколько ракет, сколько у кого случится».

«Производить пляски и петь соблазнительные песни»

Пётр буквально приказал всем праздновать Новый год в январе и прописал, как это делать. Закономерно, что чуждые традиции не успели прижиться, а после смерти императора почти забылись. Людям уже не столь настойчиво напоминали о том, что есть такой указ — отмечать в январе новый год и украшать дома хвойными ветками. Известны только отдельные случаи празднований: например, императрица Елизавета Петровна любила новогодние маскарады, а Екатерина II в этот день устраивала застолье и дарила подарки своим придворным. Но все это происходило в кругу людей, приближенных ко двору.

Основным зимним праздником для всех слоев населения с их разным образом жизни и разными финансовыми возможностями было Рождество Христово. В деревнях перед Рождеством совершали обряды, которые сохранились еще с языческих времен. В канун праздника варили обрядовую кашу — кутью. Ее готовили из цельных зерен пшеницы, ячменя или риса, приправляли медом, изюмом и маковым или конопляным молоком. Кашу ставили на стол, покрытый соломой и скатертью вверх. Потом из-под скатерти вынимали соломинку и гадали. Окажется длинная — родится хороший урожай, а короткая — будет неурожай. В канун Рождества обеденному столу спутывали ноги, чтобы скот не сбегал в будущем году.

В сам день праздника пекли калачи, перепечи — ржаные колобки, фигурки из теста в виде овец, коров и других животных. Главными угощениями были свинина и рождественский гусь с яблоками.

Между Рождеством и Крещением отмечали двенадцать святых дней — святки. Цер-



Художник Константин Сомов, «Ряженые», 1929 год



Художник Николай Пимоненко, «Колядки», 1880-е годы

ковь запрещала в эти дни работать, «заводить, по старинным идолопоклонническим преданиям, игрища и, наряжаясь в одеяния, производить по улицам пляски и петь соблазнительные песни». Однако с языческих времен сохранился обычай устраивать в это время колядки, ведь раньше в эту пору славили день зимнего солнцестояния, когда солнце поворачивается с зимы на лето. Колядки устраивали, чтобы в деревне рос хлеб, плодился скот и не приходили в дома болезни. Колядники надевали самодельные маски, бороды из льна и верхнюю одежду шерстью наружу или накидывали шкуры.

Крестьянка из деревни Овчинниковы так описывала Рождество: «Это святки, гаданья, сочельник, игрища, вечерки и многое другое. В канун Рождества — сочельник. Из ржаной муки без соли пекли пресные сочни и крестики. Сочни съедали сразу, а крестики по одному раскладывали в муку, зерно и другие продукты питания. Клади под дверями во всех помещениях. Чтобы в крещенские вечера нечистый дух не веселился. Две недели до Крещения в них устраивали игрища. Каждую ночь под гармошку плясали кадрили, играли, пели частушки и песни. За ночь до того угорали от табачного дыма и уставали от пляски, что елдомой приходили».

После безуспешных попыток искоренить коляду христианская церковь приобщила этот обряд к святкам. Он трансформировался в прославление Христа и хождение со звездой.

Елка для каждого члена семьи

Первую праздничную елку в России установили в 1817 году. Ее устроила жена будущего императора Николая I княгиня Александра Фёдоровна, по рождению принцесса Луиза Шарлотта Прусская. После замужества будущая императрица вспоминала свою жизнь в Германии и то, как на ее родине было принято встречать рождество. Вместо хвойных веток в немецкой традиции ставили «рождественское дерево».

Дочь Александры Фёдоровны и Николай I княжна Ольга писала в мемуарах о зимних торжествах, которые устраивали в императорской семье: «Все катались на коньках, на санках, строили ледовые городки, шили маскарадные костюмы. Елок во дворце наряжалось несколько сразу — для каждого члена семьи».

Во времена правления Николая I появились и первые подобию «публичных елок» — мероприятий, где наряженные гости ели, пили и танцевали. В главном зале устанавливали елку и украшали ее по немецкому образцу: на ветки вешали яблоки, символизирующие запретный плод, а венчала дерево Вифлеемская звезда. Эти рождественские празднования организовывали для столичной аристократии. Позже такие праздники стали устраивать в дворянских и купеческих домах.

В губернских и уездных городах традиция наряжать елку появилась в середине XIX века, а к концу века уже стали обычными елочные базары. Выбор елки превратился в особую традицию, с про-

гулкой по базару и обязательной покупкой калачей.

У разных слоев населения были абсолютно разные финансовые возможности. Покупные и тем более стеклянные украшения могли себе позволить только очень состоятельные люди. Под рождество они покупали рождественские украшения и подарки детям, которые тоже вешали на елку: сахарные игрушки, бусы из конфет. Среднестатистические горожане делали игрушки сами и помимо этого вешали на елку фрукты, небольшие пряники и орехи.

Дети из бедных семей долгое время не знали праздничных елок, пока купцы не стали устанавливать их на городских площадях и улицах. Маргарита Сабашникова, дочь крупного чаеоторговца, вспоминает, как ее мать старалась сделать Рождество настоящим праздником для московских детей из бедных семей. Рядом с Сухарева площадью специально на время торжеств нанимали дом: «Там собирались дети бедняков. После популярной в народе игры с Петрушкой зажигали свечи на большой елке. В соседней комнате раздавали подарки. Каждый ребенок получал ситец на платье или косоворотку, игрушку и большой пакет с пряниками». В сельской культуре вовсе не было праздничных елок, потому что ель считалась символом смерти.

«Искусственную елку вышиною в 3,5 аршина»

В дворянских домах день Рождества Христова справляли торжественно. Михаил



Художник Алексей Чернышев, «Сцены из семейной жизни императора Николая I. Рождественская елка в Аничковом дворце», 1850 год

Генрих Манизер, «Елочный торг», 1870-е годы



ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

Дед Мороз

В славянской культуре Мороз был персонифицированной природной стихией. По народным поверьям он был синим, низеньким и злым стариком, который бегаёт по полям и вызывает стужей трескучие морозы.

Снежную морозную зиму земледельцы связывали с будущим хорошим урожаем. Поэтому в Святки крестьяне совершали обряд «кликанья мороза»: его зазывали на трапезу и угощали ритуальной пищей. Еду для Мороза оставляли на окне или на крыльце. Тогда же Мороза просили не приходить летом и не портить урожай. Православная церковь Мороза не признавала, так как он был языческим поверьем.

Достаточно долгое время Мороз и елка с Новым годом существовали отдельно. В европейской традиции Санта-Клаус возник на основе жития Святого Николая. В нем рассказывалось о даре святителем Николаем приданого трем дочерям разорившегося богача. Так возникли рождественские подарки. В России ни Рождество, ни тем более Новый год не отождествлялись с Николаем Чудотворцем.

ко я ни говорила «гражданам начальникам», что игрушки берегут всю жизнь, что десятилетиями каждый год у нас в семье вынимали одни и те же любимые елочные игрушки, — ничего не помогало. Все, что мы делали, выбрасывалось, и на следующий Новый год (а елка у них была не на Рождество, как полагается, а на Новый год) опять мы делали бесконечные игрушки».

Во время Второй мировой войны случилось кратковременное возрождение христианского Рождества, были записаны о тайных рождественских службах в церквях. Но после долгих гонений религиозный праздник не смог полностью

При Александре II упоминался «старый Рупрехт» немецкого происхождения, как и традиция ставить елки. Потом появился святой Николай или «дедушка Николай», но эти единичные попытки создать подобие «рождественского деда» в России не прижились.

В художественных произведениях Мороз впервые появился в середине XIX века. Князь Владимир Одоевский написал сказку «Мороз Иванович». Старик Мороз жил в ледяной стране, вход в которую открывался через колодец. И не Мороз Иванович приходил к детям, а дети приходили к нему. Праздничных подарков он не делал, но одарил Рукодельницу за хорошую работу горстью серебряных монет, а Левницу проучил, дав ей вместо серебра сосульку. Потом стали появляться другие произведения про Мороза.

К 1880-м годам в общественном сознании утвердился некий персонаж с мешком подарков у елки. Имен у него было много: и Святочный старик, и Рождественский дед, и Елочный дед. Одевали его в длинную синюю или белую шубу.



Художник Иван Билибин, «Морозко», 1932 год

Но до того момента, когда в СССР снова узаконили зимние праздники, привычного нам образа Деда Мороза не существовало. На основе дореволюционной литературы советские писатели и художники создали образ нового года деда с мешком подарков. Советского Деда Мороза одели в соответствующую красную шубу.

С 1937 года из парашютистов агитэскадрильей стали формировать отряды Дедов Морозов, чтобы доставлять новогодние подарки в отдаленные части страны. Эту акцию планировали, чтобы наглядно продемонстрировать возможности советской авиации и парашютистов-десантников.

вернуться в жизнь людей. Алла Андреева описывала в воспоминаниях праздничное представление, которое устраивали заключенные верующие украинки: «Понемножечку все расслаиваются, и начинается мистерия. Рождество Христово. Ангел поет, плачут матери, у которых Ирод детей убил. Потом все, что полагается в этом простом и чистом рождественском мистическом представлении. Пока барачная стучащая бежала на вахту — а барак выбирался самый далекий, — пока надзиратель собирался, шел через всю зону, все уже было давным-давно кончено, и мы сидели тихонечко».

Салтыков-Щедрин вспоминал о зимних праздниках в родительском имении: «К сочельнику все было готово, и этот день проводили уже в абсолютном бездействии и тишине... Даже сальные девушки были освобождены от урочных работ и празднично толклись в девичьей и сосредоточенно вздыхали, словно ожидая, что с минуты на минуту отдернется завеса, скрывающая какую-то великую тайну. Никто, не исключая и детей, до звезды не ел: обедать подавали не ранее пятого часа... Обед был строго постный и преимущественно состоял из сладких блюд. Вместо супа подавали «взварец» из сушеных груш, чернослива и изюма; затем следовали пудинги, облитые морсом, и, наконец, овсяный кисель с медовой сытою».

Один из петербургских богачей устроил праздник с искусственной елкой, и о празднике этом потом писали в газетах. Заказал он «искусственную елку вышиную в 3,5 аршина, которая была обвита дорогой материей и лентами. Верхушка елки была испещрена ленточками разных цветов; верхние ветви ее были увешаны дорогими игрушками и украшениями: серьгами, перстнями и кольцами; нижние ветви цветами и конфетами и разнообразными фруктами. Комната, где находилась елка, была освещена большими огнями; повсюду блистала пышность и роскошь. После угощения детей заиграла музыка. По окончании вечера пустили детей срывать с елки все то, что висело на ней. Детям позволялось влезать на дерево; кто проворнее и ловчее, тот пользуется правом брать себе

все, что достанет, но так как елка была высокая и не многие отваживались влезать, то им помогали их сестрицы; они подставляли стулья и указывали на самые заманчивые для них вещи. Елка эта стоила около 50 000 рублей».

Обязательными были детские подарки под елкой. В многодетных дворянских семьях очень любили играть в «передачу». Подарки заворачивали в несколько слоев бумаги. Разворачивать надо было постепенно, передавая подарок тому, чье имя было написано на очередной обертке. Обычно старшим детям дарили книги, а младшим — игрушки и конфеты.

На протяжении всех зимних праздников, куда постепенно вошел и Новый год, в богатых семьях устраивали званые обеды. В первые дни Рождества для мужчин были обязательны «визиты». Они длились не более 10-15 минут и включали в себя поздравление со стороны гостя и угощение со стороны хозяев. За день успевали посетить несколько домов и везде поднимали тосты в честь праздника и угощались рождественскими блюдами. Правила приличия XIX века не позволяли пренебрегать этой традицией, так как считалось, что «для поддержания хороших отношений» эти визиты просто необходимы.

Салтыков-Щедрин вспоминал: «Без перемежки шли разъезды и угощения, иногда многолюдные и парадные, но большей частью запросто, в кругу близких знакомых. В числе этих собраний в особенности выдавался бал, который давал в городе расквартированный в нашем уезде полк. Этот бал и новогодний предво-

дительский считались кульминационными точками захолустного раздолья».

Царь запретил, Ленин разрешил, а Сталин запретил снова

Во время Первой мировой войны, в которую Россия вступила в 1914 году, в стране началась активная антинемецкая кампания. Весной 1915 года Николай II утвердил Особый комитет для объединения мероприятий по борьбе с германским засильем, ближе к зиме началась ликвидация немецких колоний в стране. В канун 1915 года немецкие военнопленные в госпитале Саратова устроили праздник с традиционной елкой. Пресса назвала это «вопиющим фактом», Синод посчитал елку «вражеской, немецкой затеей, чуждой православному русскому народу». И рождественскую елку запретили.

Советская власть елку снова разрешила. Владимир Ленин сам участвовал в рождественских празднованиях, устроенных для детей, хотя Рождество было религиозным праздником. В доме Ленина рождественские елки наряжали несколько лет подряд. На Рождество 1924 года устроили праздник для детей из соседних деревень, нарядили пятиметровое дерево. Советский партийный деятель Николай Семашко писал в своих воспоминаниях: «Елка в те времена была необычайным явлением. Естественно, что крестьянские малыши, в первый раз в жизни видя блиставшую огнями и подарками елку, развеселились, расшалились».

С приходом к власти Иосифа Сталина ситуация изменилась. В связи с атеисти-

ческой программой практически сразу запретили Рождество. Елки как ритуал, связанный скорее с Рождеством, чем с другими зимними праздниками, тоже запретили. В 1929 году Сталин запретил отмечать и Новый год тоже. В итоге в стране разрешили праздновать только дни 7 Ноября и 1 Мая.

Тогда среди народа стали популярны тихие домашние празднования. Люди накрывали праздничный стол. В то время все было официально равны, поэтому и каких-то особых различий в праздновании среди «богатых» и «бедных» не было: одни просто могли с помощью связей достать себе к столу деликатесы, а другие — нет. Негласная атмосфера праздника сохранялась. Люди ставили елку, украшали ее самодельными игрушками, отмечали зимние праздники в кругу семьи и дарили небольшие подарки. Главным было, чтобы праздничную атрибутику не увидели патрули.

Новый год снова разрешили праздновать в 1935 году. Рождество по-прежнему оставалось под запретом как религиозный праздник. В декабре 1935 года в Кремле провели официальный новогодний праздник для детей и впервые поставили новогоднюю елку. Только вместо восьмиконечной Вифлеемской звезды на советской новогодней елке горела пятиконечная красная кремлевская.

Советская художница Алла Андреева, которая провела несколько лет в лагерях в 50-е годы, вспоминала: «Мы без конца делали елочные игрушки. Сколь-

**СОВЕТ**

Одним из слоев салата можно сделать натертое зеленое яблоко (предварительно отжать сок) или свежий огурец, порезанный на мелкие кубики.

КУХОННАЯ

СПЕЦ
ПРОЕКТ

БУХГАЛТЕРИЯ

Салат мимоза, каким вы его еще не ели

НА ПРАЗДНИЧНОМ СТОЛЕ ВСЕ ДОЛЖНО БЫТЬ НЕ ПРОСТО ВКУСНЫМ, А ОБЯЗАТЕЛЬНО КРАСИВЫМ! НАВЕРНОЕ, ПОЭТОМУ ПРИДУМАЛИ ОТДЕЛЯТЬ ЖЕЛТОК ОТ БЕЛКА В САЛАТЕ МИМОЗА. ПРОТЕРТЫЙ НА МЕЛКОЙ ТЕРКЕ ЯИЧНЫЙ ЖЕЛТОК УДИВИТЕЛЬНО ПОХОЖ НА ВЕСЕННИЙ ЦВЕТОК. ТАКОЙ САЛАТ НЕ МОЖЕТ ОСТАТЬСЯ НЕЗАМЕЧЕННЫМ СРЕДИ РАЗНООБРАЗИЯ БЛЮД.



наш повар:
Анна БЕЛОЗЁРОВА

фуд-блогер,
копирайтер

Как и многие салаты, которые ассоциируются у нас с Новым годом, мимоза появилась и стала популярной в советское время. Если верить источникам, с 70-х годов. Ингредиенты его привычной версии были и остаются доступными сейчас: рыбные консервы (сайра, горбуша, тунец), репчатый лук, майонез, яйца. Себестоимость

получается низкая. Есть только одно но: мимоза в современных реалиях — это как будто не такой уж и праздничный салат. И лично у меня есть одна к нему претензия: во многом он вкусный из-за майонеза, который вкус разве что лука не перебивает.

В этом году я решила кардинально переосмыслить мимозу, оставив в ней только лучшее и красивое. Так мы и традициям дань отдадим (как всегда в Новый год), и сможем насладиться по-настоящему вкусной едой, которую не стыдно предложить гостям в качестве первого блюда. Лук пусть будет зеленым, про консервированную рыбу забудем, а соус разнообразим секретным ингредиентом.

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить (4 порции):

Филе красной рыбы	180 г	170,00 ₽
Перепелиные яйца	14 шт.	60,00 ₽
Зелень	1 пучок	15,00 ₽
Картофель	2 шт. (120 г)	7,00 ₽
Морковь	1 шт.	5,00 ₽
Майонез	60 г	10,00 ₽
Творожный сыр	50 г	24,00 ₽
Соль, перец		

Итого: ~ 291,00 ₽
за 4 порции салата,
73 рубля за 1 порцию (150 г).

КСТАТИ

Если нет формовочного кольца, соберите салат в прямых стаканах или кружках диаметром от 8 см, застелив их пищевой пленкой. Собирайте в обратном порядке, затем переверните емкость.

РЕЦЕПТ

1 Морковь и картофель тщательно промыть и отварить в подсоленной воде. Можно варить в одной кастрюле, займет это около 10 минут. Затем остудить.

2 Отварить перепелиные яйца. Их можно закинуть в кастрюлю к овощам, когда последние будут полуготовыми. Остудить.

3 Майонез можно взять домашний или магазинный. Для домашнего: взбить в блендере 1 желток куриного яйца, постепенно добавляя 50-80 мл оливкового масла, 1 ч. л. горчицы, 1 ст. л. лимонного сока и соль. Взбивать до густоты, потом охладить.

4 Майонез (3 ст. л.) смешать с творожным сыром до однородности, поперчить. Можно добавить дополнительно соль. Я не добавляла.

5 Морковь и картофель почистить, натереть отдельно на крупной терке. Рыбу порезать кубиками (убрать все кости), зелень измельчить. Лучше всего, если это будет набор из петрушки, укропа и зеленого лука. Перепелиные яйца почистить и отделить белки от желтков. Белки потереть на терке.

6 Теперь составим салат, используя небольшие формовочные кольца. Хорошо утрамбовывайте ингредиенты и отмеряйте их ложками для точности. Слой картофеля, моркови, затем зелень, соус, яичный белок, рыба, соус.

7 Сверху посыпьте желтком, натертым на мелкой терке. Пусть он будет легким, не трогайте его ложкой. Отправьте салат в холодильник на час или даже на ночь. Подавать можно с зеленью, хрустящей смесью зеленого салата и долькой лимона.



Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

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

8 800 201 6770

сайт: VLFin.ru



Департамент
Финансов
Томской области



ваши личные
финансы