



ваши личные

№7-8 (108-109)  
ИЮЛЬ-АВГУСТ 2019

# финансы

семейный журнал • деловой вестник

ТЕМА НОМЕРА

## Генеральная уборка в национальном масштабе

С. 20



ЧТО ИЗМЕНИТСЯ ПОСЛЕ  
«МУСОРНОЙ РЕФОРМЫ»  
И УДАТСЯ ЛИ В РОССИИ  
НАЛАДИТЬ РЕЦИКЛ ОТХОДОВ?

### АКТУАЛЬНО

**Передышка для заемщика:**  
в России вступил в силу закон  
об ипотечных каникулах // С. 3

### ДЕТИ И ФИНАНСЫ

**О пользе гаджетов для детей:** как  
с помощью смартфона обучить ребенка  
финансовой грамотности // С. 30

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

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

Издается с 2010 года.

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

**Руководитель проекта** главный  
редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК  
**Выпускающий редактор**  
Олеся БУТОЛИНА

**Литературный редактор**  
Юлия АЛЕЙНИКОВА

**Дизайн-макет**

Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА

**Верстка** Максим ВАГАНОВ

**Редакция** Юлия СОЛОВЕЙ,  
Елена РЕУТОВА, Анна БЕЛОЗЕРОВА,  
Катерина МААС, Валентина БЕЙКОВА,  
Екатерина КОНДРАШОВА,  
Виктор ТАРАСЕНКО, Наталия ЖИЛЯКОВА,  
Константин ФРОЛОВ

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

Отпечатано в типографии  
АО «Советская Сибирь»,  
630048, Новосибирск,  
ул. Немировича-Данченко, 104.  
Тираж: 20 000 экз.  
Дата выхода в свет: 15.08.2019.  
Время подписания в печать:  
по графику — 20.00, 14.08.2019,  
фактически — 20.00, 14.08.2019.

Мнение редакции может  
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.

12+



**ПОЛЕЗНО**

**Спокойствие  
дорогого стоит —  
от чего спасет каско и  
во сколько обойдется  
ТОМСКИМ ВОДИТЕЛЯМ**

**С. 32**

**РАЗГОВОР:**

Наталия Чабовская о том, за чьи концерты готовы раскошелиться томичи, и о тайнах артистических гонораров **С. 6**

**ЖИЗНЕННЫЕ ИСТОРИИ:**

Злосчастный гараж, «волшебная» косметика и подозрительный вклад — рассказ томской пенсионерки, пострадавшей от собственной доверчивости **С. 9**

**НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:**

Единый налоговый платеж — сервис, с которым налоги всегда платятся вовремя **С. 12**

**ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:**

**Владислав Кочетков** о том, как из журналиста он превратился в финансиста и за что благодарен игре «Что? Где? Когда?» **С. 14**

**ТЕМА НОМЕРА:**

«Мусорная реформа»: что поменялось в сфере утилизации отходов, и сколько будем платить за вывоз мусора **С. 20**

**РЕАЛИТИ-ШОУ:**

**Минус или плюс?** Как отразились на портфелях участников «Битвы инвесторов» их первые сделки **С. 26**

**ДЕТИ И ФИНАНСЫ:**

10 мобильных приложений, которые помогут детям стать «финзнайками» **С. 30**

**БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:**

Ателье в одном лице: можно ли в Томске заработать на создании детского текстиля? **С. 35**

**СЕЗОН:**

Томск как золотое место для туристов — уникальные маршруты с погружением в историю и легенды старины **С. 38**

**КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:**

45 рублей за яблочный шедевр — готовим настоящий австрийский штрудель **С. 42**

# На каникулы!

## Ипотечники могут взять паузу в отношениях с кредитом на недвижимость

31 ИЮЛЯ 2019 ГОДА В РОССИИ ВСТУПИЛ В СИЛУ ЗАКОН ОБ ИПОТЕЧНЫХ КАНИКУЛАХ — ЛЬГОТНОМ ПЕРИОДЕ, В ТЕЧЕНИЕ КОТОРОГО ЗАЕМЩИК МОЖЕТ **НЕ ВНОСИТЬ платежи по жилищному кредиту или уменьшить их размер.** В КАКОЙ СИТУАЦИИ МОЖНО «УЙТИ НА КАНИКУЛЫ» И ЧТО ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО СДЕЛАТЬ — В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

текст:  
Елена РЕУТОВА



### ЗАКОН

31 июля вступил в силу закон об ипотечных каникулах. Он разрешает заемщику, попавшему в сложную ситуацию, приостановить платежи или снизить их размер на срок до полугодя. Кредитная организация обязана предоставить такую возможность один раз. Забрать заложенное жилье во время ипотечных каникул банк не имеет права.

**И**потечный кредит — самый сложный банковский продукт: за годы, в течение которых заемщику предстоит его выплачивать, в жизни могут произойти кардинальные перемены, причем не всегда в лучшую сторону. Если раньше в сложных финансовых ситуациях искать выход приходилось через индивидуальный диалог с банком, то теперь на помощь заемщикам пришел закон об ипотечных каникулах.

### Реструктуризация и каникулы: в чем отличие?

Кредитные организации не меньше заемщиков заинтересованы в урегулировании задолженности. Поэтому банки и раньше предлагали клиентам, которые по разным причинам временно не могли обслуживать кредит, различные программы реструктуризации платежей. Но тогда только сам банк решал, кому пойти навстречу, а кому отказать в послаблениях. Ипотеч-



## ИНСТРУКЦИЯ

### Рекомендации от банков

- 1 Перед обращением в банк ознакомьтесь с условиями предоставления ипотечных каникул.
- 2 Подготовьте необходимый пакет документов.
- 3 Принимайте решение взвешенно, поскольку ипотечные каникулы предоставляются один раз по конкретному ипотечному договору.

ные каникулы вводят четкие правила, которые будут обязательны для всех банков: причины, документы, которые их должны подтверждать, сроки и другие нюансы.

Для тех, у кого уже есть ипотечный кредит, а также для только планирующих его взять это однозначно хорошая новость. Тем более, что существовавшие ранее программы банки тоже сохраняют. Например, как отметил Олег Ганеев, заместитель председателя правления ПАО «Сбербанк», после вступления в силу закона об ипотечных каникулах банк сохранит и свою программу реструктуризации.

— Она несколько иная по параметрам. Например, отличается по срокам: наша программа дает больше шести месяцев — в зависимости от конкретных обстоятельств клиента. После вступления в силу закона об ипотечных каникулах мы не исключаем

возможность воспользоваться нашими программами, они продолжают действовать. Более того, для определенной категории клиентов они могут работать вместе или дополнять друг друга. В любом случае клиенту нужно прийти к нам и поговорить. Мы сделаем расчеты и дадим рекомендацию. Решение — за человеком, — сказал Олег Ганеев.

### Огласите весь список

Конечно, для того чтобы взять паузу в отношениях с банком, по новому закону нужны веские основания, притом подтвержденные документально. Среди основных поводов — потеря работы, получение инвалидности I или II группы и утрата трудоспособности на срок более двух месяцев подряд (например, продолжительная болезнь или отпуск по беременности). Также законным основанием для «каникул» будет снижение среднемесячного дохода за два месяца на 30 % и более по сравнению со среднемесячным доходом за предыдущий год (если ипотечный платеж после этого превышает 50 % дохода). Рождение детей — то есть появление у заемщика новых иждивенцев — тоже может стать поводом для обращения в банк. Но тут есть и дополнительные условия. Это обстоятельство становится актуальным с точки зрения закона только в том случае, если одновременно более чем на 20 % снизился доход, а ежемесячный платеж по ипотеке превышает 40 % от него.

Каждую «тяжелую жизненную ситуацию» необходимо подкрепить определенным набором документов. Например, выпиской об официальной регистрации в качестве безработного, справкой об инвалидности, листком нетрудоспособности, справкой о доходах 2-НДФЛ, свидетельством о рождении или об усыновлении ребенка. Кроме того, нужно будет предоставить выписку из ЕГРН, которая доказывает, что взятое в ипотеку жилье — единственное. При

## ПОДРОБНО

### Виды трудных жизненных ситуаций и подтверждающие документы

СИТУАЦИЯ	ДОКУМЕНТЫ
<b>Потеря работы</b> Регистрация заемщика в качестве безработного в службе занятости в целях поиска подходящей работы	Справка о постановке на учет в службе занятости
<b>Инвалидность I или II группы</b> Признание заемщика инвалидом и установление ему федеральными учреждениями медико-социальной экспертизы I или II группы инвалидности	Справка об инвалидности
<b>Временная нетрудоспособность (больничный) более двух месяцев подряд</b>	Листок нетрудоспособности
<b>Снижение среднемесячного дохода заемщика/заемщиков на 30 % и более</b> Доля платежа по ипотеке составляет более 50 % бюджета	Справка 2-НДФЛ за текущий и предыдущий годы
<b>Увеличение количества иждивенцев у заемщика со снижением дохода заемщика/заемщиков на 20 % и более</b> Доля платежа по ипотеке составляет более 40 % бюджета	<ul style="list-style-type: none"><li>● Свидетельство о рождении</li><li>● Свидетельство об усыновлении/удочерении</li><li>● Акт органа опеки и попечительства о назначении опекуна/попечителя</li><li>● Справка об инвалидности (в случае инвалидности)</li><li>● Справка 2-НДФЛ за текущий и предыдущий годы</li></ul>

**Максимальный срок ипотечных каникул — полгода. Приостановить на это время платежи совсем или сократить сумму платежа — решает заемщик.**



наличии всех необходимых документов требование заемщика банк рассматривает не более пяти дней.

### «Вам отказано»

Воспользоваться правом на «каникулы» может не каждый. Одно из ограничений — сумма кредита. Если она превышает 15 миллионов рублей, вам откажут. В большинстве регионов России жилье дороже этой стоимости однозначно относится к элитному, и авторы закона, видимо, посчитали, что в помощи от государства его владельцы не нуждаются.

Помимо этого, жилье, на которое оформлен ипотечный кредит, должно быть единственным. Например, если у вас есть дачный участок с капитальным домом, то он вполне может быть расценен как жилье. В этом случае в праве на ипотечные каникулы также может быть отказано. При этом не учитывается доля заемщика в другом жилом помещении, если она не превышает установленные минимальные нормы жилплощади для региона.

Воспользоваться льготным периодом можно только один раз в рамках кредита, поэтому стоит тщательно взвесить ситуацию, в которой вы оказались. Через какое-то время могут возникнуть более сложные обстоятельства, а возможности взять паузу уже не будет.

### Еще каникул, пожалуйста

Законом определен максимальный срок ипотечных каникул — полгода. Приостановить на это время платежи совсем или сократить сумму платежа — заемщик решает сам. Платежи, которые клиент не вносит в течение льготного периода, фиксируются и переносятся на дополнительный срок. Таким образом, переплата по кредиту не возникает — увеличивается только срок ипотечного кредита.

Если решить проблему, которая заставила взять паузу, за шесть месяцев не удалось, искать выходы из ситуации и говорить о возможности продления отсрочки нужно будет уже в рамках программ реструктуризации долга, которые есть у конкретного банка. Главное — не избегать контактов с его сотрудниками. Долг от этого не исчезнет, а проблем точно прибавится.

Как проявит себя закон об ипотечных каникулах на практике, покажет время. Пока же можно отметить однозначный плюс от того, что у заемщиков появился дополнительный инструмент, который можно использовать в трудные моменты жизни.

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



### Елена Коноваленко

заместитель регионального  
директора по развитию розничного  
бизнеса Томского офиса  
ПАО «Промсвязьбанк»

— Ипотечные каникулы — новое предложение для россиян, соответствующий закон вступил в силу 31 июля 2019 года. Принципиальное отличие каникул от существующих банковских программ реструктуризации — возможность полностью приостановить платежи по ипотеке на срок до 6 месяцев. Программы же реструктуризации всегда предполагают внесение той или иной суммы в счет долга. Но воспользоваться новой опцией можно только однократно и при условии, что это единственное жилье и заемщик попал в сложную жизненную ситуацию. Ипотечные каникулы очень строго регламентируются законом, в то время как реструктуризация — это диалог между

банком и клиентом, каждый случай реструктуризации уникален.

Поскольку в законе все четко прописано, то не вижу никаких подводных камней для получения ипотечных каникул томичами. Если заемщик, отвечающий требованиям закона, попал в сложную жизненную ситуацию и сможет это доказать, то банк будет обязан в течение пяти дней предоставить ему каникулы. По идее, факт ипотечных каникул не должен ухудшать качество заемщика, но дать однозначный ответ сложно. Каникулы будут отражаться в кредитной истории человека, а уж как этой информацией будут распоряжаться отдельно взятые банки, никто не знает.



ФОТО: АРТЁМ ИЗОФАТОВ

РАЗГОВОР

## Что стоит за концертами: за что мы платим, покупая билет?

КУЛЬТУРНЫЕ РАЗВЛЕЧЕНИЯ ЧАСТО ОКАЗЫВАЮТСЯ НА ПОСЛЕДНЕМ МЕСТЕ В СТАТЬЕ РАСХОДОВ ТОМИЧЕЙ, НО ТЕМ НЕ МЕНЕЕ КОНЦЕРТЫ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ЗНАМЕНИТОСТЕЙ НЕРЕДКО СОБИРАЮТ ПОЛНЫЕ ЗАЛЫ В ТОМСКЕ. МЫ ПОГОВОРИЛИ С РУКОВОДИТЕЛЕМ САМОЙ КРУПНОЙ В НАШЕМ ГОРОДЕ КОНЦЕРТНОЙ ПЛОЩАДКИ — ДИРЕКТОРОМ ТОМСКОЙ ОБЛАСТНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИЛАРМОНИИ НАТАЛИЕЙ ЧАБОВСКОЙ — О ТОМ, **как устроена концертная кухня**, КАК И КТО ФОРМИРУЕТ ЦЕНУ НА БИЛЕТЫ И КАКИХ АРТИСТОВ УВАЖАЮТ ТОМИЧИ.

**интервью:**  
Екатерина  
КОНДРАШОВА

— Наталия Игоревна, как томская филармония составляет концертный график? Артисты сами обращаются к вам как к крупной площадке, либо вы вынуждены что-то делать, чтобы их привлекать?

— Сейчас шоу-индустрия работает сама на себя. Очень много прокатчиков, которые через свои ИП или ООО организуют туры артистов по всей России или в регионы. В Томске есть два прокатчика, с которыми мы ра-

ботаем, плюс много концертов привозят в Томск прокатчики из Красноярска, Екатеринбурга и других городов. Филармония — единственная площадка в Томской области, которая может принимать крупных артистов, поэтому нам поступает большое количество предложений. Наша задача часто сводится к тому, чтобы рассмотреть их все и постараться избежать накладок по дням. Прокатчики готовы даже менять логистику, если в нужный день БКЗ занят другим кон-

цертом. Ведь чем больше городов охватит тур, тем выгоднее всем. И нам как площадке выгоднее принимать артиста в рамках его тура, потому что так мы несем меньше расходов.

— **Вне туров в Томск исполнители не приезжают, так сказать, эксклюзивно?**

— Приезжают, но в редких или особенных случаях. Такие проекты называются гонорарными, когда человек едет только к нам. Мы должны оплатить ему гонорар и все расходы, связанные с гастролями, — дорогу, проживание, питание, прокат оборудования и прочие. Это неоправданный риск для нас, потому что в случае успеха доход небольшой, а можно не покрыть даже расходы.

— **Как-то можно спрогнозировать, чьи концерты «выстрелят» и соберут полный зал?**

— Как бы мы ни мониторили, ни анализировали ситуацию по отношению к одному и тому же артисту, получается всегда что-то непредвиденное. Например, прошлым летом в июле был концерт Пелагеи. Прокатчик довольно поздно его поставил в прокат — всего за 2 месяца. Мы ничего не ждали от этого проекта: лето, студентов нет, времени на раскрутку мало (обычно о концертах договариваются за 6-го месяцев, чтобы проекту развернуться, продать билеты). Однако в результате в Томске все продано аншлагом, а в Новосибирске они еле-еле окупили этот проект. И наоборот бывает.

— **Если билетов продано мало, концерт отменяют?**

— Если плохо продается какая-то площадка, то прокатчики вынуждены снимать этот проект. Либо же предпринимать огромное количество усилий, чтобы его как-то двинуть — расширить рекламу, еще какие-то меры применить. Отменяют мероприятия в крайних и редких случаях, когда совсем скудные продажи. Но бывает, что в месяц может случиться и до трех отмен, если мы попадаем в такой период, когда у народа меньше средств, именно в такой момент. Например, перед летом люди могут откладывать на отпуск, или после новогодних праздников у них еще не накопились деньги. Зависимость от платежеспособности населения очень серьезная.

## Среднестатистические гонорары эстрадных артистов начинаются от 500 тысяч рублей. У очень известных артистов речь идет уже о миллионных контрактах.

— **Летом затишье в концертах?**

— Да, лето — мертвый сезон в продажах. Начиная с мая, мы стараемся концерты в субботу и воскресенье не делать, потому что люди на дачах. Прокатчики и артисты тоже предпочитают отдыхать от гастролей именно летом. Поэтому мы свой международный фестиваль «Классическое лето» поставили преимущественно на июнь.

### Об аншлагах и гонорарах артистов

— **Какие артисты, кроме Пелагеи, могут собрать аншлаг в нашей филармонии?**

— Чистейший аншлаг был у Валерия Меладзе, у Ваенги, Льва Лещенко и Надежды Кадышевой. Каждый год неплохо собирают публику Агутин и Варум, Малинин. Аншлаги для большого концертного зала не редкость, но так как продажи билетов открываются рано, у людей иногда меняются планы, и они в последние дни начинают сдавать билеты.

— **Насколько активно люди ходят на концерты в принципе? Есть мнение, что в последние годы стали экономить на развлечениях.**

— Хорошо ходили на концерты в 2017 году, в 2018-м часть года народ неплохо ходил, а потом начался спад. И в этом году мы тоже наблюдаем спад, хотя даже при спаде всегда есть проекты, которые собирают полный зал. Очень много предложений на наш не очень большой город. Мы стремимся, чтобы заполняемость зала была выше 80%. А 1 200 человек в большом концертном зале — это не так уж и мало для Томска. На концерты приезжают из муниципалитетов области, на некоторые концерты к нам едут из Новосибирска, Красноярска или Кемерово, когда артист или группа не заезжает в их город.

— **Какие артисты самые дорогие?**

— Раскрученные и знаменитые эстрадные артисты — такие, как Филипп Кир-

коров, Кристина Орбакайте, Ирина Аллегрова — все очень дорогие. У академических исполнителей тоже есть очень высокие гонорары. Такие были и у французского пианиста Люки Дебарга, и у нашего Дениса Мацуева, у виолончелиста Давида Герингаса, дирижера Валерия Гергиева. Сложно сказать, каков их чистый гонорар, это коммерческая тайна, мы можем только предполагать и судить по гонорарным проектам.

— **А если говорить о порядке цифр? Сколько составляет среднестатистический гонорар?**

— Среднестатистические гонорары у эстрадных артистов начинаются от 500 тысяч рублей. У очень известных артистов речь идет уже о миллионных контрактах.

— **Как вы работаете с крупными артистами? Какие у них запросы по райдерам?**

— Бытовые райдеры очень индивидуальные. Бывают простые: буквально водичка и печенье. В более изысканных просят какие-то определенные фрукты, вино кому-то нужно для настроения, многие артисты сейчас вегетарианцы и им нужно соответствующее меню. В гримерке главное — чтобы были зеркала с подсветкой, полотенца, возможность принять душ. Суперзвезды, которые устали от внимания фанатов, могут попросить заклеить окна бумагой и вывести их через другой выход после концерта. Некоторым артистам трудно мириться с тем, что у нас в БКЗ и на прилегающей территории категорически запрещено курить. Особенно трудно рокерам. Сам солист как-то обходится, а группа выходит на улицу. Гостиницу выбирают по количеству звезд и условиям внутри. Изучают наши предложения или выбирают ту, в которой уже останавливались. Пользуются спросом «Магистрат», «Октябрьская» — из-за тихого расположения, «Сибирь-форум». Номер просят с очень плотными шторами, поскольку отдыхать будут днем.



## О стоимости билетов и доходах от концертов

— От чего зависит цена на билеты? Как рассчитывают их стоимость?

— В первую очередь учитываются все расходы артистов в туре. К гонорару добавляют сумму перелета, проживания, стоимость работы площадки для выступления, расходы на рекламу, а также прокат дополнительного оборудования. Если артист везет фуры со своим оборудованием, то закладываются затраты на бензин, ремонт и обслуживание техники. Реклама очень дорогая. Среднестатистические расходы на рекламу одного концерта в одном городе — 150 тысяч рублей. Если проект идет сложно, затраты на рекламу могут превысить и 200 тысяч.

А дальше многое зависит от целей. Цель прокатчика — заработать, тогда учитывается еще и психология, платежеспособность публики в разных городах. У филармонии нашего академического направления задачи просветительские, поэтому мы и не поднимаем высоко цены на билеты. Когда выступал оркестр Гергиева, самый дорогой билет стоил 3 500 рублей. А в других сибирских городах билет на Гергиева доходил в цене до 10 000 рублей.

Некоторые коллективы даже день недели учитывают при ценообразовании. Например, в среду один прайс, а в пятницу — в полтора раза дороже. Исходят из того, что в пятницу группа могла бы выступать в клубе или на корпоративе. Они знают, сколько могли бы заработать и выставляют такую цену, чтобы доход оказался в итоге не меньше.

— Какой «потолок» у томичей — до какой суммы билеты могут себе позволить?

— Наверное, 4 000 – 4 500 рублей. Выше цену мы ставим только на концерты суперзвезд — по прайсу до 10

тысяч рублей есть билеты. На концерт Киркорова самые дорогие билеты в этом году стоили 8 тысяч, в прошлый его приезд — 10 тысяч. И их покупали, потому что его концерт на самом деле стоил этих денег. Он привез 4 фуры оборудования — звук, свет и полное оснащение сцены. Когда я вошла в наш зал, я его не узнала. Там было все другое, вплоть до того, что установили подиумы, световые экраны и прочее. Он привез в точности такое же шоу, какое было в Кремлевском дворце. На монтаж всего этого уходят целые сутки.

— Делают ли скидки заезжие звезды в своих требованиях и ценах на билеты в провинции?

— Как правило, устанавливают единую цену для всех городов. Это тариф за качество, и деньги идут не одному человеку, а целой команде: подтанцовка, подпевка, технари, инструменталисты. Как это между ними распределяется — тайна за семью печатями, я думаю, что этого даже прокатчик не знает.

— Оборудование чаще свое возят или пользуются тем, что предоставляет площадка?

— Свое оборудование возят немногие, только очень крупные артисты вроде Филиппа Киркорова, Сергея Лазарева, Аниты Цой, Веры Брежневой, у которых есть принцип — сделать именно шоу. А чаще всего в техническом райдере пишут, какие нужны свет и оборудование, и прокатчик вместе с филармонией это обеспечивают. Есть категория артистов, которым достаточно того, что у нас есть, но их мало. Многие вещи в филармонии уже устарели. Если звуковое оборудование у нас еще более-менее, то со светом все намного хуже. Световых экранов у нас нет вообще никаких. Поэтому дополнительное оборудование из райдера арендуем.

— Филармония на концертах эстрадных артистов что-то зарабатывает?

— Если мы работаем через прокатчика, то мы все равно что-то заработаем, но в пределах нашего прайса, больше вряд ли будет. Единственное — за счет аншлаговых концертов мы можем чуть-чуть побольше заработать, но это именно доход, а не прибыль. Поскольку филармония давно живет отчасти на заработанные внебюджетные средства и мы покрываем ими зарплату, коммуналку, прайс обеспечивает тот заработок, без которого мы просто не проживем.

— Какое минимальное число зрителей необходимо, чтобы концерт был выгоден?

— Если прокатчик установил достаточно высокие цены, то окупаемость будет уже при 40-50 % проданных билетов. Но если раскупают только дешевые места, мы можем заполнить половину зала и не выйти на окупаемость. Иногда и 80 % билетов продано, а окупаемости нет. Как правило, когда у артиста высокий гонорар, зрелищное шоу и прокатчик или сам артист несет большие расходы на организацию мероприятия.

Некоторые артисты очень болезненно реагируют, когда у них неполный зал. Тогда прокатчик идет на дополнительные меры, чтобы продать больше билетов: устанавливает скидки (хотя это довольно редкий вариант), проводит закрытые распродажи в последние дни.

— Отличаются требования по деньгам и райдерам у российских и зарубежных исполнителей?

— Нет, все примерно на одном уровне. Из-за рубежа к нам в основном приезжают академические исполнители.

— Были ли забавные случаи, связанные с гастролями?

— Случается. Например, мы не смогли заселить Наргиз в гостиницу, в которую планировали. Она приехала с маленькой собачкой, и гостиница ей в проживании отказала. Мы, естественно, на гостиницу обиделись и поселили ее в другую, где разрешили собачку.

**У филармонии академического направления задачи просветительские, поэтому мы и не поднимаем высоко цены на билеты.**

# «Меня любят финансовые мошенники»

НЕКОТОРЫМ ЛЮДЯМ УДИВИТЕЛЬНО ВЕЗЕТ ПО ЖИЗНИ: ТО НАЙДУТ НА УЛИЦЕ ОБРОНЕННУЮ КЕМ-ТО КУПЮРУ, ТО В ЛОТЕРЕЮ ВЫИГРАЮТ... **А вот пенсионерке Татьяне Николаевне везет...** НА ФИНАНСОВЫХ МОШЕННИКОВ. А ЕЩЕ — НА ОШИБКИ ПРИ ПОПЫТКАХ УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД. ХРОНОЛОГИЯ ЕЕ ИСТОРИЙ ТЯНЕТСЯ ЕЩЕ С 90-Х ГОДОВ.

**текст:**

Олеся  
БУТОЛИНА

**У**став от преследующих ее финансовых потерь, томичка пошла на мастер-классы в Региональный центр финансовой грамотности. Здесь она надеется прокачать финансовые знания, чтобы обезопасить свои деньги от жуликов и опрометчивых решений. Мы попросили Татьяну Николаевну рассказать о своих «приключениях» в назидание нашим читателям. Ведь всегда лучше учиться на чужих ошибках, чем на своих.

## История № 1: пирамида

— Первый раз я столкнулась с финансовыми мошенниками в 1994 году. Тогда я работала поваром в одной из томских нефтяных компаний. С деньгами в то время было непросто, вообще время было тяжелое, а у меня двое детей — надо кормить семью... И вот на работе нам выдали акции нашего предприятия. Что с ними делать, я не знала — все это было для советского человека в новинку. Нам посоветовали акции тут же назад и продать, что я и сделала, выручив солидные по тем временам деньги. И думаю: надо их куда-то вложить. Тем более тогда гремели названия МММ и «Русский дом Селенга» (РДС), сулившие неплохую, а главное, скорую прибыль.

Мой знакомый похвастался, что вложил деньги в РДС и получил большие дивиденды. У меня, конечно, тут же глаза загорелись, и

я скорее побежала в «Русский дом Селенга». Пришла, а там стоит толпа людей, все чего-то кричат, ругаются. А я в мыслях уже миллионерка, настолько предвкушала скорую прибыль, что даже не заинтересовалась происходящим. Вместо этого я с гордо поднятой головой подошла к сотруднице и положила ей на стол миллион тогдашних рублей. Думаю, в этот момент все смотрели на меня как на сумасшедшую: я не знала, что люди пришли требовать свои деньги назад, потому что РДС оказался финансовой пирамидой, а я вложила целый миллион!

Все, что я успела сделать с теми деньгами от акций, — купить телевизор. Остальное я просто по глупости подарила мошенникам.

Спустя много лет мне позвонила женщина и сказала, что группа обманутых вкладчиков хочет подать коллективный иск к «Русскому дому Селенга» и вернуть потерянные деньги. Я пришла в офис на встречу, а там меня начали обрабатывать: мол, чтобы попасть в число истцов, нужно к ним вступить и за это заплатить. Мне, безусловно, хотелось вернуть потерянное, но тогда у меня попросту не было денег, чтобы уплатить взнос. И слава богу, иначе это стало бы очередной авантюрой.

## История № 2: гараж

— Несколько лет назад нас пугали, что будет очередной дефолт. Я после кризисов 1998 и 2008 годов была серьезно встревожена. Было непонятно, что делать с накоплениями. Класть их в банк под проценты я боялась — а вдруг в случае дефолта все сгорит? Поэтому склонялась к вложению средств в какую-то недвижимость.

За пару месяцев до этого я съездила в Казахстан к родственникам и там прочла книгу «Собачка по имени Мани». Она написана для детей, но мне было интересно. И я впервые серьезно задумалась о том, чтобы

**Я не глядя подписала договор на покупку гаража, но оказалось, что документы находятся в БТИ на согласовании. В БТИ постройку не согласовали, потому что ее возвели с нарушениями.**

## ПОДРОБНО

### Пирамида на обломках СССР

«Русский дом Селенга» (РДС) — финансовая компания, начавшая свою деятельность в 1992 г. в Волгограде. Уже через год филиалы РДС работали по всей стране. Компания обещала вкладчикам соблазнительные прибыли, намного больше, чем давали вклады в Сбербанке. «Селенга» была типичной финансовой пирамидой: доход первым вкладчикам платили из денег, вложенных новыми клиентами. За время своего существования пирамида привлекла средства 2,5 млн человек — почти 3 трлн неденоминированных рублей. В 1997 г. суд признал компанию банкротом, а организаторы пирамиды в 2000 г. были осуждены и получили сроки.

не просто копить деньги, а заставить их работать на меня.

У меня было 370 тысяч рублей. И я решила купить дешевое жилье, например в деревянном доме, и сдавать. Тем самым и деньги отобью, и доход буду получать. Но какое жилье купишь на 370 тысяч?

И вот в газете мне попалось объявление о продаже гаража за 350 тысяч в новостройке, в пяти метрах от моего дома на Черемошниках. Я думаю: на квартиру я копить буду ой как долго, а если куплю гараж, то смогу его сдавать, вот и будет прибыль.

Продавался гараж через агентство недвижимости. Ну, думаю, тут меня точно не обманут. Приехала к ним, читаю договор — и ни слова не понимаю. У меня всегда, когда начинаю читать эти многостраничные документы, сразу мозги отключаются. Ничего не понять, абракадабра какая-то. Так что я нередко подписывала разные договоры просто не глядя. Нет чтобы проконсультироваться с юристом или сестру спросить — у нее экономическое образование, — я, как обычно, поверила на слово сотрудникам агентства и все подписала. С меня взяли 20 тысяч рублей и отправили к застройщику. Тот выписал мне чек на 350 тысяч и дал ключи, но оказалось, что документы находятся в БТИ на согласовании. Мужчина заверил, что скоро все будет оформлено и мне выдадут весь пакет документов на сооружение. Но в БТИ постройку не согласовали, потому что ее возвели с нарушениями. И вот я снова вляпалась...

В итоге бюрократия с оформлением гаража тянулась лет восемь. Я пыталась его

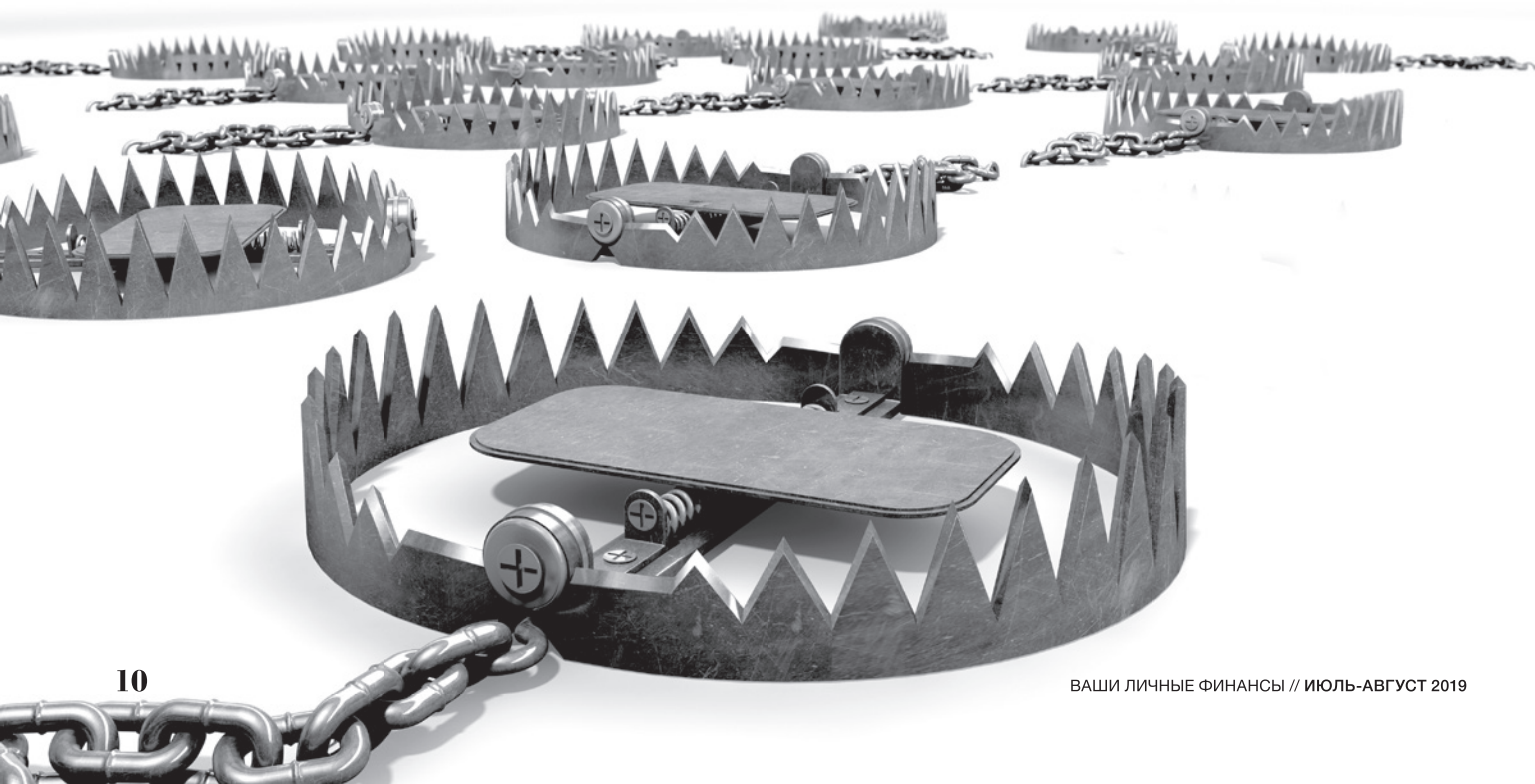
сдавать, но спросом гараж не пользовался. А потом его у меня купил сосед. Вот так я ничего не заработала, хорошо хоть вернула потраченные средства. В банке мне бы проценты набежали, а тут — ничего.

### История № 3: странный вклад

— Идея заставить деньги работать меня не покидала. И я решила открыть в банке вклад под максимальный процент. Пришла в отделение, где мне предложили оформить инвестиционное страхование жизни. Девушка так расхваливала продукт, что я задумалась. Пошла домой, рассказала сестре, а та говорит: «Не вздумай соглашаться». Однако назавтра я вернулась в банк, где меня так обработали, что я все подписала.

Вложила на 5 лет 150 тысяч рублей, мне пообещали итоговую ставку на 2 % выше, чем при обычном вкладе. Ну, думаю, теперь-то наконец заработаю. Через неделю стала смотреть договор, а там сказано: при досрочном снятии денег ты теряешь от основной суммы определенный процент. Оказалось, это не вклад, а его аналог, досрочно его расторгнуть нельзя, а если сделать это, тебе вернут лишь 70-80 % от размера взноса. При этом сами средства не застрахованы государством. Если что-то случится, деньги мне никто не вернет.

Еще думала, раз это страхование жизни, то в случае несчастья — перелом, травма или онкология — получишь деньги. Оказалось, нет — только в случае смерти. Еще и не всякий несчастный случай подойдет под выплату, а из разряда «если тебе на голову свалится кирпич». Теперь молюсь, что-





бы в 2022 году мне все выплатили. И снова я ничего не заработаю на своих финансовых решениях.

#### **История № 4: чудо-косметика**

— Одно время все бурно обсуждали израильскую косметику Dsheli, которую активно продвигали через телефонные звонки. Мне тоже позвонили и пригласили в салон на бесплатную процедуру от этой фирмы. С собой попросили взять паспорт. Я специально не взяла с собой деньги, чтобы подстраховаться. Мол, если меня будут обрабатывать, платить все равно нечем. Думала, я такая умная, всех обхитрю. Но не тут-то было...

Пришла, меня вежливо встретили консультанты, начали любезно разговаривать, чаем поить. Это, конечно, располагает. Затем косметолог усадила меня в мягкое кресло и после изучения моего лица констатировала: «Вам срочно нужно что-то делать с вашей кожей, она в ужасном состоянии, вам просто необходимо купить наши крема. Да, они дорогие, но ничем другим вашу кожу уже не привести в порядок». Для наглядности намазали мне одну половину лица косметическим средством, а вторую так оставили. И потом начались песни: «Ой, как вы помолодели, вы должны купить этот крем!» Еще и коллег привела — мол, поглядите на разительное отличие, а те в один голос: «Да-да, совсем другое дело!» И чемоданчик с этими кремами показали, а он ну такой красивый, и так мне его захотелось!

Я говорю: денег у меня нет. А они: ничего страшного — оформим кредит прямо здесь! Вот для чего паспорт нужен был. Меня взяли за ручку, подвели к столу, дали мне бумаги, и я все подписала. Как под гипнозом...

Пришла домой с этим красивым чемоданчиком и думаю: а зачем он мне нужен? Я это не люблю, не знаю и не умею. И ни разу в жизни лицо никаким кремом не мазала. Давай смотреть договор, а там кредит на 2 года на 39 тысяч рублей. А с процентами выйдет почти 50 тысяч. У меня, конечно, истерика... Побежала в банк, а там говорят: «Документы на вас еще не поступили». Пришлось ждать несколько дней. За это время успели набежать проценты. Кое-как я добилась расторжения договора. Так что моя хитрость не брать с собой деньги мне не помогла — голову надо было включать все равно.

Попадалась я и на удочки продавцов, что ходят по квартирам и продают то пылесосы, то медицинские аппараты. В силу возраста у меня начали болеть суставы, и угораздило же меня впустить в дом такого шустро-парня. Уж как он меня агитировал купить чудо-прибор для лечения суставов, мол, у вас на следующий день все пройдет,

## **Попадалась я и на удочки продавцов, что ходят по квартирам и продают то пылесосы, то медицинские аппараты. Теряла деньги по собственной наивности.**

да и цена невысокая. В итоге на следующий день боли остались, а аппарат уже не работал. А телефоны продавца, конечно, уже не отвечали. Так я потеряла 15 тысяч рублей по собственной наивности.

#### **История № 5: погреб для сына**

— Несколько лет назад я решила купить погреб для сына. Нашла объявление в газете, продавали его за 18 тысяч рублей. Тут тоже меня моя правовая неграмотность подвела. Тогда еще в Томске не прошла гаражно-погребная амнистия, и многие такие сооружения не были узаконены. Были некие списки с фамилиями владельцев и председатель кооператива. Его мы даже найти не смогли перед сделкой. А хозяйка еще рассказала, что у нее сын сидит в тюрьме, ей срочно нужны деньги, и я просто отдала ей 18 тысяч, взяв лишь написанную на коленке расписку. Нет чтобы отвезти ее к нотариусу и все заверить...

По итогу подали они документы на приватизацию в администрацию, но вместо меня, нового владельца, вписали эту женщину. Та нам пообещала, что переписет погреб на нас. Но за три дня до процедуры женщина умирает, а по документам она осталась собственницей. И снова я попала впросак из-за своей доверчивости и недалёковидности.

Теперь я стала осторожнее и всегда держу в уме тот факт, что снова могу оказаться без денег лишь потому, что доверчива или считаю себя умнее других. Если раньше я просто верила людям на слово, то сейчас стараюсь хотя бы советоваться с сестрой, которая удерживает меня от необдуманных решений — будь то вклад в банк, кредит или купля-продажа. Как напоминание об этом, по всей квартире у меня висят стикеры с надписью «Мне надо подумать». Каждый раз, когда мне звонят с очередным заманчивым предложением или стучатся в дверь продавцы техники, я говорю: «Спасибо, но я подумаю». Тем самым я даю себе время на обдумывание ситуации — потом мне легче сказать «нет». Еще один совет — всегда оформлять все сделки документально. Если составлять расписку, то не на коленке, а в присутствии нотариуса. Доверчивость слишком дорого обходится. Как и нежелание читать условия договора.

# Единый налоговый платеж

## Новый способ оплаты имущественных налогов физическими лицами

ФНС ПРЕДЛАГАЕТ ТОМИЧАМ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА **новый сервис**, КОТОРЫЙ ПОМОЖЕТ ВОВРЕМЯ И БЫСТРО ЗАПЛАТИТЬ ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НАЛОГИ, СВЕДЯ К МИНИМУМУ ВОЗМОЖНОСТЬ ОШИБКИ. ЧТО ЭТО ЗА СЕРВИС И КАК ИМ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ — В МАТЕРИАЛЕ, ПОДГОТОВЛЕННОМ СОВМЕСТНО СО СПЕЦИАЛИСТАМИ НАЛОГОВОЙ.

Осенью все собственники получают уведомление на уплату налогов за движимое и недвижимое имущество, которым владели в 2018 году. Уплатить налоги можно разными способами, а с начала 2019 года появился еще один — единый налоговый платеж (ЕНП). В соответствии с Налоговым кодексом РФ единый налоговый платеж физического лица — это деньги, которые гражданин добровольно перечисляет в бюджетную систему страны с помощью одного платежного поручения. Эта сумма зачисляется на соответствующий счет Федерального казначейства для уплаты налога на имущество физических лиц, а также транспортного и земельного налогов. Платежи будут поступать в бюджеты по месту нахождения объектов имущества.

То есть ЕНП — это своеобразный кошелек налогоплательщика, куда он вносит деньги, чтобы затем они распределились на уплату имущественных налогов и задолженности по ним. Удобен он тем, что сделать взнос можно в любое время года, не дожидаясь получения сводного налогового уведомления и не переживая за своевре-

менность оплаты. Такой механизм позволяет в течение года перечислять авансовые платежи в свой налоговый кошелек — можно постепенно откладывать деньги на уплату налогов. Количество пополнений кошелька, сумма и периодичность переводов не ограничены.

**Как пользоваться**  
Сделать единый налоговый платеж можно любым из привычных способов — через электронный Личный кабинет налогоплательщика или интернет-сервис «Уплата налогов, страховых взносов физических лиц» на сайте ФНС России [nalog.ru](http://nalog.ru). При осуществлении платежа следует указать его вид — «Единый налоговый платеж физического лица», свои персональные данные и реквизиты получателя. Получателем налогов всегда выступает налоговая инспекция по месту жительства или пребывания налогоплательщика, а если таковые отсутствуют, то по месту нахождения его имущества. Реквизиты инспекции можно уточнить на официальном сайте налоговой службы в разделе «Адреса и платежные реквизиты вашей инспекции», либо непосредственно в своей инспекции.

### ДЕТАЛИ

Единым налоговым платежом можно оплатить только имущественные налоги и возникшие по ним задолженности и пени. На другие виды налогов этот механизм не распространяется.

Есть еще вариант: в том же сервисе «Уплата налогов, страховых взносов физических лиц» заполнить все поля, сформировать и распечатать платежный документ и по его индексу оплатить через оператора или терминал банка.

Все переводы в течение года вносятся по единым реквизитам. В результате ЕНП значительно сокращает время, затрачиваемое на оформление платежных документов, а также минимизирует ошибки при заполнении нескольких платежей.

### Как происходит зачет платежа

Зачет ЕНП налоговые органы проводят самостоятельно. В первую очередь средства идут на погашение задолженности и пени (если есть), зачет производится в десятидневный срок после поступления платежа. В течение пяти дней со дня принятия решения налогоплательщик будет проинформирован о зачете платежа. Также все данные отражаются в личном кабинете налогоплательщика. Если сумма, поступившая на счет, меньше общей суммы задолженности, зачет осуществляется последовательно, начиная с недоимки меньшего размера.

Оставшаяся после погашения задолженности сумма лежит на счете. При наступлении срока уплаты имущественных налогов (1 декабря) деньги пойдут на оплату текущих налоговых начислений, о чем гражданин тоже будет уведомлен. Принцип зачисления тот же: от самой маленькой суммы к более крупной.

Налогоплательщик имеет право на возврат ЕНП, но только той части, по которой налоговым органом еще не принято решение. Чтобы вернуть остаток денег, необходимо написать заявление в налоговую инспекцию, на принятие решения отводится 10 дней. В течение месяца после принятого решения денежные средства должны быть возвращены налогоплательщику. Совершить единый налоговый платеж может не только сам налогоплательщик, но и иное лицо за него. Однако требовать возврата уплаченных денег вправе только сам налогоплательщик, за которого был перечислен ЕНП.

Использовать единый налоговый платеж или нет — это выбор каждого. Важно помнить, что уплата имущественных налогов не позднее 1 декабря — это обязанность каждого собственника.

# БАНК ВОЗВРАЩАЕТ ПРОЦЕНТЫ ПО КРЕДИТУ

*ЛЮДИ ВАЖНЕЕ*



**СТАВКА**  
**0** %  
ГОДОВЫХ

звонок по России бесплатный  
**8 800 350 51 52**  
[www.sovcombank.ru](http://www.sovcombank.ru)

 **СОВКОМБАНК**

Ставка 0% доступна для участников акции «Всё под 0!». Условия Акции: наличие карты «Халва», оформление кредита в период Акции 18.11.2018 г. – 31.12.2019 г., подключение и соблюдение условий услуги «Гарантия минимальной ставки» (стоимость услуги – 3,9/4,9/6,9% от суммы лимита кредита), выполнение в течение действия кредита в каждом полном отчетном периоде по карте «Халва» условий программы балльного кэшбэка (ежемесячное совершение от 5 покупок по карте «Халва» на общую сумму от 10 000 руб., отсутствие просрочки). Пересчёт процентов при полном погашении задолженности, разницу уплаченных и рассчитанных процентов возвращается на счёт. Акция действует для линейки потребительских кредитов: «Экспресс плюс», «Стандартный плюс», «Пенсионный плюс», «Супер плюс», «Прайм», «Под залог Авто», «Автолюбителям», «Больше и Дешевле плюс», «Больше и Дешевле плюс под залог Авто», «Кредит на личное», «Кредит на личное под залог Авто». Без услуги – ставка согласно тарифам кредитов. ПАО «Совкомбанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 963. Условия действительны на дату выхода издания. На правах рекламы.



*интервью:*  
Константин ФРОЛОВ



# Би на Ко

# Бизнес похож «Что? Где? Когда?»

Владислав Кочетков

ПРЕЖДЕ ЧЕМ СТАТЬ **главой одной из крупнейших в России финансовых компаний**, ВЛАДИСЛАВ КОЧЕТКОВ УВЕРЕННО ПОБЕЖДАЛ В ИГРЕ В ФАНТИКИ, СТУДЕНТОМ ЗАРАБАТЫВАЛ НА РЕФЕРАТАХ И КУРСОВЫХ, ЧТОБЫ ЗАПЛАТИТЬ ЗА СЪЕМНУЮ КВАРТИРУ И ЛАПШУ БЫСТРОГО ПРИГОТОВЛЕНИЯ. А КОГДА ЕГО ПЕРВЫХ В ЖИЗНИ ОТПУСКНЫХ НЕ ХВАТИЛО НА ОДИН ПОХОД В РЕСТОРАН, ОН БРОСИЛ ВСЁ И СТАЛ ФИНАНСИСТОМ. УСПЕШНЫМ!

## ДОСЬЕ

Родился в 1980 году в Саранске. Окончил Мордовский государственный университет по специальности «Регионоведение». В 1999-2002 годах — корреспондент и обозреватель ряда региональных СМИ, занимался политическим консалтингом. С 2002 года — директор департамента по PR, рекламе и связям с общественностью КГ «Магазин готового бизнеса». В 2005 году стал пресс-секретарем инвестиционной компании «ФИНАМ». С 2008 года — PR-директор, а с 2010-го — Президент-Председатель Правления инвестиционного холдинга «ФИНАМ». Автор более 15 научных работ. Женат, воспитывает сына.



Любой, кто хоть немного интересуется миром финансов, слышал о компании «ФИНАМ». Крупнейший в России розничный брокер, входящий в первую пятерку по оборотам с ценными бумагами, числу клиентов и размерам региональной сети. Когда президент холдинга «ФИНАМ» Владислав Кочетков оказался в Томске с деловым визитом, мы встретились с ним, чтобы понять, как журналист стал финансистом, какие акции выгоднее валюты и почему у россиян проснулся интерес к инвестициям.

## От фантиков — к акциям

— Владислав, вы помните, с чего начинался ваш путь к финансам — как вы заработали свои первые в жизни деньги?

— Первый этап был в школьном детстве — мы в начале 90-х играли в «бум», то есть в фантики. Поскольку у меня большая ладошка, получалось весьма успешно их переворачивать, так что фантиков и вкладышей от жевательной резинки «Турбо» я выигрывал много. Потом продавал их и тратил все на аквариумных рыбок. Сейчас аквариума у меня нет, я редко бываю дома. В общем, самые первые в жизни деньги, которые я получал собственным трудом, были от переворачивания бумажек. К фондовому рынку это, конечно, не имеет отношения.

— Что-то похожее все-таки есть — там тоже бумаги.

— Да, только более ценные. Но вначале были фантики. Студентом я с первого курса зарабатывал написанием рефератов и курсовых, а позже стал делать кандидатские. Не помню точно, сколько это приносило, но вместе с повышенной стипендией едва хватало на аренду квартиры. Понятно, что мне и родители помогали, как любому студенту. При этом мама была воспитателем в детском саду, а отец, по образованию инженер, работал в «Сургутнефтегазе», строил нефтепроводы к месторождениям. Словом, какие-то деньги в семье водились, но обеспеченными нас было не назвать.

— Мечтали стать богатым?

— Ну о чем мог мечтать мордовский студент, который писал рефераты и курсовые? У меня была недорогая съемная квартира в Саранске, по понедельникам я ездил на рынок, где закупал себе большую коробку лапши быстрого приготовления. Кажется, это был не «Роллтон»...

— Может, «Доширак»?

— Нет, он был дорогой. Что-то другое... В общем, я мог неделю ею питаться. Судя по тому, что выжил, витамины в ней все-таки были.



Писать рефераты на заказ тогда было делом нехитрым, поскольку никакой системы проверки еще не существовало. Затем трудоемкость выросла, но все равно это позволяло заработать. С четвертого курса я писал в газете «Голос» Мордовского госуниверситета, и тогда же меня в первый и последний раз хотели уволить: я подготовил статью о том, как быстро и качественно составить реферат, «содрав» для этого все необходимое из интернета. Получалось, что тем самым я как бы вступил в конфликт с системой образования.

— Как же вас занесло из журналистики в финансовую сферу?

— У меня часто спрашивают: «Как вы стали президентом финансовой компании?» Да случайно! Вторая версия — повезло. Я закончил вуз, женился и начал работать журналистом в газете «Известия Мордовии». Когда я получил свои первые в жизни отпускные, мне казалось, что это большая сумма. Я пригласил пару своих друзей и соседей по редакционному кабинету в местный ресторан «12 стульев», который знаменит тем, что там однажды обедал Путин. Мы даже не особо шикавали, но на выходе я осознал, что все мои отпускные разом кончились еще до начала отпуска. У меня не было дома компьютера, поэтому я отправился в интернет-центр «Волгателеком», написал резюме и разослал его. Получил пять приглашений на работу, поехал на собеседования и прошел три из них. В итоге в 2002 году я пришел в компанию «Магазин готового бизнеса». Это был первый российский бизнес-брокер, который оказывал посреднические услуги при продаже малых и средних компаний.

— Вы начинали там как обычный пиарщик?

— Да, но моя должность звучала красиво — руководитель департамента по PR, рекламе и связям с общественностью, и я был его единственным сотрудником. Но я ехал в Москву не за статусом, я уже был женат и понимал: если моих отпускных не хватает, чтобы сходить один раз с друзьями в ресторан, то нужно срочно что-то менять.

Так я возглавил департамент в небольшой, но очень успешной компании. Мне пришлось (впервые в России) запустить там направление франчайзингового консалтинга. А в 2005 году группа коллег из этой фирмы решила передвинуться в «ФИНАМ», пригласив меня с собой. Я перешел в «ФИНАМ» на должность пресс-секретаря, но моя основная задача заключалась в продвижении инвестиционных проектов, слиянии и поглощении малого бизнеса. Затем произошло стечение различных обстоятельств, и вскоре я стал президентом правления «ФИНАМ».

**Ехал в Москву не за статусом. Я понимал: если моих отпускных не хватает, чтобы сходить один раз с друзьями в ресторан, то нужно срочно что-то менять.**

**О большой удаче, постоянных хлопотах и «средних» деньгах**

— Вам не было страшно совершить такой прыжок? Позволял ли это ваш объем знаний и компетенций?

— Всегда немного страшно, когда осознаешь, что чего-то не знаешь. Мне помогло то, что я с первого курса университета играл в «Что? Где? Когда?» и наша мордовская команда (называвшаяся «Мордобойс») была последним студенческим чемпионом России при жизни Ворошилова. На самом деле бизнес похож на «Что? Где? Когда?»: на тебя сыплется масса не очень структурированной информации, которую нужно срочно проанализировать и дать правильный ответ. Я принял концепцию «Иди и делай». Бывает, что какие-то проекты не ладятся. Если проблема системная, надо закрывать проект, если получается чаще, чем не получается, — следует продолжать.

Когда Виктор Ремша предложил мне возглавить компанию «ФИНАМ» в качестве председателя правления, я принял это. Хотя один из коллег сказал: «Не соглашайся и никогда ничего не подписывай!» В какой-то степени это имеет смысл: подписание документов — самая неприятная часть работы руководителя. Ты приходишь утром в кабинет, у тебя масса дел, а перед тобой стопка бумаг, которую надо завизировать.

— Почему вы так быстро приглянулись Ремше?

— Вообще-то не очень быстро, немало времени утекло. Специфика «ФИНАМ» в том, что это плоская структура — от первого лица до рядового сотрудника максимум пять ступенек. В то время у нас было около 300 человек, сейчас почти две тысячи. А с Ремшей я часто общался по разным проектам, он умный и коммуникабельный.

— Но в итоге вы стали богатым человеком?

— Богатым — нет, скорее обеспеченным из среднего-среднего класса. То есть не из высшего среднего. Потому что я знаю по-настоящему богатых людей, много с ними общаюсь, и, безусловно, мои и их возможности пока несопоставимы. Однако все, что мне нужно, позволить себе могу.

— Дом за границей, квартиру в Париже или Лондоне?

— Нет, не это. Все-таки я сотрудник брокерской компании, а специфика нашего бизнеса, несмотря на многотриллионные обороты, в том, что мы зарабатываем с них сотую долю процента. Вот у инвестбанкиров премии в миллионы долларов, а у меня — просто высокая зарплата, но все-таки она не космическая. Да и потребностей таких нет.

### ■ Не вкладывайте в акции последние деньги!

— Как вы объясняете своему сыну, чем зарабатываете?

— Дело в том, что «ФИНАМ» занимается обучением детей финансовой грамотности, и сын вместе с другими московскими детьми посещал наши курсы. Так уж получалось, что я не всегда успевал его забрать после занятий, и благодаря моим коллегам он успел изучить весь десятиэтажный московский офис нашей компании. Поэтому он отчасти уже знает, чем я занимаюсь, а однажды сказал: «Папа, давай покупать акции!» Он даже открыл на свои деньги лицевой счет и хотел купить акции, кажется, футбольного клуба «Барселона». Правда, эти акции доступны только квалифицированным инвесторам, но идея инвестировать у него осталась.

— Где вы храните личные деньги и куда вкладываетесь?

— Обычно люди инвестируют в валютные активы или делают спекулятивные вложения, когда понимают, что у многих ценных бумаг (даже «Газпрома») после просадок возникает неизбежный рост, и они покупают акции во время падения, чтобы зафиксировать прибыль через 2-3 недели, когда компания «отраскает» обратно вверх. Я иду другим путем, хотя он не очень отличается: в основном я вкладываюсь в индексы, в «широкий рынок». Но есть и небольшой портфель компаний второго-третьего эшелона, который, кстати, в минусе, несмотря на огромный потенциал роста. На мой взгляд, я неплохой менеджер, но не гениальный инвестор. Однако в фондовый рынок никогда не нужно вкладывать последнее — этому мы учим всех клиентов. Сначала нужно сформировать подушку безопасности хотя бы из трех, а лучше из шести месячных зарплат, а уж затем можно инвестировать.

— А валютные сбережения у вас есть?

— Несмотря на то, что любому клиенту я советую делить свои вклады на три части — доллар, евро и рубль, у меня все депозитные активы только рублевые, потому что есть еще правило: хранить в той валюте, в которой за-



## В фондовый рынок нельзя вкладывать последнее. Сначала нужно сформировать подушку безопасности, а уж затем можно инвестировать.

рабатываешь. А в путешествиях я вообще не люблю пользоваться наличными. Удобнее рассчитывать картой, ведь тогда ты платишь по курсу платежной системы, которая, как правило, совпадает с курсом ЦБ. Конечно, иногда необходимо иметь некий запас наличности. Например, когда я нынче с семьей поехал на весенние каникулы в Китай, то обнаружил, что нигде не могу снять деньги с карты, а мои евро, которые я купил, поскольку часто езжу в Европу, там никому не нужны — котируются только доллар и иена.

### ■ Дети лучше улавливают тренды

— Вы открывали карточку жене или сыну, привязанную к вашему счету?

— И у жены, и у сына, которому уже 15 лет, карточки привязаны к моему счету. Жена не имеет лимита на карте, вообще у нас общие деньги — я вижу ее траты, аналогично она видит мои. Сын ежемесячно получает от

### КСТАТИ

В 2019 году компания «ФИНАМ» отмечает 25-летие со дня основания.



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ

меня карманные деньги, но от наличности он уже отказывается. Если бабушки с дедушками дарят ему купюры, он дает их мне, прося повысить на эту сумму лимит по счету. Я всегда вижу, какие транзакции он совершает, сколько тратит.

— Случалось, что сын за один день тратил все отпущенные ему деньги?

— Нет, хотя стандартные истерики пользователя финансовых услуг «У меня что-то списалось, но я это не покупал!» мы проходили, это неизбежно. Глядя на сына, я вижу, что страна скоро придет к эпохе с минимумом наличных: он практически не использует их, и я уверен, что таких детей много. Наличные — это уход от налогов и много еще чего плохого.

— А кредитными продуктами пользуетесь?

— Да, когда в 2007 году я еще работал в пресс-службе, на свою первую машину брал кредит в банке «ФИНАМ» на 600 тысяч. И тогда же я впервые «залетел», потому что случился кризис 2008 года, а в банковском договоре на форс-мажорные ситуации была заложена возможность повышения ставки. Поэтому если вначале мой кредит был под 14 %, то после августа банк поднял ставку до 18-20 %. Но рассчитался я вовремя.

Хотя мы и финансовая организация, у нас есть разные сотрудники. Вот недавно одна из них набрала кучу кредитов у микрофинансовых компаний под 1,2 % в день, и ее осадил

ли коллекторы. При этом она перезанимала у других наших сотрудников, пытаясь погасить долги. Сейчас мы пытаемся ей помочь, структурировав эти обязательства.

## Рынки накануне глобальных сдвигов

— Немногие россияне инвестируют и вообще разбираются в финансах. Если бы их грамотность резко возросла, это оживило бы фондовый рынок?

— Сегодня наблюдается прогресс: если на середину прошлого года в России был примерно миллион частных инвесторов, то сейчас почти два. Основная активность на фондовом рынке связана с тремя компаниями — Сбербанк, ВТБ и «Тинькофф», которые стали подключать свои клиентские базы к инвестиционным услугам. «ФИНАМ» старается не отставать: наша клиентская база выросла за год почти вдвое — в 1,8 раз. И я предполагаю, что в следующем году на фондовом рынке произойдут большие тектонические изменения, на него придет значительное количество новых инвесторов. С точки зрения клиентов, 70 % их будет находиться у госбанков, а обычные брокеры, как «ФИНАМ», будут продвигать нишевые технологичные услуги — аналитику, индивидуальное сопровождение, робоэдвайзинг, автоследование. Классическую функцию — купить облигации и заработать — заберут себе госбанки или создаваемый сейчас маркетплейс.



# Мусорная реформа а нам будет



**текст:** Екатерина КОНДРАШОВА

В НАЧАЛЕ ИЮЛЯ ТОМИЧИ НАЧАЛИ ОБНАРУЖИВАТЬ ВО ДВОРАХ ПЕРЕВЕРНУТЫЕ ВВЕРХ ДНОМ КОНТЕЙНЕРЫ И КУЧИ МУСОРА ВОКРУГ. МНОГО ОТКУДА ИСЧЕЗЛИ СЕТКИ ДЛЯ РАЗДЕЛЬНОГО СБОРА. ВЛАСТИ ЗАГОВОРИЛИ О НОВЫХ НОРМАТИВАХ. ТАК В ТОМСКЕ СТАРТОВАЛА НАЦИОНАЛЬНАЯ МУСОРНАЯ РЕФОРМА. В ТОМ, КАК И КУДА ТЕПЕРЬ БУДУТ ВЫВОЗИТЬСЯ ОТХОДЫ, **сколько мы будем за это платить** и КОГДА МУСОР НАЧНУТ ПЕРЕРАБАТЫВАТЬ, РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ «ВЛФ».



# Мусорная реформа: что это значит?



## Зачем нужна реформа?

По замыслу государства реформа призвана свести к минимуму захоронение отходов, чтобы большую часть мусора перерабатывать, а заполненные полигоны рекультивировать. Во многих городах, в том числе в Томске, система сбора и вывоза отходов создавалась еще при СССР. С тех пор города приросли новыми микрорайонами, да и состав мусора сильно изменился. Появились пластики, полимеры, электроприборы, содер-

жащие токсичные вещества, которые просто увозят на полигон с другими отходами, потому что не налажены сбор вторсырья и его переработка, а методы утилизации устарели.

Для Томска «мусорная реформа» началась 1 июля, когда вступили в силу новые правила обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО) и заработал региональный оператор — УМП «Спецавтохозяйство».

Как говорят его представители, ранее вывозить мусор могла любая компания, име-

ющая спецтехнику и лицензию. Рынок ниже не регулировался, и никто не знал достоверно, куда идет поток отходов. В Томске множество мелких операторов брали деньги за транспортировку и захоронение мусора, но на лицензированный полигон в Сурово-Сухоречье некоторые из них никогда не ездили. Отходы они сбрасывали где попало, при этом демпингуя и вытесняя с рынка другие компании, считают в САХ.

— До 2 июля в Сурово-Сухоречье приходило 280 тонн мусора ежедневно, а после эта цифра выросла до 650-750 тонн в день. То есть эта дельта в 370-470 тонн каждый день куда-то увозилась. Куда-то — это в поля, леса, реки и озера вблизи Томска. Как только маленьким компаниям закрыли возможность возить отходы в лес, практически весь объем мусора поехал на полигон. И это первое достижение нашей деятельности, — говорит Михаил Курилов, директор УМП «Спецавтохозяйство».

В областном департаменте природных ресурсов и охраны окружающей среды рассказали, что в реформе нуждался не столько сам город, сколько районы региона. В областном центре отходы вывозили регулярно и со стартом «мусорной реформы» для томичей ничего не изменилось.

— Для горожан процесс обращения с мусором заканчивается помещением отходов в бак. А в отдаленных поселках, где контейнеров никогда и не было, наглядно видна необходимость перемен. Мусор там появляется в лесах, на несанкционированных свалках, полулегальных полигонах. Поэтому важно навести порядок в системе обращения с отходами. Первые результаты уже есть, — прокомментировал и. о. начальника департамента Максим Кривов.

### Мусорный коллапс

Мусорная реформа в Томске началась со сбоями, и многие томичи обнаружили перевернутые контейнеры и настоящие свалки вокруг них. Как объясняют в департаменте природных ресурсов и охраны окружающей среды, проблемой стала замена контейнеров прежних подрядчиков на контейнеры регионального оператора. Часть контейнеров не успело расставить на пустые места «Спецавтохозяйство», часть не убрали вовремя старые подрядчики, поэтому ставить новые было некуда.

— Коллапс спровоцировали частные компании, которые решили помешать работе рег-оператора. В результате их действий неделю в городе был беспорядок, — считает Ми-

хаил Курилов. — Сейчас все успешно разрешено. Он добавил, что в Томске установлено 7 тысяч контейнеров, а жалобы на вывоз мусора сократились до единичных случаев.

— Город приобрел достаточное количество контейнеров, чтобы закрыть потребности. То, что закупят по объявленному тендеру, сформирует резервный фонд контейнеров. Потому что они горят, их воруют, ломают, есть у них физический износ. Закупаются баки под задачу замены и точечное, более качественное предоставление услуги. Например, стоят три контейнера, но по их переполнению мы видим: этого явно мало, надо хотя бы пять. То есть мы должны что-то туда доустановить, — поясняет Курилов.

В департаменте природных ресурсов рассказали, что в районах Томской области контейнеров еще не хватает. Например, в Асиновском, Зырянском, Первомайском и Тегульдетском районах оператор смог закупить только 100 баков. Этого мало, ведь мусор теперь нужно собирать даже в тех поселениях, где он никогда не вывозился. Поэтому недостающие контейнеры будут покупать муниципалитеты — на это выделено около 70 миллионов рублей.

### Как быть юрлицам?

По словам Михаила Курилова, все юридические лица обязаны заключить договор с региональным оператором и ни с кем другим. Для этого нужно собрать пакет документов из списка на сайте «Спецавтохозяйства» ([ro.sahtomsk.ru](http://ro.sahtomsk.ru)). Затем в администрации района согласовать место для установки контейнера, после чего в абонентском отделе САХа (пр. Комсомольский, 66) заключить договор.

Оплачивать вывоз мусора юрлица могут двумя способами: по факту — за количество отходов, которое их бизнес реально производит, либо по нормативу — цифрам, установленным для их сферы деятельности государством.

В первом случае владельцу бизнеса нужно доказать, какой объем мусора его предприятие или организация генерирует. Для этого у него должен быть договор с мусоровывозящей компанией, у которой он обслуживался раньше, а также документы (счета и фактуры), подтверждающие, сколько и за какой объем мусора он заплатил.

Курилов подчеркивает, что такие договоры есть лишь у небольшого процента томских бизнесменов. В основном это крупные торговые сети и организации. Они уже перезаключили договоры с рег-оператором и платят

## ДЕТАЛИ

### Как будем платить за мусор?

Платить за мусор теперь придется всем. Не только жителям многоквартирных домов, но и частных домов, а также юрлицам — всем магазинам и организациям.

Для жителей многоэтажек мало что изменилось. Просто теперь платеж за мусор вынесен в отдельную графу и рассчитывается по нормативу на каждого жильца квартиры. Владельцы частных домов тоже начнут получать платежки за вывоз мусора, рассчитанные на каждого проживающего. УК и ТСЖ теперь обязаны раскрывать рег-оператору информацию о числе проживающих по каждому адресу. Сам рег-оператор сейчас проводит аудиты, которые уточнят реальное количество жильцов.

Как отметил директор САХ, владельцам индивидуальной жилой собственности не нужно специально заключать договоры с рег-оператором. Это будет сделано автоматически. А вот юрлицам придется заключить такой договор.



те же суммы. Пока предприниматели и бюджетные организации заключили 1,2 тысячи договоров, но основная масса — 32, 8 тысячи юрлиц — пока об этом не позаботилась. Большинство будут платить за вывоз мусора по нормативу, так как раньше они делали это через посредников — управляющие компании, и не смогут доказать объем фактического производства мусора.

В этом случае юрлицо должно согласовать с администрацией района свою контейнерную площадку, поставить туда свой бак или взять его в аренду у регоператора. Либо прикрепиться по договору к площадке многоквартирного и складывать туда мусор на законных основаниях.

Организациям, не заключившим договоры с регоператором в кратчайшие сроки, придут письма-предостережения. Если требования не будут выполнены, то последует наказание. Юрлицам грозит штраф до 250 тысяч рублей или приостановка деятельности на срок до 90 суток.

— Задача штрафовать не стоит, наша задача — вести разъяснительную работу. Достучаться до сознания каждого гражданина: это национальная задача, это вопрос экологии. И каждый из нас должен внести свою лепту, — подчеркнул глава САХа.

### Нормативы и тарифы — не путать

Если нормативы накопления ТБО в Томске можно считать завышенными для некоторых категорий граждан, то тариф на вывоз мусора для населения среди городов Сибири у нас самый низкий. Для жителей многоквартирных он составит 66,25 рубля в месяц с проживающего в квартире. Для собственников частных домов — 67,79 рубля за человека.

Разберемся в понятиях. Тариф — это стоимость вывоза 1 кубометра мусора. Норматив — это объем мусора, который накапливается. Тариф для населения устанавливает государство в расчете на одного человека. Для юрлиц он формируется по нормативу накопления ТКО (твердые коммунальные отходы) в зависимости от вида экономической деятельности. Для каждого района тарифные планы будут немного отличаться. Около 1 % в тарифе приходится на содержание контейнерного парка, но основные составляющие — затраты на транспорт и захоронение мусора.

«В нашем регионе в каждой из восьми зон тарифы разные: в Томской агломерации все расположено компактно, а в Каргасокском районе, например, транспортное плечо на-

## Как только маленьким компаниям закрыли возможность возить отходы в лес, практически весь объем мусора поехал на полигон.

много больше. Влияет на стоимость услуг и объем вывозимых отходов. Поэтому тариф рассчитывается отдельно для каждой зоны. Сумма, которую нужно заплатить, зависит от тарифа, норматива накопления ТКО на человека и количества проживающих», — говорится в сообщении пресс-службы областной администрации.

### Когда, куда и какой мусор будут вывозить?

В Томске техника «Спецавтохозяйства» будет опустошать контейнеры каждый день с 7 до 21 часа. Раз в неделю — убирать крупногабаритный мусор возле контейнерных площадок. Зимой, когда температура воздуха ниже пяти градусов, мусор должны вывозить не реже одного раза в три дня. Регоператор обязан собрать все, что просыпалось при погрузке и лежит вокруг контейнеров. То, что (условно) раздуло ветром вокруг площадки, должен собрать собственник земельного участка — город, поселение или УК, если территория придомовая.

В Томске работает один официальный полигон возле села Сурово-Сухоречье, куда и будет вывозиться весь мусор. По словам Михаила Курилова, возможностей полигона хватит еще на 50 лет.

— Другой вопрос, что по идеологии реформы нужно убрать полигоны вообще, сократить их число, а то, что уже заполнено, рекультивировать. Это должно быть достигнуто за счет строительства мусоросортировочных заводов либо комплексов переработки отходов. То есть в идеале мы должны не просто отсортировать мусор и выбросить только полезные фракции — оставшееся (условно назовем это бесполезными органическими отходами) должно быть переработано во что-то, имеющее товарную ценность, — в гумус, удобрения, мазут и так далее, — поясняет глава «Спецавтохозяйства».

### Переработка мусора: мечты или реальность?

В 2020-2024 годах в рамках нацпроекта в Томской области планируется построить семь мусоросортировочных и три мусоросжигательных комплекса, объект по об-

работке и утилизации ТКО и более десятка полигонов. Кроме того, должны быть ликвидированы 17 экологически опасных объектов, более 10 скотомогильников, рекультивированы два полигона.

По словам Максима Кривова, мусоросортировочные комплексы будут строить в Томске, Томском районе и Северске, потому что здесь большие объемы отходов и удобная логистика. Эта территория интересна бизнесу, и строительство быстрее окупится. Уже сейчас поступают предложения от инвесторов, и мусоросортировочный завод может появиться ориентировочно в 2021 году. Под него отведено место в районе «Томскнефтехима».

В районах области такая деятельность не будет выгодной, поэтому проектирование мусоросортировочных комплексов (в частности, в Бакчаре и Мельникове) власти начали за счет бюджета, но для их строительства все-таки нужно найти партнеров. А пока нет сортировочных линий, мусор из баков будет утилизироваться на полигоне.

Мусоросжигательные комплексы планируют строить только в отдаленных населенных пунктах, где нет круглогодичного транспортного сообщения. В администрации региона говорят, что сжигать отходы почти так же бессмысленно, как и складировать их на полигонах. А эксплуатация мусоросжигательных комплексов может стоить дорого. Пока не появятся мощности по сортировке и последующей утилизации ТКО, они будут захоронены на территории того субъекта, где они накапливаются.

— Мусор как таковой уж точно никто из региона вывозить не будет. За пределы Томской области будет отправляться только вторичное сырье. Полезные фракции, отобранные на мусоросортировочном комплексе, уже не являются отходами или мусором. Это вторичные материальные ресурсы, исходное сырье для последующего продукта, — пояснил и. о. главы департамента природных ресурсов.

Про отдельный сбор мусора тоже пока нет речи. Власти говорят: сначала нужно наладить сортировку и переработку, затем массово внедрять отдельный сбор. Даже собранный отдельно мусор нуждается в дополнительной сортировке. Например, мо-

лочная бутылка и крышечка от нее перерабатываются по-разному — их надо разделить. Делать это вручную затратно, особенно в больших объемах.

Несмотря на это, сетки для отдельного сбора мусора в Томске встречаются. Сейчас этим занимаются три компании: «Чистый мир», новосибирская фирма «Планта без мусора» и «Трейдинг групп». У «Чистого мира» по городу установлено 50 желтых сеток для сбора вторсырья: пластика, стекла, бумаги, пакетов, жести и прочего, еще 80 сеток (зеленых) поставила «Планта без мусора». В «Чистом мире», в отличие от многих, принимают и готовят к переработке полиэтиленовые пакеты, причем любой степени загрязнения.

— Пакеты мы принимаем абсолютно любые, потом разделяем их по типам материалов и отправляем дальше на переработку, — рассказал представитель компании.

Из желтых сеток в месяц забирают примерно 15 тонн вторсырья, которое первоначально перерабатывается на заводе «Чистого мира»: дробится, прессуется, тюкуется, потом отправляется дальше на перерабатывающие заводы. Из отходов получаются новые бутылки, синтепон, покрытия для спортивных матов, картон и мн. др.

Недавно в Томске открылось новое предприятие «Трейдинг-групп», которое закупило оборудование для первичной переработки пластика: мойки и дробилки. Они покупают у населения пластиковые бутылки: за 5 килограммов пластиковых бутылок платят 90 рублей. Бутылки моются, дробятся, в итоге получается полуфабрикат — флекс. Это маленькие кусочки мытого пластика, которые продают на заводы в других городах. Флекс можно плавить, делать из него синтетическое волокно, синтепон, полиэстер.

Компания «АБФ-Логистик», которая сейчас является субподрядчиком регопера в Томске, пока свои сетки убрала (порядка 70 штук). Они увозили вторсырье на северский сортировочный комплекс «АБФ-Ресурс». Но по новой территориальной схеме обращения с отходами все мусорные потоки должны быть замкнуты в зоне действия регопера.

— Мы на северский комплекс не можем везти мусор, поэтому прекратили его собирать. Наш директор будет вести переговоры с регоператором, чтобы сделать северский объект межмуниципальным. Чтобы мы продолжали возить в Северск отходы, пока в Томске не будет построен наш сортировочный комплекс, — сказала Алена Овсянникова, специалист по связям с общественностью «АБФ-Логистик». Что же до сеток, то компания планирует вернуть их осенью.

## ПОДРОБНОСТИ

### Что делает регоператор?

Томская область разделена на восемь зон — в каждой работает свой региональный оператор. Выбираются они на 10 лет через открытый конкурс и отвечают за весь оборот мусора на своей территории: приемку — транспортировку — обработку — захоронение. Также они должны заключать договоры на вывоз мусора с населением и бизнесом.

Сегодня мусоровывозящая техника отслеживается системой ГЛОНАСС. Схемы маршрутов мусоровозов составляют в профильных департаментах администрации области. В них весь путь техники расписан точно — от баков во дворе до сортировочных пунктов и полигонов. Заработок регопера зависит от того, сколько мусора он привезет на место, обозначенное в схеме. Тем самым власти хотят достичь максимальной прозрачности мусорного рынка.

**Для жителей многоквартирных тариф на вывоз мусора составит 66,25 рубля в месяц с проживающего в квартире. Для собственников частных домов — 67,79 рубля за человека.**

## Цены на мусор убивают малый бизнес — ОНФ



**Константин Юденко**

*сопредседатель регионального штаба ОНФ в Томской области*

Томские активисты Общероссийского народного фронта (ОНФ) бьют тревогу. По их мнению, «мусорная реформа» сметет мелкий бизнес. Нормативы накопления ТКО в нашем регионе оказались значительно выше, чем у городов-соседей. Для некоторых юрлиц плата за мусор возросла в 10-15 раз. Особенно ощутимы изменения для малого бизнеса — небольших магазинов, шиномонтажек, обувных мастерских.

— Люди уже начали жаловаться. Реальный случай: деревенский магазинчик в Томском районе, который торгует всем подряд, должен платить 130 тысяч в год. Там один работник, она же собственник. Для нее это приличные деньги, — говорит Константин Юденко, сопредседатель регионального штаба ОНФ в Томской области.

В ОНФ собрали данные по расчету нормативов накопления ТКО в других регионах Сибири, сравнили

с томскими и получили колоссальную разницу. Увы, не в пользу томичей. Например, в Новосибирске такой же магазин заплатит 21 тысячу рублей в год.

Крупные торговые сети вышли на переговоры с администрацией, нашли компромиссные варианты, чтобы сохранить платежи на прежнем уровне. Мелкие же предприниматели пока остаются заложниками ситуации, поясняет Юденко.

— Те, кто объединены в ассоциации, например пищевики, пролоббировали себе низкие тарифы. Иначе как по-другому это объяснить: у них норматив на квадратный метр — 0,034 куба, а у киоска или небольшого супермаркета в жилом доме — 4,6 куба за «квадрат». То есть разрыв по норме накопления — в 128 раз. Резко занижен норматив для фабрик, заводов и завышен для мелких ИП. По нормативу киоск площадью 35 м<sup>2</sup> будет равен заводу площадью в 2 000 м<sup>2</sup>. Продуктовый магазинчик якобы производит столько же мусора, сколько завод «Томское пиво». Для такого киоска ЕНВД будет ниже, чем месячная плата за вывоз ТБО. По сути, это какое-то второе налогообложение, — считает Константин Юденко.

По данным ОНФ, норматив накопления ТБО для продовольственных магазинов в Томской области в 3 раза выше, чем в Новосибирской и в Алтайском крае, в 4 раза — чем в Омской области, в 5 раз — чем в Кемеровской. Для томских киосков эта норма в 13-14 раз выше, чем в Кемеровской и Новосибирской областях, Республике Алтай и Алтайском крае.

В департаменте природных ресурсов и окружающей среды ответили, что нормативы рассчитывались по специальной методике, установленной правительством. Там не исключают — ошибки могут быть, так как при расчетах за основу брали крупные группы объектов.

Активисты ОНФ обратились в областную администрацию с просьбой разработать альтернативные условия для юрлиц. Всего их в регионе около 34 тысяч.

— Каждый из них должен купить контейнер и куда-то его поставить, при этом цена бака резко возросла — до 10 тысяч рублей. У нас итак полно ИП, работающих полужако, а сейчас они понимают, что будут платить деньги по непонятным нормативам, и уйдут в тень окончательно. Основной кризис будет, когда представители администрации пойдут ловить неплательщиков и штрафовать. И к этому моменту нужно быть готовыми: если не предложат альтернативу, может дойти до банкротства бизнесов, — считает Константин Юденко.

Решение, которое сейчас предлагают предпринимателям, — устанавливать собственные контейнеры. Их наполняемость через месяц проверят чиновники, определяют фактическое потребление и, возможно, сделают перерасчет. В департаменте природных ресурсов отметили, что юрлица и ИП всегда могут заключить договор с регоператором на предоставление услуги вывоза отходов «по факту».





РЕАЛИТИ-ШОУ

NEW

# Четыре минуса на один плюс

Как чувствуют себя портфели соревнующихся инвесторов по итогам первых сделок

ПЕРВОЕ В ИСТОРИИ ЖУРНАЛА «ВЛФ» РЕАЛИТИ-ШОУ «БИТВА ИНВЕСТОРОВ» ПРОДОЛЖАЕТСЯ. ПЯТЬ НОВИЧКОВ НА СВОЕМ ОПЫТЕ ПОЗНАЮТ ТОНКОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА И ПРОБУЮТ СОХРАНИТЬ, А ПО ВОЗМОЖНОСТИ И ПРИУМНОЖИТЬ СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ, КОТОРЫЙ ИМ ВЫДАЛА РЕДАКЦИЯ — **по 12 тысяч рублей на 12 месяцев**. ВСЕ, С ЧЕМ ГЕРОИ ПРИДУТ К ФИНАЛУ, ОНИ ЗАБЕРУТ СЕБЕ.

**текст:**  
Олеся  
БУТОЛИНА

**Н**апомним, как распределились роли между участниками. Владимир Ковалёв — «спринтер в погоне за прибылью», ведет спекулятивную игру на рынке. Андрей Капчегашев — «вахтовик», покупает акции крупных компаний и ETF на долгосрочный период. Наталья Сиротина — «осторожный инвестор», интересуется облигациями и вкладами. Вадим Почтенных — «следователь», экспериментирует с разными стратегиями. Марина Голикова —

«обучающийся инвестор», самая продвинутая роль.

У каждого участника реалити-шоу открыт брокерский счет, а на смартфоне установлено приложение «Мои инвестиции» для работы с разными финансовыми инструментами на рынке. Отчет о первых сделках, совершенных героями, можно прочесть в июньском номере журнала. Последние полтора месяца они наблюдали за поведением своих инвестиций и делали выводы, а теперь поделились впечатлениями.

<b>11 604 ₽</b>		-47,53 ₽ (-0,41%)
<b>FXAU ETF</b> 2 шт	<b>4 022,00 ₽</b>	40,00 (+1,00%)
<b>RUSAL plc</b> 30 шт	<b>868,50 ₽</b>	103,95 (+13,60%)
<b>Schlumberger Limited</b> 1 шт	<b>2 446,41 ₽</b>	16,32 (+0,67%)
<b>АЛРОСА ао</b> 10 шт	<b>790,00 ₽</b>	-30,30 (-3,69%)
<b>ДетскийМир</b> 10 шт	<b>888,40 ₽</b>	41,60 (+4,91%)
<b>МосБиржа</b> 10 шт	<b>924,00 ₽</b>	31,20 (+3,49%)
<b>Сбербанк</b> 10 шт	<b>2 208,10 ₽</b>	-119,50 (-5,13%)
<b>Сбербанк-п</b> 10 шт	<b>1 945,60 ₽</b>	-130,80 (-6,30%)



**Владимир Ковалёв, 32 года,** ежемесячный доход — около 60 тысяч рублей. На первом этапе приобрел акции «Русала», «Детского мира», «МосБиржи», Сбербанка и Schlumberger Limited.

— В последние пару недель я на личном опыте познал всю нестабильность финансового рынка. Неделю за неделей я следил, как стоимость моего портфеля ползет вверх, постепенно добирал небольшие лоты, а также удвоил количество лотов ETF — теперь их два. А потом в один прекрасный день с отметки 12 500+ все резко уехало на 11 900.

К сожалению, Сбербанк себя не оправдывает и даже перевешивает прибыль от «Русала», акции которого я купил после удачного первого месяца.

Единственный источник информации, которым я пока пользовался при выборе акций и действий, — советник по инвестициям ВТБ. Плюс, конечно же, как у человека без опыта в финансовом мире были и собственные цепочки рассуждений в духе: «Ру-

сал»... КраЗ... Дерипаска... Родной город Красноярск... Покупаю!»

Книг по инвестициям в интернете нечитное количество. Скачал несколько, но пока ничего не прочитал, так как все они довольно объемные, и, конечно, ни одна не скажет: «Покупай вот это сейчас». Все они рассказывают в целом о структуре рынка и механизмах, которые дают ему жизнь.

Сказать, что я чему-то научился за столь короткий срок, пока не могу. Тема слишком обширная и требующая времени. Но некоторые выводы, разумеется, уже есть. Первый подтверждается всеми знакомыми, вкладывающими средства в акции: финансовые инвестиции требуют инвестиций времени. Ни о каком пассивном доходе в работе с акциями речи быть не может. Наверняка, можно собрать портфель настолько диверсифицированный, что он будет сам себя, так скажем, подстраховывать, а средняя арифметическая стоимость его составляющих все равно будет постепенно расти. Но чтобы построить такую систему, опять же нужны, подозреваю, годы опыта и опытов.

Второй вывод или даже не вывод, а впечатление — размер портфеля маловат. В пределах 12 тысяч рублей особо не развешешься. Получается, что и без того небогатый выбор еще и ограничивается стоимостью лотов, которые мы можем позволить себе купить.

Можно, наверное, купить что-то подороже, но тогда крайне проблематично совершать те самые спекулятивные действия, которые прописаны в моем сценарии. В нем кроется пока самый главный отрицательный момент всего эксперимента. Я пока не понимаю, когда и на каких основаниях продавать и покупать, допустим, те же ETF. Их много, привязаны они к различным географическим регионам, стоят примерно одинаково. Продажа австралийских ради покупки, допустим, китайских для меня сейчас выглядит маневром а-ля «шило на мыло».

Если все действительно сводится к тому, чтобы раз в 1-2 дня (или даже чаще, как я понял из разговоров с людьми) покупать что-то и тут же это что-то продавать, сняв условные 5 рублей прибыли с последующей покупкой чего-то еще, то

я вижу в этом полноценную работу, которая может оказаться даже менее прибыльной, чем обычный вклад в банке.

<b>11 904 ₽</b>		26,40 ₽ (+0,22%)
▼ ИМОEX 2 658,86	▼ Нефть 60,98	▼ USD 65,02 ₽
Валюта		<b>1 945,71 ₽ 16,34%</b>
<b>RUB</b> 1 945,71 RUB		<b>1 945,71 ₽</b> 16,34% от портфеля
<b>EUR</b> 0,00 EUR		<b>0,00 ₽</b> 0% от портфеля
<b>USD</b> 0,00 USD		<b>0,00 ₽</b> 0% от портфеля
Акции		<b>9 958,60 ₽ 83,62%</b>
<b>ИнтерРАОао</b> 1 000 шт		<b>4 194,50 ₽</b> -536,00 (-11,33%)
<b>Сбербанк</b> 10 шт		<b>2 223,50 ₽</b> -166,30 (-6,96%)
<b>Система ао</b> 300 шт		<b>3 540,60 ₽</b> 728,70 (+25,91%)



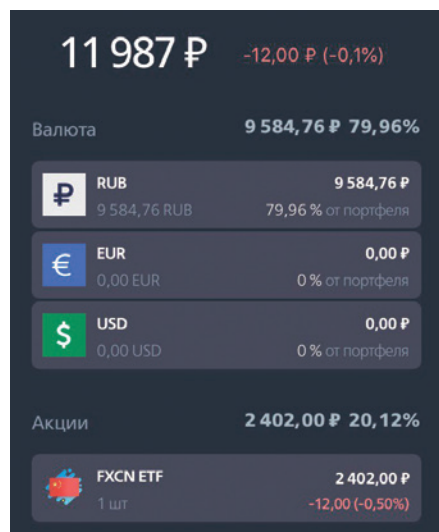
**Андрей Капчагашев, 38 лет,** ежемесячный доход — около 60 тысяч рублей. Ранее купил акции Сбербанка, АО «Система», «ИнтерРАО».

— Операций на рынке за это время я не проводил, мой сценарий позволяет мне, подобно настоящему вахтовику, подолгу где-то пропадать и не совершать сделки. Так и получается, поскольку в последнее время я и правда сильно занят на работе.

Сначала заходил в приложение по нескольку раз за день, проверял, как торгуются мои акции. Затем стал заходить раз в день, потом не заходил больше недели, так как «переехал» на новый телефон и все не мог доустановить нужные программы. Недавно зашел, проверил и увидел, что уровень денег практически вернулся к изначальному, — на данный момент на счете 12 024 рубля, то есть я заработал 24 рубля.

Никакими дополнительными источниками информации я не пользовался, книги не читал, разве что смотрел новости, но никак не анализировал и не применял к своей инвестиционной стратегии.

В целом за это время мне стало чуть понятнее приложение «ВТБ Инвестиции». Еще я узнал, как работает механизм торгов (оказывается, они идут не круглосуточно, а с перерывами).



**Наталья Сиротина**, 34 года, ежемесячный доход — 14 тысяч рублей. У нее уже есть акция FXCN.

— У ВТБ появился тариф «Мой онлайн», по которому отсутствует комиссия за депозитарное обслуживание в 150/105 рублей, а брокерская комиссия за сделку равна 0,05 %. Правда, перейти на тариф удаленно не смогла из-за отсутствия электронной подписи. Пришлось ехать в офис банка. Там быстро оформили заявление и сказали, что через три дня можно будет совершать сделки.

За прошедшее время новые сделки на рынке я не совершала, взяла небольшую паузу. Акции, которые есть у меня в портфеле, показывали разную динамику — то вверх, то вниз. Но я просто наблюдаю и не переживаю из-за этого.

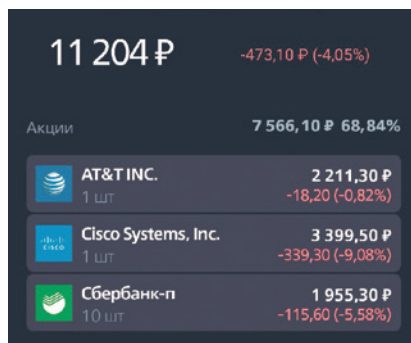
Захожу в приложение раз в три дня. За это время был результат максимум в 200 рублей. Радовалась, что покрыла комиссию. Но так было недолго. Через три дня стало 100 рублей. Но это совершенно не страшно для акций, да и во-

обще не должно сильно печалить человека, который хочет медленно, но верно идти к намеченной цели. Для меня это накопление с минимальными рисками и регулярное пополнение портфеля. Как сказал Уоррен Баффет, «Главный принцип инвестирования — умение ждать».

На сегодняшний день мой портфель составляет 12 116 рублей (+0,97 %). Но я спокойна.

Участие в реалити-шоу дает мне и другие позитивные моменты, например дисциплинирует. Стараюсь читать новости, полезные посты на тему финансов. Недавно прочитала книгу Бертон Малкиел «10 главных правил для начинающего инвестора». Мне очень интересно общаться с людьми, которые тоже в этой теме.

Чтобы приобрести бумаги, мне необходимо хорошо разобраться в них. В июле, к сожалению, не было времени вникнуть в ситуацию на рынке. Начала смотреть информацию по Сбербанку и «Автодору». В августе планирую их купить.



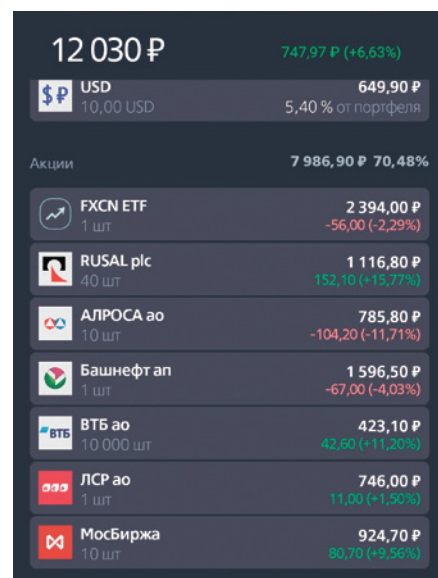
**Вадим Почтенных**, 26 лет, ежемесячный доход — 45 тысяч рублей. На первом этапе приобрел акции Сбербанка.

— На текущий момент мой портфель снизился и составляет 11 600 рублей. Видел, что у товарищей портфель вырос, также видел, что есть более выгодный тариф. К сожалению, сейчас нет возможности его поменять, но я это сделаю.

За прошедшее время я купил несколько акций, одна из них была по рекомендации bcs-express.ru. Там прочел про компанию Cisco Systems, по прогнозу (хотя я не проверил его точность, а стоило) была довольно неплохая доходность с учетом того, что акции продают

в валюте. Решил, что будет интересно. Приобрел одну акцию по цене 57,52\$. Нынешняя ее цена составляет 56,48\$ (3 598,09 рубля), то есть стоимость упала более чем на доллар, что очень расстраивает. Но решил поддержать эту акцию и посмотреть, что с ней будет дальше. По прогнозу должно пойти увеличение стоимости, проверим это.

Еще я приобрел акцию AT&T (NYSE: T) — одной из ведущих американских телекоммуникационных компаний, стоимостью одной бумаги составила 34,30\$ (2 174,88 рубля). Пока о ней ничего сказать не могу, по прогнозу доходность акции составляет 34,06 % годовых, точность прогноза — 66,57 % вероятности. Посмотрим, как они поведут себя на самом деле. Если что, к приобретению ее рекомендовал tinkoff.ru.



**Марина Голикова**, 27 лет, ежемесячный доход — чуть больше 30 тысяч рублей. Ранее купила акции «Московской Биржи», ВТБ, «Алросы» и «Русала», а также 5 облигаций Республики Коми.

— В прошлом выпуске я писала о том, что приобрела несколько активов, но основная часть суммы — 8 500 рублей — еще лежит в виде денег. Однако за прошедшие недели потратила практически все. Я приобрела акции строительной компании «ЛСР» (735 рублей за штуку на



## В пределах 12 тысяч особо не развернешься. Выбор еще ограничивается стоимостью лотов, которые мы можем позволить себе купить.

момент покупки) и «Башнефти» (1 663,5 рубля), а также ETF на акции Китая — FXCN (2 450 рублей).

В «защитную» часть портфеля к 5 облигациям Республики Коми я докупила одну ОФЗ 26205 (куплена за 100,655 % от номинала в тысячу рублей, купон — 7,6 % годовых) и ETF на российские еврооблигации FXRB (1 583 руб.). Наконец, на оставшуюся сумму купила 10 долларов по 63,76 рубля.

Сейчас в моем портфеле 70,48 % акций, 23,65 % облигаций и 5,87 % валюты (10 долларов и 212 рублей). Такая структура является рискованной, поскольку «защитная» часть слишком мала, но моя цель не изменилась: не заработать как можно больше, а попробовать разные инструменты (особенно акции и ETF) и перестать их бояться.

Отображаемая в приложении стоимость портфеля постоянно меняется где-то от 12 030 до 12 250 рублей, то есть головокругительного роста нет, но в целом я в плюсе. Разные акции дорожают и дешевеют параллельно и этим компенсируют друг друга, поэтому сумма «топчется на месте». Прибыль я ни разу не фиксировала (то есть не продавала подорожавшие активы), возможно, сделаю это чуть позже. Максимальный рост в моем портфеле показывал «Русал» (около +20 % за 1,5 месяца) и ВТБ (около +16 %), максимальное снижение — «Алроса» (около -10 %). Акции ВТБ за это время успели принести мне 9,99 рубля дивидендов, «Алросы» — 36,1 рубля. Очень пожалела, что купила только один лот ВТБ, а не три, а покупать по текущей цене дорого.

При выборе бумаг продолжаю пользоваться рекомендациями экспертов, аналитикой в приложении и поправляясь на глаза статьями. Начала лучше понимать терминологию, видеть события, влияющие на цену акций. Например, разобралась, что такое «дивидендный гэп» и «дата отсечки», — теперь, глядя на график котировок, понимаю, почему стоимость акции 1-2 раза в год может резко снизиться без каких-либо тревожных новостей с рынка.

Дело в том, что инвесторы, купившие

акцию до даты отсечки (она определяется на собрании акционеров), в ближайшее время получают дивиденды, а те, кто купят ее на следующий день, уже не получают, и стоимость бумаги снижается как раз примерно на размер дивиденда. Нашла для себя сайт с удобным дивидендным календарем и добавила его в закладки браузера. Также подписалась на канал в Telegram с новостями о фондовом рынке.

Теперь меня преследует желание регулярно пополнять брокерский счет. По условиям проекта мы разово заводим на счет 12 тысяч рублей и больше ничего не докладываем, сумма должна увеличиваться только благодаря изменению стоимости купленных бумаг и инвестиционному доходу, а это накладывает определенные ограничения. По сути, у нас всего два сценария: либо постоянно переводить деньги из одного актива в другой, оплачивая при этом комиссию и налоги с каждой операции, либо купить бумаги на всю сумму и весь год ничего не трогать, максимум раз в несколько месяцев проводить ребалансировку портфеля и реинвестировать прибыль.

Все бумаги, которые я выбрала и купила, кажутся мне «хорошими» и перспективными, поэтому не особо хочу их продавать, даже когда они существенно подорожали. Соответственно, покупать новые бумаги не на что. Наиболее продуктивным подходом, как мне кажется, было бы соединять инвестирование с накоплением, то есть откладывать, например, 5-10 % от своего ежемесячного дохода и приобретать на них новые бумаги или докупать лоты тех, которые уже есть в портфеле.

Смотрю и удивляюсь, как в экономике все взаимосвязано и насколько широкую картину нужно учитывать при анализе рынка. Например, я купила акции компаний-экспортеров (нефти, газа, алюминия, алмазов), при этом рубль в последний год показывает сильное укрепление к доллару и сдавать позиции вроде не планирует. Скорее всего, валютная выручка экспортеров будет не очень большой в рублевом выра-

жении, поэтому годовые отчеты этих компаний могут быть не слишком позитивными, следовательно, вряд ли можно ожидать роста цен на акции и высоких дивидендов.

Возможно, сейчас самое время покупать активы, привязанные к валюте (иностранные акции, ETF на зарубежные бумаги или даже саму валюту), но я уверена, что не все так просто и есть множество других факторов, которые я могу не учесть. Поэтому важно изучать литературу, читать аналитику, рассматривать опыт профессиональных инвесторов и, конечно, приобретать свой (пусть иногда и негативный — на своих ошибках учишься гораздо эффективнее, чем на чужих).

Теперь о моем главном «провале» месяца. Недавно я все-таки осмелела и добралась до своего личного инвестиционного счета, который завела еще до проекта и на котором были только облигации. Некоторые из них погасились, и я купила на часть высвободившейся суммы (около 20 % от всего счета) акции и ETF на акции, всего восемь видов, и... они все, ВСЕ пошли вниз одновременно!

В приложении «ВТБ-брокер» бумаги и их цены отображаются в столбик, и если цена падает, то она подсвечивается красным. И вот у меня сейчас целый столбик красных цифр, а общая сумма, отображаемая на счете, стала меньше той, что я туда положила в прошлом году. Я не расстраиваюсь и абсолютно уверена, что скоро все «отрастет», но такой опыт оказался очень к месту: это отрезвляет и учит осторожности.

### ОТ РЕДАКЦИИ

О новых приключениях героев реалити-шоу «Битва инвесторов» читайте в сентябрьском номере журнала «Ваши личные финансы».

«Финзнайка 6+»  
На Android и iOS



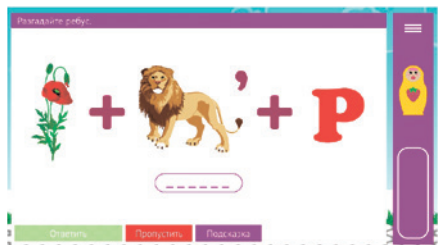
Специально для учащихся 1-4 классов компания «ОСЗ» разработала игру по заказу Министерства финансов Российской Федерации. Игра предоставляет целый ряд возможностей как для самих детей, так и для родителей и учителей.

Ребенок может самостоятельно пройти задания по таким темам, как «Деньги», «Семейный бюджет», «Семья и государство», «Банки», «Бизнес» и «Валюта». За каждое правильно решенное задание дети получают призовые очки. Сами задания разнообразны: есть и кроссворды, и тесты, задачи, загадки и другие форматы.

Родители или учитель могут зарегистрироваться на сайте финзнайка.рф и получить роль наставника. Эта роль позволяет создавать собственные задания или формировать квесты из уже готовых. Также наставники проводят соревнования между участниками, если речь идет о классном руководстве, и просматривают статистику тех игроков, которые согласились быть их подопечными.

Это настоящая социальная сеть, правда, ориентированная на узкий круг пользовательских интересов. Главное ее достоинство — возможность в игровой форме рассказать детям обо всех сторонах взрослой финансовой жизни.

«Финзнайка»  
На Android и iOS



Еще одно приложение от компании «ОСЗ». Формально оно также рассчи-

# Десять приложений для повышения финансовой грамотности детей

КТО ДОЛЖЕН НАУЧИТЬ РЕБЕНКА ОСНОВАМ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ — РОДИТЕЛИ ИЛИ ШКОЛА? СЕГОДНЯ ЭТОТ ВОПРОС МОЖНО РЕШИТЬ ПРИ ПОМОЩИ САМООБУЧЕНИЯ ПО ПРИЛОЖЕНИЯМ. МЫ НАШЛИ ДЕСЯТЬ ПРОГРАММ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВАШИМ ДЕТЯМ **самостоятельно освоить финансовую грамотность** ИЛИ ПРЕВРАТЯТ СОВМЕСТНЫЕ УРОКИ В УВЛЕКАТЕЛЬНУЮ ИГРУ.

**текст:**  
Катерина МААС

тано на учащихся средней школы, но нацелено скорее на проверку знаний по теме, и вопросы в нем затрагиваются более серьезные.

Детям предлагается проверить себя по основным темам: «Деньги», «Налоги», «Семейный бюджет», «Семья и государство», «Банки», «Валюта», «Страхование», «Бизнес» и др. При регистрации нужно указать возраст, чтобы приложение подобрало адекватные по сложности задания. Но и без регистрации можно пройти набор простых квестов. Результатами прохождения тестов можно делиться с друзьями.

Родители и учителя здесь тоже могут выступить в роли наставников, только их роль будет заключаться в выдаче заданий и проверке оценок. Мы думаем, что это приложение можно использовать в комплексе с «Монеткиними».

## СберKids На Android и iOS



Свое приложение для детей разработал и Сбербанк. Рассчитано оно на детей 6-13 лет, но зарегистрироваться в нем могут только родители. Они же получают возможность открыть виртуальную предоплаченную карту для ребенка, устанавливать лимит на траты и отслеживать передвижения денег.

У детей в приложении возможностей немного. Как и взрослые пользователи, они могут делать покупки, расплачиваться бонусами СПАСИБО, получать подарки от партнеров программы, а также копить на мечту. Еще можно «намекнуть» родителям на желанный подарок. Но самое главное — в приложении есть образовательный модуль, в котором можно узнать о финансовых лайфхаках.

## «Монеткины» На Android и iOS



Это приложение частично затрагивает аудиторию «Финзнайки 6+», но рассчитано и на учащихся средней школы. Разработано, как и «Финзнайка 6+», компанией «ОСЗ» по заказу Министерства финансов Российской Федерации.

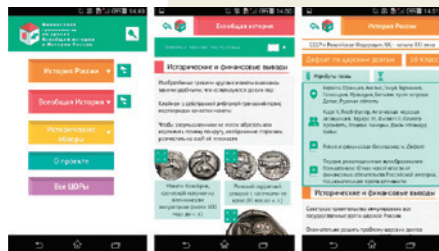
Вместе с Монеткинами дети научатся планировать свой первый бюджет, учитывая расходы на все — от проезда в общественном транспорте до покупки конфет. Также с помощью приложения дети познакомятся с такими понятиями, как доход, расход, перевод, счет, планируемые финансы, фактические финансы и т. д. Причем теория подкрепляется прак-

тикой: в приложении можно создавать разные источники доходов и переводить средства между счетами.

Родители и учителя в этой версии обучающей программы также могут заниматься вместе с детьми в роли наставников. Для этого нужно зарегистрироваться на сайте монеткины.рф и получить согласие ребенка на взаимодействие с его профилем. Наставники могут вести бюджет вместе с детьми или выдавать задания в личном кабинете, а также следить за статистикой подопечных.

Это приложение все еще предполагает участие родителей, но уже дает немного больше свободы действий детям. Предполагается, что у пользователей есть свои карманные деньги, которыми они учатся распоряжаться на практике. А взрослые выступают лишь в роли корректоров в критических ситуациях.

## «Финансовая грамотность и история» На Android и iOS



В этом приложении учащимся средней и старшей школы предлагается изучать вопрос денег через призму истории.

Учителя и дети могут зарегистрироваться на официальном сайте проекта либо работать через приложение. Все материалы, представленные в программе, можно использовать как отдельно, так и в рамках школьного курса истории. На примере истории России и мира учащиеся получают представление о том, какие финансовые решения принимались, по каким причинам и какие варианты развития событий существовали.

Приложение состоит из текстов, хронологий, презентаций, тестов для самопроверки и творческих заданий. Самостоятельно или с помощью учителя детям предлагается решать различные финансовые вопросы и разбираться, какие аспекты влияют на принятие решений. Также в программе можно сравнивать и выбирать критерии оцен-

ки и ранжировать варианты на основе этих данных.

Как сообщают разработчики, основная цель приложения — научить детей пониманию и грамотному использованию финансового языка, в том числе при описании исторических явлений.

## Kids Banc На Android и iOS



Если вы за комплексное образование, рекомендуем попробовать приложение, повышающее финграмотность на английском языке. Здесь, как и в русскоязычных программах, дети получают задания, за выполнение которых им начисляют баллы. Яркий и понятный интерфейс, простой язык и дифференциация заданий по степени сложности делают это приложение доступным для детей с элементарными знаниями английского языка.

В целом англоязычных приложений для обучения детей финансовой грамотности больше, чем на русском языке. Обратите внимание на такие программы, как **Financial Education for Kids**, **Savings Spree**, **Celebrity Calamity**, **FamZoo Family Finance**. Они рассчитаны на детей 6-13 лет и предлагают изучать основные финансовые понятия через решение реальных задач. Большинство доступны для устройств на Android и iOS.





ПОЛЕЗНО

# Каско — В ПОМОЩЬ

текст:  
Виктор  
ТАРАСЕНКО

МАШИНА ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ЛЮДЕЙ — ЭТО СЕРЬЕЗНОЕ ВЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ, КОТОРОЕ, КРОМЕ УДОБСТВА И КОМФОРТА, ПРИНОСИТ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПАСЕНИЯ: УГОНЫ, АВАРИИ, МЕЛКИЕ ПОВРЕЖДЕНИЯ НА ПАРКОВКЕ И Т. Д. УБЕРЕЧЬ ОТ ВСЕГО АВТОМОБИЛЬ НЕВОЗМОЖНО, А ВОТ ЗАСТРАХОВАТЬ РИСКИ ПО КАСКО — РЕАЛЬНО. **Какой ущерб покрывает страховка, во сколько обойдется томичам и можно ли снизить ее стоимость?** РАЗБИРАЕМСЯ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

## СЛОВАРИК

### Каско

Добровольное страхование автомобиля от утраты, угона и повреждений, в том числе полученных по вине владельца. Слово «каска» (в отличие от ОСАГО) не является аббревиатурой и не имеет расшифровки в русском языке. Термин происходит от международного обозначения страхования транспортных средств — casco.

По словам директора томского филиала САО «ВСК» Тимура Токпанова, в 2018 году объем собранной страховой премии по каско в России показал небольшой рост — до 3,8 %, но только за счет корпоративного сегмента.

— Объем страхования каско для физических лиц, напротив, снизился — на 0,7 %. Рост продаж новых автомобилей и оживление потребительского кредитования поддерживают рынок, но не смогут переломить тенденцию. Несмотря на падение рынка в сумме сборов, количество застрахованных автомобилей по каско в РФ в 2019 году растет. Аналогичный тренд наблюдается и на рынке Томской области, — говорит эксперт.

Каско — это полная финансовая защита транспортного средства на случай его угона, возгорания, падения на него тяжелых предметов, столкновения или полной утраты. Воспользоваться страховкой водитель может, даже если сам виноват в ДТП или попросту не вписался в ворота собственного гаража. Оформление полиса каско — дело добровольное, но иногда без него не

обойтись, например при покупке машины в лизинг или в кредит.

— Более половины новых автомобилей приобретаются в кредит. В таком случае банк просит оформить каско, — поясняет Тимур Токпанов. — Существует еще рынок подержанных автомобилей, но их автовладельцы страхуют гораздо реже. Если говорить о юридических лицах, то на сегодня лизинговые компании предлагают интересные программы, позволяющие значительно сэкономить при покупке авто, — это способствует росту доли договоров каско по требованию.

Каско никак не связано с ОСАГО, эти страховки применяются в разных случаях: по каско страхуется сам автомобиль, ОСАГО же страхует ответственность водителя перед другими участниками дорожного движения. В случае аварии выплату по каско получает сам владелец транспортного средства, а по ОСАГО — пострадавший по вине владельца ТС. Кроме того, ОСАГО покрывает вред здоровью водителей, пассажиров и пешеходов, а каско — нет.

Еще одно существенное отличие двух этих видов страхования — контроль со стороны государства. Полис ОСАГО обязаны иметь все водители, управлять машиной без него нельзя. Каско же — финансовый инструмент, который владельцы автомобилей покупают добровольно. Отсюда следует и разница в ценообразовании. Тарифы ОСАГО регулирует государство, а цены на каско устанавливают страховые компании.

### Стоимость каско

Цена страховки зависит от статистики угонов конкретной модели автомобиля в регионе и от возраста авто — часто тариф на старые машины выше, чем на новые. Страховые компании обращают внимание и на технические характеристики транспортного средства: большая мощность двигателя или правый руль могут существенно увеличить цену полиса. Еще стоимость каско зависит от обеспечения безопасности автомобиля: наличия сигнализации и места ночной парковки (гараж, охраняемая стоянка или парковка во дворе).

Параметры страхового договора влияют на стоимость каско так же, как и на ОСАГО: срок действия договора, рассрочка платежа, страховая история, возраст и стаж водителей.

— Для автомобилистов, имеющих безаварийный стаж, страховые компании предлагают значительные скидки. Например, в нашей компании клиенту предоставляется скидка по каско в зависимости от коэффициента «бонус-малус» по ОСАГО. Имея минимальный класс аварийности по ОСАГО, можно получить скидку на каско до 50 %, — отмечает директор томского филиала «ВСК».

В любом случае на одну и ту же машину полное каско обойдется дороже, чем ОСАГО. Если цены на полис ОСАГО начинаются с 6-7 тысяч рублей, то полное каско на этот же автомобиль будет стоить от 35-40 тысяч. Страховщики предлагают несколько вариантов снижения цены каско, но вместе с ценой снижается и полнота финансовой защиты автомобиля. Например, до 50 % стоимости можно сэкономить, оформив страховку каско-лайт, которая покрывает только самые серьезные риски: угон, поджог, пол-

## Каско — это полная финансовая защита машины на случай угона, возгорания, падения на нее тяжелых предметов, столкновения или полной утраты.

ная утрата. Компенсация по «усеченному» каско не выплачивается, если в ДТП виновен владелец полиса.

Еще один способ сэкономить — страховка с франшизой, то есть с ограничением по минимальной компенсации. Франшиза 15 тысяч рублей означает, что ремонт автомобиля дешевле этой суммы страховая не оплачивает. Цена каско с франшизой на 30-40 % ниже стандартной, но весь мелкий ремонт придется делать за свой счет. Это вариант для аккуратных водителей.

Снизить стоимость каско можно, если выбрать агрегатную страховую сумму, то есть уменьшающуюся при каждой страховой выплате. Например, если машина была застрахована на 500 тысяч рублей, а ущерб от ДТП оценили в 100 тысяч, страховая сумма для следующей аварии уменьшается до 400 тысяч. Похожий вариант — каско с учетом износа. В этом случае страховая сумма уменьшается пропорционально износу деталей автомобиля. Износ может вычисляться ежемесячно или ежедневно. При угоне или полной утрате транспортного средства страховая не имеет права уменьшать компенсацию на размер износа.

Среднюю цену каско страховые компании не называют — слишком много нюансов в расчетах для каждого конкретного клиента. Мы посчитали в разных онлайн-калькуляторах стоимость каско для нового легкового автомобиля среднего класса. Среднее значе-



ние для Томской области составило 48 791 рубль в год. Но практика показывает, что при окончательном расчете эта сумма может увеличиться.

### Недостатки и достоинства каско

Самый ощутимый недостаток каско — это цена. Не каждый автовладелец готов потратить несколько десятков тысяч рублей на добровольную страховку. Ведь в любом случае придется покупать еще и обязательное ОСАГО. Но у каско есть ряд серьезных достоинств, которые все-таки заставляют владельцев машин задуматься о покупке полиса. Главное — это уверенность в том, что затраты на ремонт автомобиля будут возмещены независимо от вины владельца полиса. Кроме того, каско — это финансовая защита от угона автомобиля или его полной утраты. Если машина оснащена дорогим оборудованием, его тоже можно застраховать.

Еще одно достоинство каско — можно чинить машину в дилерских автоцентрах, на станциях техобслуживания автомобилей страховой компании или вообще потребовать компенсацию деньгами. Обладателям полиса каско страховые компании оказывают помощь в эвакуации авто и спорах на дороге или в сервисе.

Однако не стоит забывать, что каско не гарантирует на 100 % получение денег при повреждении автомобиля. Есть несколько случаев, когда страховая компания откажет в выплате. Самая очевидная ситуация — случай не предусмотрен договором. Это особенно актуально при оформлении каско-лайт. Поэтому договор страхования нужно внимательно читать перед подписанием.

Автомобиль не будет восстановлен по каско, если владелец умышленно повредил его, был за рулем в состоянии опьянения или доверил управление лицу, не вписанному в договор. Если машина использовалась не как личный транспорт, а, например, для обучения вождению или в качестве такси, страховая тоже откажет в компенсации. Также важно выполнять все условия договора и предоставлять только достоверную информацию о ДТП.

### Что будет с каско?

Страховой рынок в России традиционно один из самых обсуждаемых, и каско не исключение. Ежегодно принимаются новые законы, касающиеся обязательного и добровольного страхования автотранспорта. В 2019 году активно об-

суждается законодательная инициатива, которую уже одобрил премьер-министр Дмитрий Медведев, — объединение ОСАГО и каско в один полис. Но страховщики считают, что рынок не готов к этому.

— Предлагается создать универсальный полис, который будет включать в себя риски и по ОСАГО, и по каско, — объясняет Тимур Токпанов. — В данном предложении есть несколько вопросов, не урегулировав которые нельзя говорить о запуске подобного продукта. Во-первых, объединение ОСАГО и каско потребует существенных изменений в законодательстве хотя бы потому, что они касаются разных объектов страхования. Во-вторых, стоимость совмещенного полиса будет значительно выше сегодняшней стоимости ОСАГО, что может привести к отказу от страхования. В-третьих, не каждый автовладелец желает покупать каско, даже несмотря на невысокую стоимость. В связи с этим при выпуске на рынок объединенного полиса ОСАГО + каско у клиентов должна остаться возможность отдельного приобретения этих страховок.

С ростом финансовой грамотности населения в России растет и популярность страхования, в том числе каско. Все больше автоладельцев понимают, что страховка — это способ управления финансовыми рисками, и страховые компании готовы идти им навстречу.

Основная тенденция рынка автокаска 2019 года — снижение стоимости полиса. Эксперты рынка объясняют это растущей популярностью усеченных полисов каско и интересом страховщиков к данному продукту. Рынок каско — в отличие от ОСАГО — более стабильный, и этот сектор является прибыльным для страховщиков, поэтому лоббировать рост тарифов никто не стремится. Скорее наоборот: на рынке увеличивается конкуренция, и страховщики стараются привлекать клиентов выгодными условиями и тарифами. Смягчаются требования кредитных организаций: возможность оформлять каско с франшизой теперь есть и при покупке авто в кредит, что дает снижение стоимости полиса.

Перед покупкой полиса каско обязательно убедитесь, что у страховой компании есть действующая лицензия, внимательно прочитайте условия договора и разберитесь в терминах, уточните, что делать при наступлении страхового случая и каковы сроки выплаты. Если вам покажется, что страховая компания пытается вас обмануть, обращайтесь в Банк России, там должны помочь.

### ЦИФРА

**48 791 рубль в год —**

примерная средняя стоимость полиса каско для нового легкового автомобиля среднего класса в Томской области (по данным онлайн-калькуляторов).

### ДЕТАЛИ

### Что такое КБМ?

КБМ — коэффициент «бонус-малус», который используется для вычисления стоимости ОСАГО и зависит от безаварийного стажа водителя.





ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОИНИ

## БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

# Для самых маленьких

Сколько можно заработать на пошиве текстиля для малышек?

ТОВАРЫ ДЛЯ НОВОРОЖДЕННЫХ, КАЗАЛОСЬ БЫ, — ЗОЛОТАЯ ЖИЛА. КЛИЕНТЫ НЕ ЗАКОНЧАТСЯ НИКОГДА, К ТОМУ ЖЕ БУДУЩИЕ ИЛИ НОВОИСПЕЧЕННЫЕ МАМЫ ГОТОВЫ ТРАТИТЬ НА СВОЕ ЧАДО КОЛОССАЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ, ПОКУПАЯ ВСЕ ЛУЧШЕЕ ДЛЯ КРОХИ. КОРРЕСПОНДЕНТ «ВЛФ» УЗНАЛА, СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ В ТОМСКЕ НА ПОШИВЕ ДЕТСКОГО ТЕКСТИЛЯ, **сколько денег нужно для запуска своего ателье** и ЧЕМ ГОСУДАРСТВО МОЖЕТ ПОМОЧЬ МАЛОМУ БИЗНЕСУ.

**беседовала:**  
Валентина  
БЕЙКОВА

### Доходы

— Сегодня средний оборот студии — 90 тысяч рублей в месяц. Моя зарплата составляет примерно 40 тысяч. Из них я плачу себе как владельцу бизнеса 20 тысяч рублей, плюс проценты с продаж и плата за пошив изделий. Остальное идет обратно в оборот — на оплату аренды помещения и закупку тканей. Часть выручки откладываю, чтобы потом расширить производство.

Определить зарплату владельца собственного дела было непросто. Первое вре-

мя бросалась из крайности в крайность. Был период, когда вообще запрещала себе брать деньги, это ведь деньги моего ребенка — как я могу что-то оторвать от своего «малыша»? Оставляла себе только 3-5 тысяч рублей.

Потом решила, что буду оставлять себе 20 % с каждого заказа, но оказалось, что брать суммы с потолка — это не очень хороший вариант. В итоге обратилась за помощью к специалисту, мы вместе сели и все посчитали.



## ДОСЬЕ

### Надежда ДЕМЕНТЬЕВА

25 лет. Создательница студии детского текстиля «Совенок». Окончила ТПУ по направлению «Техносферная безопасность», имеет степень магистра по специальности «Промышленный дизайн».

### Расходы

— У нас с супругом общий бюджет, поэтому четко разделить, где мои расходы, а где его, не получится. В среднем в месяц на еду у нас уходит 15 тысяч рублей. Мы большие кофеманы, поэтому несколько раз в месяц ходим в кафе. На это из семейного бюджета уходит еще 3-4 тысячи. Коммуналку оплачивает муж, я даже не знаю точно, сколько мы на это тратим.

Платья, кофты, юбки давно себе не покупаю — шью сама. Так как делаю большие закупки тканей, для меня дешевле сшить самой, чем купить в магазине. Верхнюю одежду или обувь покупаю раз в сезон или реже. Это обязательно должны быть качественные теплые вещи. Могу потратить на зимние сапоги 10-12 тысяч рублей.

Из собственных ежемесячных трат могу выделить следующие: 2,5-3 тысячи рублей уходит на бензин, 3-4 тысячи в месяц я трачу на уходовые процедуры или косметику. Бывает, что нет времени съездить на обед домой, а в студии нет возможности разогреть еду, поэтому хожу в кафе на бизнес-ланчи. В среднем на это уходит 400 рублей за раз.

### Какие знания нужны?

Когда Надежда училась в 6-м классе, ее семья переехала из Казахстана в Хакасию. У девочки не сложились отношения с одноклассницами, поэтому она решила занять себя рукоделием. Под руководством учительницы начала шить коллекции одежды, участвовала в показах и выставках декоративно-прикладного творчества. Потом была учеба в ТПУ по специальностям, далеким от шитья, но жажда творчества взяла свое.

— Шить я научилась в школе. Но, как оказалось, просто уметь шить недостаточно, нужно еще уметь управлять своим делом. Помню, выиграла конкурс «В шаге от бизнеса», его проводил полигон инженерного предпринимательства ТПУ. Всем понравилась моя идея пошива детского текстиля, и мне вручили 10 тысяч рублей. Деньги я пустила на первую закупку тканей. Тогда я еще ничего не понимала в этом деле, заказала ткани из Улан-Удэ, отдала кучу денег за пересылку, сами ткани стоили дорого. Часть из них до сих пор у меня лежит.

В рамках полигона инженерного предпринимательства Надя стала общаться с наставником.

— Мы встречались раз в две недели, он приглашал на встречу людей, которые могли бы чем-то помочь именно мне. Я понемногу училась, потом общение сошло на нет. Я уже могла сама искать для себя выгодные варианты сотрудничества, поверила в себя, не боялась принимать решения. Учиться продолжаю до сих пор, посещаю различные тренинги и форумы. Могу отдать до 15 тысяч рублей за обу-

**Количество заказов росло, дом наполнили нитки, ткани, лекала, инструменты. В один прекрасный момент муж сказал Наде: «Стоп!»**





мог оборудовать фотозону с кроватью, чтобы можно было фотографировать работы. Купили стеллаж, полки, кое-какие инструменты. Часть мебели предоставил арендодатель. Было страшно, боялась, что не справлюсь, но все получилось.

### Государство — ограничивает или помогает?

— Есть много программ, которые поддерживают малый бизнес. При регистрации ИП я выбрала упрощенную систему налогообложения и сейчас для меня работают «налоговые каникулы», которые длятся два года. На это время у меня есть возможность направить прибыль на наращивание оборотов. Кроме того, я получила субсидию в 100 тысяч рублей для развития своего дела. Для этого еще весной разработала бизнес-план и защитила его в Центре занятости населения. Бизнес-план составить было сложно, пришлось даже обратиться за консультацией к эксперту, но оно того стоило. На полученные 100 тысяч рублей я купила производственную швейную машинку, парогенератор, гладильную доску и другие мелочи. Если государство дает такую возможность, глупо ею не воспользоваться.

### Реально ли в Томске заработать больше?

— Опыт показал, что мое дело не ограничивается рамками одного только Томска. Мои изделия заказывают с доставкой в Кемерово, Новосибирск, Москву. Комплекты детского текстиля уже отправились в Казахстан, Украину и даже во Францию.

Но, как бы странно ни звучало, даже в пошиве текстиля для малышей есть сезонность. Казалось бы, дети рождаются ежедневно, но каждое лето я ощущаю спад продаж. Затем они набирают обороты с ноября и до конца весны, потом снова спад. Может быть, летом люди уезжают в отпуск, может, что-то еще. Чтобы не было простоев, я стала сотрудничать с ресторанами и кафе Томска. Шью футболки с фирменной вышивкой, скатерти, салфетки для приборов, фартуки. Таких заказов немного, но рестораны готовы платить больше, чем мамочки в декрете.

Конечно, существует определенный потолок, потому что я одна физически не могу шить в режиме 24/7. Нужно расширяться, нанимать людей. Теперь, когда у меня есть своя студия, мечтаю открыть собственный цех. Но именно сейчас я, наверное, морально не готова. Мне нужно быть уверенной, что смогу обеспечить поток заказов, чтобы люди получали зарплату и я могла платить аренду.

### ЦИФРА

# 90 тыс. рублей

составляет в среднем месячный оборот швейной студии Надежды Дементьевой.

### СОВЕТ

#### Как сохранить и приумножить свои финансы

Надежда советует всегда пользоваться скидочными и бонусными картами, если есть такая возможность. В пересчете на год получается приличная экономия. А еще — помогать другим. — В жизни должно быть место для благотворительности, об этом часто говорят и специалисты по личным финансам. Если ты не можешь помочь деньгами, потрать на какое-то доброе дело свое время и силы. Поверьте, обратно вернется гораздо больше — в деньгах, в возможностях, в помощи от других людей.

чающие курсы по продвижению и продажам. Читаю бизнес-литературу, на книги уходит около 500 рублей в месяц.

### Сколько денег нужно для старта?

— На третьем курсе я привезла швейную машинку, повесила на дверь объявление «Шью, вышиваю, подшиваю», и ко мне пошли люди. Я подшивала вещи, шила костюмы ребятам на выступление. Вскоре комендант общежития сказала, что так делать нельзя, и сорвала объявление. Но сарафанное радио сделало свою работу, и люди продолжили ходить. Получилось такое ателье на коленке.

Работать было сложно. На 12 «квадратах» жили два человека. Пока соседка учила уроки, Надя тут же на машинке шила заказы. Кровать была завалена тканями, которые на ночь перекочевывали на пол, а днем этот самый пол превращался в стол для раскройки. Позже все это добро переехало в однокомнатную квартиру супруга Нади.

Девушка начала шить объемные буквы, декоративные подушки, бортики для детских кроваток, конверты на выписку, постельное белье для малышей. Количество заказов росло, дом заполнили нитки, ткани, лекала, инструменты. В один прекрасный момент муж сказал Наде: «Стоп!» И дал месяц на то, чтобы она нашла помещение для своей студии.

— Тогда мне уже удалось накопить с заказов небольшую сумму. Всего на первых порах я потратила 40 тысяч рублей. Часть из них ушла на оплату двух месяцев аренды, муж по-



# Старинный Томск глазами туриста-финансиста

О ТОМ, ЧТО ТОМСК — ПОТЕНЦИАЛЬНОЕ **«ЗОЛОТОЕ МЕСТО»** для туризма НЕ ТОЛЬКО РОССИЙСКОГО, НО И МИРОВОГО УРОВНЯ, РАЗГОВОРЫ ИДУТ УЖЕ ДАВНО. НО ТЕПЕРЬ ЭТА ТУРИСТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ НАКОНЕЦ НАЧАЛА РАЗВИВАТЬСЯ И ДАВАТЬ ПЕРВЫЕ ПЛОДЫ.



Реверс  
сибирской  
монеты  
1764 г.



Золотые  
монеты  
Николая II.



Этикетка с пива,  
производимого на заводе  
Крюгера в Томске.

Для горожан проводятся экскурсии с писателями и краеведами, а для приезжих разработаны уникальные маршруты по Томску и его окрестностям: «Томск — сердце Сибири!», «Императорский маршрут», «Окно в Сибирь. Тур по золотому кольцу Томской области» и другие. Можно с уверенностью предположить, что эти маршруты будут востребованы у туристов, ведь Томск и Томская область — место, где оживает история и легенды, будя воображение и даря новые знания о мире.

Интересно, а если бы по такому маршруту отправился финансист, — на что бы он обратил внимание, о чем спросил, интересуясь историей дореволюционного Томска? Попробуем ответить на вопросы «туриста-финансиста», впервые очутившегося на томской земле.

## ? «А какие деньги были в Томске?»

В дореволюционной России основными денежными единицами были серебряный и золотой рубль, а также разнообразная разменная монета, серебряная и медная. Ходили также бумажные деньги — кредитные билеты.

В конце 18-го века на территории Сибири также имели хождение медные монеты, которые выпускались на местном Сузунском монетном дворе. Они отличались от общероссийских тем, что вместо двуглавого орла на

них были изображены два соболя, а на лицевой стороне — вензель императрицы Екатерины II в лавровом венке и под короной. Монеты выпускались с 1766 по 1781 год, причем в европейской части России они не признавались, служили для расчетов только внутри сибирского региона.

В Томске были такие же деньги, как и по всей дореволюционной России, разве что в коллекциях сибиряков хранились уникальные монеты с соболями.

## ? «А в Сибири народ хорошо зарабатывал?»

Зарабатывали люди в Сибири по-разному. Здесь, в отличие от европейской России, не было помещиков и крепостных крестьян, не было крепостного права, так что во многом заработка зависели от инициативы сибирского жителя, а еще — от его удачи. Например, во время сибирской «золотой лихорадки», когда в начале 19-го века под Мариинском были открыты золотосодержащие россыпи, золотопромышленники зарабатывали фантастические суммы. Правда, миллионы свои они тратили в основном не на просвещение и благоустройство города, а на грандиозные пиры и развлечения. Один из первых золотодобытчиков Философ Горохов, как известно, для своих пиров заказывал специальные фарфоровые тарелки с видами Томска. Строили они также роскошные дома и церкви, и это изменило облик Томска, сделало его более европейским.





Крупными суммами ворочали и томские купцы. Их было немного, процента четыре от всего населения Томска (в начале 20-го века здесь жили около 60 тысяч человек). Но современники писали, что именно они «задавали здесь тон жизни».

### ? «А все-таки, сколько получали купцы?»

Читая биографический словарь Н. Д. Дмитриенко «Томские купцы», можно примерно представить себе доходы среднего дореволюционного бизнесмена. Так, в собственности купца Барсукова находились 6 домов стоимостью 34,5 тысячи рублей. Степан Валгусов получал до 5 тысяч рублей прибыли ежегодно от рыбной ловли (на него работали около 200 рабочих), а торговые обороты его сына, тоже Степана, достигали 75 тысяч рублей в год. Объявленный капитал купца Калика Касимова в начале века составлял 50 тысяч рублей.

Много это было или мало? Дореволюционный российский профессор получал в год 3-5 тысяч рублей, земский врач — 1,5 тысячи, квалифицированный рабочий — 300 рублей, сельский учитель — 150-200 рублей в год. В общем, разрыв был приличный, и понятно, почему дореволюционные томичи рассчитывали на то, что купцы будут активно участвовать в благотворительности, жертвовать на поддержку малоимущих, помогать в учреждении обществ, постройке зданий и т. д.

### ? «Сколько же это будет на наши деньги?»

С учетом курса доллара и текущей стоимости золота 1 царский рубль был равен примерно 1 513 современным рублям. Примерные подсчеты дореволюционных зарплат приводят к выводам, что месячное жалование дореволюционного дворника (18 рублей) в пересчете на современные деньги составило бы около 27 тысяч рублей, учителя начальной школы (25 рублей) — 38 тысяч, а, скажем, генерала (500 рублей) — 757 тысяч рублей. Легко подсчитать, каков был торговый оборот Валгусова-младшего, — более 112 миллионов по современным меркам.

### ? «А на что их можно было потратить?»

Томский рынок до революции изобиловал снедью, но напрасно вы искали бы на нем возможность купить себе одно яблочко или стакан малины на десерт. Продукты продавали там ведрами (малина, черника, молоко, творог), пудами (масло, сахар), кулями (картофель), сотнями (к примеру, свежие огурцы, морковь, чеснок) и так далее. Ходили по рынку кухарки, хозяйки и повара, закупавшие продукты на кухню, в рестораны и буфеты. Еда была довольно дешевой, особенно мясо: «свежая бойка» стоила 2 рубля 20 копеек за пуд (примерно 13 кг). Пуд самого дорогого (коровьего) масла — 6 рублей 80 копеек, сотня моркови — 20 копеек.



### ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

#### Пётр Иванович Макушин

Почетный гражданин Томска, книготорговец и деятель народного просвещения. В 1873 году открыл в Томске первый в Сибири книжный магазин (здание на наб. р. Ушайки, 4), основал первую в городе публичную библиотеку. Один из инициаторов создания Томского государственного университета.





Реклама в городской газете о поступлении в продажу свежих цитрусов.

Конечно, готовая еда стоила дороже и продавалась уже не на рынке, а в магазине. Здесь глаз разбегался от разнообразия товаров: колбасы, сыры, сладости, экзотические фрукты — все это можно было купить поштучно, хотя выходило и дороже, чем на рынке. Например, торт «Микадо» в кондитерской Бронислава стоил 2 рубля. Пересчитываем на современные деньги — 3 тысячи рублей! Понятно, что это была настоящая роскошь, которую могли позволить себе только состоятельные томичи.



Ипподром, построенный в 1879 году. Располагался в районе пересечения современных улиц Кирова, Усова и Киевской. Автор проекта неизвестен.

и живописи, свободолюбивые идеи, интерес к природе, стремление к модернизации сельского хозяйства. Все это привело к образованию в Томске музыкальных обществ и обществ любителей художеств, к основанию новых газет и журналов.

### «А кроме еды, что можно было в Томске купить?»

В городе были богатые по ассортименту аптеки, магазины с огромным выбором готовых платьев и тканей, посуды, фотографических принадлежностей, прекрасный книжный магазин Макушина, который торговал в том числе музыкальными инструментами и нотами. Единственной проблемой Томска, по воспоминаниям современников, была мебель: из Европы ее везти было очень дорого, а на местах она не отличалась нужным изяществом.

По подсчетам историков, в дореволюционном Томске к 1908 году действовали 464 предприятия, причем ведущая роль принадлежала пищевому производству. В городе производили пряники, конфеты, работали несколько пивоваренных заводов, в том числе Крюгера и Зеленецкого. Кроме этого были многочисленные швейные, сапожные, столярные, кирпичные мастерские и спичечные заведения.

### «Крупной промышленности в Томске не было?»

Да, крупных заводов и развитой промышленности в Сибирских Афинах не наблюдалось. Главным «производством» Томска с конца XIX века были знания: с тех пор, как в 1888 году открылся Томский государственный университет, первый за Уралом, город стал центром образования, просвещения и культуры. Молодые профессора, прибыв главным образом из Казани и Петербурга, принесли с собой новые привычки: любовь к музыке

### «В целом люди жили богато или так себе, средненько?»

В Томске жили люди с разным уровнем дохода, и в традициях общества было помогать бедным и малоимущим. В газетах можно было прочесть о том, что богатые дамы устраивали ёлки для бедных детей. Существовали общества, помогающие бедным учащимся школ и бедным студентам, вдовам и сиротам.

Понятно, что родиться в семье купца или, скажем, профессора было большой удачей. Детям покупали дорогие игрушки, нанимали преподавателей для обучения музыке и разным предметам, вывозили на загородные дачи, водили в театры и в цирк.

Но и средний класс типа мелких служащих и чиновников тоже имел свои развлечения: люди ходили на ипподром на скачки или устраивали «покатушки» (катание со снежных гор) во время масленичных гуляний, посещали театры, а летом опять же выезжали на дачи, пусть и не очень роскошные.

Были в Томске и свои легенды. Например, о том, что под городом раскинулась целая сеть подземных ходов, якобы устроенных купцами, чтобы можно было быстро сбегать из города или незаметно перемещать товары, или... легенды изобилуют разными вариантами. Передавали из поколения в поколение и байки о «нехороших» домах с привидениями.

Подробнее же о томской жизни можно узнать во время прохождения туристических маршрутов «Томск — сердце Сибири!», «Императорский маршрут», «Окно в Сибирь». Тур по золотому кольцу Томской области».



Келья старца Фёдора Кузьмича в усадьбе купца Хромова, вид снаружи и изнутри.





## ЭКСКУРСИИ ПО ЗОЛОТЫМ МЕСТАМ ТОМСКА И ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

1

### «Томск — сердце Сибири!»

Маршрут разработан при содействии администрации Томской области. Прошел экспертизу и получил статус «Брендовый маршрут России». Входит в федеральный проект «Великий чайный путь».

**Сезон:**  
круглогодично

**Продолжительность тура:**  
4 дня/4 ночи

**Маршрут** проходит через Томск, Семилужки, Яшкино, Межениновку.

Участники посетят восстановленный казачий острог 17-го века, томский острог и музей истории Томска, узнают о жизни старца Феодора Козьмича, который по легенде был императором Александром I, посетят его могилу и монастырь, в котором он жил. Также туристы заедут в музей старинных икон, областной краеведческий музей, Татарскую слободу, купеческие дома, историко-культурный и природный заповедник под открытым небом Томская писаница, уникальный памятник природы Таловские чаши и не только.

**Подробности:**  
«Парк-Тур», Томск, ул. Герцена, 6

**Телефон:** 8 (3822) 53-11-45, 53-14-90

2

### «Окно в Сибирь. Тур по золотому кольцу Томской области»

Маршрут разработан томским отделением Российского географического общества. Входит в федеральный проект «Великий чайный путь».

**Сезон:** круглогодично

**Продолжительность тура:**  
3 дня/2 ночи

**Маршрут** проходит по территории областного центра и 7 районов региона.

Участников ждет экскурсия на место основания Томска — Воскресенскую гору, а затем в музей истории Томска. Потом они отправятся в краеведческий музей Шегарского района, музей казачьей культуры в Кривошеинском районе, Свято-Никольский женский монастырь в Могочино и местную мастерскую иконописи, а после — в санаторий Чажемто. Также туристы заедут в Парабельский историко-краеведческий музей, затем на катере по Оби доберутся до Нарыма, где посетят музей политической ссылки, а далее на том же катере — до Чистого Яра, где окупятся в лечебные горячие ванны. Следующая остановка — село Икино, географический центр области, а после него — краеведческий музей древней кулайской культуры в селе Подгорное.

**Подробности:** Туристическая экскурсионная компания «Полярис», Томск, пр. Ленина, 75

**Телефон:** (3822) 20-03-04,  
8-913-884-84-12

**Сайт:** polaris.tours

3

### «Императорский маршрут»

Маршрут разработан при содействии администрации Томской области. Прошел экспертизу и получил статус «Брендовый маршрут России». Входит в федеральный проект «Императорский маршрут».

**Сезон:**  
круглогодично

**Продолжительность тура:**  
3 дня/2 ночи

**Маршрут** проходит через Томск, Семилужки, Тимирязево, Зоркальцево, Петрово, Заречное.

Участники посетят ТГУ и его музей редких книг или Ботанический сад, узнают о старце Феоодоре Козьмиче, святителе Макарии Невском и его связи с домом Романовых, побывают в церковно-историческом музее при Богоявленском кафедральном соборе. Также запланирована экскурсия в краеведческий музей, путевой деревянный дворец цесаревича Николая, посвященный ему дом-музей и восстановленный Семилуженский казачий острог. В программе заезд в музей славянской мифологии и в сельский парк «Околица» на ежегодный фестиваль «Праздник топора».

**Подробности:** «Первое Экскурсионное Бюро», Томск, ул. Беленца, 11

**Телефон:** 8 (3822) 93-62-66

**Сайт:** 1peb.ru



# Все яблоки — в штрудель!

ЭТО АВСТРИЙСКОЕ БЛЮДО ПОПУЛЯРНО ПО ВСЕМУ МИРУ, В ОСОБЕННОСТИ — В ЕВРОПЕ. В ЕГО НАЧИНКУ КЛАДУТ ЯБЛОКИ, ГРУШИ, ВИШНЮ, КАРТОФЕЛЬ, МЯСО И МНОГОЕ ДРУГОЕ. **А особое вытяжное тесто** ДЕЛАЕТ ЕГО НЕПОХОЖИМ НА ДРУГУЮ ВЫПЕЧКУ. ВСТРЕЧАЙТЕ — ШТРУДЕЛЬ!



**наш повар:**  
Анна БЕЛОЗЕРОВА

фуд-блогер,  
копирайтер

**П**риходя в кафе, я каждый раз стараюсь заказывать что-то новенькое, всегда то, что не готовлю дома или попросту не умею готовить. Часто блюда кажутся нам сложными и непонятными, а чем блюдо вкуснее, тем больше вероятность, что приготовить его самостоятельно не получится. Проверено на себе: у меня получилось. Получится и у вас! Приготовим знаменитый яблочный штрудель всего за 45 рублей. Тем более конец лета — время урожая яблок. Перемешаем яблоки с самыми вкусными специями и закрутим в рулет. На зависть всем кондитерам! Получится нечто особенное.



## РЕЦЕПТ

- 1** Сначала готовим начинку. Изюм тщательно промываем и заливаем смесью из коньяка, полстакана теплой воды и нескольких щепоток специй. Даем настояться около часа, можно даже оставить на ночь. Яблоки очищаем от косточек (при желании и от шкурки) и нарезаем кубиками.
- 2** В большом сотейнике или сковороде с высокими бортами растапливаем на медленном огне 50 г сливочного масла. Затем добавляем сахар и специи, перемешиваем и даем сахару немного растаять. Добавляем изюм вместе со всей жидкостью и тщательно размешиваем.
- 3** Как только сахар растворится и начнет карамелизоваться, высыпем все яблоки и готовим на среднем огне до мягкости плодов. Затем откидываем фрукты на дуршлаг, чтобы стекла лишняя жидкость. Оставляем яблоки остывать.
- 4** Готовим вытяжное тесто. В миску высыпем два стакана пшеничной муки и добавляем одно яйцо. Начинаем аккуратно замешивать вилкой тесто. Слегка подогреем полстакана воды и растворим в ней пару щепоток соли. Медленно вливаем воду в тесто и продолжаем замешивать. При необходимости добавляем муку.
- 5** Должно получиться упругое и нелипкое тесто. Для этого продолжайте вымешивать его на столе. Как только тесто станет нужной консистенции, скатайте шар и переложите обратно в миску. Сделайте пару больших надрезов на поверхности теста и полейте его оливковым маслом. Миску накройте крышкой или тарелкой и уберите в холодильник до «созревания» на час.

## КСТАТИ

В начинку можно добавлять орехи: подойдут грецкие, миндаль и кедровые. Слегка обжарьте их и добавляйте на этапе выкладки начинки.

## КАЛЬКУЛЯТОР

### Сколько стоит приготовить (8 порций):

Мука	2-3 стакана	30,00 ₽
Кисло-сладкие яблоки	800 г	100,00 ₽
Сахар	1 стакан	20,00 ₽
Сливочное масло	100 г	50,00 ₽
Оливковое масло	4 ст. л.	5,00 ₽
Яйца	2 шт.	10,00 ₽
Изюм без косточек	100 г	25,00 ₽
Коньяк	50 мл	25,00 ₽
Панировочные сухари	3 ст. л.	5,00 ₽
Смесь из специй: корица, имбирь, гвоздика и др.	1 ст. л.	7,00 ₽
Мороженое	400 г	80,00 ₽

Итого: **357,00 ₽**

Или 45 рублей за порцию!

### Цена в кафе:

**180-270  
рублей**



ФОТО: АННА БЕЛОЗЕРОВА

## СОВЕТЫ

- Если на тесте появятся дырки, пока вы его растягиваете, аккуратно заклейте их кусочками теста. Маленькие дырочки можно игнорировать, ведь мы все равно скрутим рулет.
- Яблоки нарежьте кубиками примерно 2x2 сантиметра. Если кусочки будут мелкие, то они быстро превратятся в пюре, а нам этого не нужно. Фрукты должны сохранить форму.

**6** Расстелите на столе плотное тканое полотенце или скатерть. Плотно присыпьте его мукой, чтобы она впечаталась в ткань. Достаньте тесто, разомните его и начинайте тянуть: сначала в руках, потом — положив на полотенце. Никакой скалки нам не нужно. Руками от центра к краям вытягивайте тесто максимально тонко, почти до прозрачности. Нужно сформировать прямоугольник размером около 50x60 сантиметров.

**7** Растопите оставшееся сливочное масло и смажьте с помощью силиконовой кисточки поверхность теста. Равномерно посыпьте его панировочными сухарями, а затем выложите начинку из яблок, отступая от верхних краев по 10 сантиметров.

**8** Скрутите рулет: сначала загните тесто сверху, чтобы начинка не выпадала, затем плотно скрутите и сформируйте штрудель. В стакане взбейте вилкой яйцо и смажьте тесто. Сделайте сверху несколько маленьких надрезов, чтобы выпечка не надулась. Отправьте в духовку, разогретую до 200 °С. Выпекайте минут 20-25 до образования яркой румяной корочки.

**9** Подавайте теплым! Обильно посыпьте десерт сахарной пудрой через маленькое сито (для равномерности) и положите на тарелку с шариком мороженого. Украсить можно палочкой корицы или веточкой мяты. Приятного аппетита!



# BONDS.TOMSK.RU

НОВЫЙ

сайт облигаций Томской области

## Государственные облигации Томской области

Более 3 500 облигационеров

S&P: BB- АКРА: BBB(RU)

Купить облигации

64-й выпуск

**8%**

ГODOVЫХ

### ХОТИТЕ КУПИТЬ ОБЛИГАЦИИ?

Заходите на обновленный сайт BONDS.TOMSK.RU

- Информация об актуальных выпусках облигаций, находящихся в обращении
- Калькулятор доходности — расчет стоимости покупки и дохода по облигациям
- Как купить облигации — пошаговая инструкция

### УЖЕ КУПИЛИ ОБЛИГАЦИИ?

Зайдите на обновленный сайт BONDS.TOMSK.RU и создайте

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ ОБЛИГАЦИОНЕРА

- Наглядная информация о состоянии вашего облигационного портфеля
- Расчет доходности, в том числе с учетом реинвестирования
- График выплат купонного дохода