



ваши личные

№6 (174)
ДЕКАБРЬ 2025

финансы

семейный журнал



ТЕМА НОМЕРА

НОВЫЙ ГОД: с.6
как навести порядок
в финансах и выйти
в устойчивый плюс



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

Руководитель проекта главный редактор Оксана В. Кудрявцева
Выпускающий редактор Юлия ФАЛЛЕР
Литературный редактор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Николай ОСИПКИН
Редакция Юлия СОЛОВЕЙ,
Наталья ТАРАСОВА,
Валентина АНКУДИНОВА,
Юлия КРИВОКРАСОВА, Алексей ЦОЙ

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

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

Отпечатано в типографии
АО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 10 000 экз.
Дата выхода в свет: 12.12.2025.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 05.12.2025.
фактически — 20.00, 05.12.2025.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



НОВОГОДНИЙ БЮДЖЕТ

Четкий план и никакой спонтанности: покупаем подарки без лишних расходов

С. 20



ЦИФРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ:

Что такое дипфейки и как от них защититься

С. 3

ТЕМА НОМЕРА:

Мотивация, план и правильные цели:

как сделать новый год финансово успешным

С. 6

РАЗГОВОР:

Просто о сложном: как инфляция влияет на нашу жизнь и почему для дешевых кредитов нельзя просто снизить ключевую ставку

С. 11

ПОЛЕЗНО:

Секреты использования кешбэка для получения реальной выгоды

С. 16

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Декабрь расписан по минутам: сколько зарабатывает Дед Мороз с десятилетним стажем и почему не берет корпоративы

С. 18

СВОЙ БИЗНЕС:

«Я чувствовала в себе большой творческий ресурс»: владелица магазина «Отличник» о том, как из медицины ушла в бизнес

С. 22

ОПЫТ:

Как экономист и парикмахер открыли в Томске производство премиальных шампуней и масок для волос

С. 24

ЦЕНА ВОПРОСА:

Ивент-индустрия закаляет характер: создатель Street Vision о том, что такое успешный фестиваль и каких вложений он требует

С. 28

ИСТОРИЯ:

Не просто еда: что готовят в разных странах на праздничный стол, чтобы привлечь финансовую удачу в новом году

С. 31



ЦИФРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Высокотехнологичный обман: что такое дипфейки и как их используют мошенники

ПО ДАННЫМ ОПРОСА, ПРОВЕДЕННОГО КОМПАНИЕЙ «МТС ЛИНК», 19 % РОССИЯН СТАЛКИВАЛИСЬ С МОШЕННИКАМИ, КОТОРЫЕ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОСЕТЕЙ ИМИТИРОВАЛИ ИХ ЗНАКОМЫХ И РОДСТВЕННИКОВ. 18 % РЕСПОНДЕНТОВ ПРИЗНАЛИСЬ, ЧТО ИХ ПЫТАЛИСЬ ОБМАНУТЬ ОТ ИМЕНИ НАЧАЛЬНИКА ИЛИ КОЛЛЕГ. ЭКСПЕРТЫ ПО КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДУПРЕЖДАЮТ: **КОЛИЧЕСТВО ПОДДЕЛЬНЫХ ЗВОНКОВ И СООБЩЕНИЙ БУДЕТ РАСТИ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ.** МОШЕННИКИ СЕГОДНЯ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ МАССОВЫХ АТАК ВСЛЕПУЮ В ПОЛЬЗУ АДРЕСНЫХ СХЕМ, НАЦЕЛЕННЫХ НА КОНКРЕТНЫХ ЛЮДЕЙ. ПРОВОРАЧИВАТЬ ТАКИЕ СХЕМЫ ИМ ПОМОГАЕТ ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ.

текст:
Юлия СОЛОВЕЙ

Что такое дипфейк и при чем тут искусственный интеллект

Искусственный интеллект — это уже часть нашей реальности. Нейросети сегодня используются почти везде, в том числе и мошенниками, которые очень быстро придумали новый способ обмана людей — дипфейки.

Дипфейк — это правдоподобная имитация голоса, фото- или видеоизображения с помощью искусственного интеллекта. Слово происходит от двух английских терминов: deep learning (глубинное обучение) и fake (обман, подделка). Под глубинным обучением понимается обучение машин сложным действиям — например, распознаванию лиц, голоса, написанию текстов по заданным параметрам, генерации изображений и даже сочинению музыки. Фактически это технология, имитирующая работу человеческого мозга, — отсюда и ее название: искусственный интеллект (ИИ). Работает ИИ на основе специальных программ — нейросетей.

Чтобы нейросеть могла функционировать подобно человеческому мозгу (анализировать, делать выводы и принимать реше-

Правила безопасности

1 Не записывайте голосовые сообщения для общих чатов

Мошенники специально проникают в общие чаты и используют информацию оттуда для обмана участников.

2 Не используйте свой голос в автоответчике

Эксперты говорят, что хватит даже небольшого отрезка записи голоса, чтобы создать дипфейк.

3 Не отвечайте на звонки с незнакомых номеров

Мошенники могут звонить с целью записать образец голоса.

4 Настройте приватность своих страниц в соцсетях

Все, что человек публикует в Сети в открытом доступе, помогает мошенникам составить его портрет и придумать адресную схему обмана — разработанную специально для него. Именно такие схемы мошенничества набирают сегодня популярность.

5 Поставьте надежные пароли в мессенджерах и настройте двухфакторную аутентификацию

Это защитит от взлома. Во взломанном аккаунте мошенник может найти все необходимое для создания дипфейка: голосовое сообщение (образец голоса) и факты из переписки для сочинения правдоподобной легенды.

6 Осторожно относитесь к просьбам о переводе денег

Если знакомый или родственник пишет в мессенджере и просит срочно перевести ему деньги, позвоните ему на мобильный и проверьте информацию из сообщения.

7 Не переводите деньги по незнакомым номерам телефона

Если кто-то из семьи или друзей просит перевести деньги, но почему-то на карту или мобильный номер чужого человека, это явный признак обмана. Позвоните человеку, от имени которого пришла просьба о переводе, и узнайте, а писал ли он вам вооб-

ния), ее обучают — предоставляют ей массивы данных для анализа и программируют алгоритмы, по которым она будет оперировать этими данными. Например, чтобы нейросеть по запросу «создай фотореалистичное изображение букета ландышей в стеклянной вазе» выдала адекватную картинку, она должна «узнать», что представляют из себя ландыши, как выглядит стеклянная ваза и что значит «фотореалистичный». Для этого ранее нейросети «показали» разные изображения ландышей (фото, рисунки), «научили» отличать рисунки от фотографий. Нейросеть все это проанализировала, запомнила и по запросу может «собрать» нужную картинку из того, что когда-то «видела».

Точно так же ее можно научить анализировать человеческую речь, фотографии и видео и затем воссоздавать голос или внешность человека на основе загруженных в программу образцов. Если имитируется голос, появляется голосовая дипфейк, а если внешность — видеодипфейк.

Голосовые дипфейки

Для их создания мошенникам нужен образец голоса. Чтобы его получить, они могут украсть аккаунт в мессенджере (там наверняка есть го-

лосовые сообщения) или же позвонить жертве и записать голос. Образец голоса затем загружается в нейросеть, программа анализирует особенности речи (тембр, интонации) и синтезирует голос, похожий на образцовый. Этим голосом мошенники записывают сообщения с просьбой перевести деньги. Обоснование просьбы может быть очень правдоподобным, так как мошенники из угнанного аккаунта взяли не только образец голоса, но еще и прочитали переписку, а из нее можно многое узнать о жизни человека. К примеру, если человек кому-то в сообщениях пожаловался на здоровье, жулики могут попросить деньги на лечение, срочную операцию и т. д.

Заподозрить подделку сложно: сообщение очень короткое, а голос действительно похож. К тому же мошенники подключают социальную инженерию: речь всегда идет о каком-то негативном событии, об опасности и необходимости срочно спасти ситуацию. Это выбивает жертву из колеи, особенно если сообщение от имени близкого человека или родственника.

Видеодипфейки

Мошенник сначала записывает видео, а потом заменяет в нем лицо на лицо человека, аккаунт которого взло-

мал и будет использовать в схеме обмана. Сюжет классический — срочно нужны деньги. Ролик затем рассылается контактам взломанного пользователя.

Более сложный видеодипфейк — цифровой двойник человека, созданный нейросетью на основе его фотографий и видео. То есть подделывается и изображение, и голос. С помощью таких дипфейков мошенники обманывают подписчиков популярных каналов, где подписка платная или продаются онлайн-курсы. Жулики сначала создают фальшивый канал блогера — с его фото, похожим названием и оформлением. Потом записывают «кружок», где цифровой двойник блогера призывает купить курс только сегодня с мегаскидкой, и дают ссылку на оплату. Обычно все это происходит, когда настоящий автор курса открывает его продажу. Или наоборот — после закрытия продаж: мошенники читают комментарии подписчиков и ищут тех, кто не успел занять место на курсе, затем от имени автора присылают им в личку «эксклюзивное предложение»: только для вас последнее место, успеете оплатить.

Похотую схему мошенники проворачивали с сотрудниками компаний и организаций: создавали копию аккаунта руководителя в мессенджере

ще. Если человек не ответил на звонок, а затем пишет «Не могу говорить» и торопит с переводом, отправьте ему вопрос, ответ на который не сможет дать мошенник.

8 Будьте внимательны при оплате подписок и платных курсов

Автор рекламирует курс и дает ссылку на оплату в посте или размещает ее в закрепленном сообщении, но не высылает каждому участнику в личку.

9 Не верьте сообщениям незнакомцев в мессенджерах

Неважно, кем представляется человек. Не совершайте никаких финансовых операций и не сообщайте конфиденциальные данные по просьбе незнакомцев.



и присылали голосовой или видеодипфейк, в котором «начальник» давал указания — перевести деньги на счет или сообщить конфиденциальную информацию.

Другой вариант — дипфейки с использованием личности известного человека или авторитетного эксперта в какой-то сфере. В таких роликах часто рекламируются «прибыльные инвестиционные проекты» и звучит призыв вложить деньги.

Еще злоумышленники могут создавать дипфейки для шантажа и давления: с помощью нейросети имитируют короткий видеозвонок представителя власти, который сообщает, что связь плохая и дальше он будет писать в чате. Пишет человеку, что тот якобы уличен в финансировании запрещенных организаций и скоро с ним свяжутся правоохранители. «Правоохранители» связываются и начинают запугивать, но потом предлагают «решить вопрос» — заплатить деньгами.

Как защититься от дипфейков

Нейросети совершенствуются, поэтому и качество дипфейков прогрессирует. Распознать подделку может быть очень трудно. Для начала нужно вообще заподозрить, что человек, который прислал вам сообщение, не тот, за кого себя выдает. Но все же есть признаки, которые

могут выдать дипфейк. Если это подделка голоса, такой признак — интонация: нейросеть не может на 100 % воспроизвести оригинальную интонацию речи, голос получается монотонным, «механическим».

В видеодипфейках можно заметить несовпадение цвета кожи, освещенности, поскольку лицо «вклеено» в видео, а условия фото- и видеосъемки были разными. Подделку могут выдать артикуляция (движение губ при говорении) и мимика: нейросети, которые используют мошенники, не настолько продвинутые, чтобы заставить «вклеенное» из фото лицо выглядеть абсолютно естественно. Поэтому движения губ могут отставать от звука, моргание может «тормозить» или вообще отсутствовать.

Защититься от дипфейков поможет осторожность и ответственное отношение к информации, которую публикуете в Сети. Чтобы мошенники не могли получить образец голоса, фото и видео с вашим участием, не выкладывайте все подряд в открытом доступе.

Финансовый перезапуск: как начать год с чистого листа

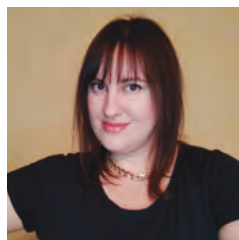
НОВЫЙ ГОД ПОЧТИ АВТОМАТИЧЕСКИ ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ТОЧКУ, К КОТОРОЙ МЫ ПРИУРОЧИВАЕМ ВСЕ СВОИ ОТЛОЖЕННЫЕ ОБЕЩАНИЯ «НАЧНУ ПОТОМ». С ПОНЕДЕЛЬНИКА, С ЗАРПЛАТЫ, С ПЕРВОГО ЧИСЛА И ОСОБЕННО — С НОВОГО ГОДА. ЯНВАРЬ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СОЗДАЕТ ОЩУЩЕНИЕ УДОБНОГО МОМЕНТА ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЙ: МЫ ОХОТНЕЕ ПЕРЕСМАТРИВАЕМ ПИТАНИЕ, ПРИВЫЧКИ, КАРЬЕРНЫЕ ПЛАНЫ. И, РАЗУМЕЕТСЯ, ИМЕННО В ЭТО ВРЕМЯ ПРОЩЕ ВСЕГО ЗАНЯТЬСЯ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ. НО ГДЕ ПОСТАВИТЬ ПЕРВУЮ ТОЧКУ? КАК ИЗБЕЖАТЬ БЫСТРОГО ВЫГОРАНИЯ? И ГЛАВНОЕ — **ЧТО СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ФИНАНСОВЫЕ ПЕРЕМЕНЫ ПРОДЕРЖАЛИСЬ ДОЛЬШЕ**, ЧЕМ ОДИН ЯНВАРСКИЙ ПОРЫВ?

эксперты



Татьяна
Москвитина

психолог



Екатерина
Белкина

финансовый журналист
и консультант, автор
телеграм-канала
«Свинкины финансы»



Роман
Романович

финансовый аналитик



Почему в начале года легче что-то менять

То, что многие откладывают важные перемены именно до января, не случайность. Татьяна Москвитина подчеркивает: дело не в магии даты, а в многолетней символике вокруг Нового года. «Подготовка к празднику — уборка, украшение дома, подарки, ожидание обновления — создает эффект свежего старта. Мы словно открываем чистую страницу жизни, оставляя прошлый год позади», — объясняет эксперт. Новгодние пожелания успехов и новых привычек формируют общий эмоцио-

нальный фон, и мы охотнее соглашаемся на перемены. «Когда стрелки проходят полночь, загорается огонек надежды: кажется, что именно этот год будет особенным», — говорит Москвитина.

Но в реальности 1 января ничем не отличается от 31 декабря: наша физиология и способность формировать привычки не привязаны к календарю. Начать можно в любой день — результат будет одинаковый. Поэтому особенно важно помнить: обещание «с нового года перестану тратить лишнее» без понимания собственных эмоций и без плана почти всегда остается намерением на бумаге.

Как настроение управляет кошельком

Эмоции гораздо сильнее влияют на финансовые решения, чем мы привыкли думать. Татьяна Москвитина называет их «невидимым дирижером» поведения.

■ Эйфория

В период эмоционального подъема мир кажется безопасным, а собственные возможности — шире, чем есть. «В такие моменты человек становится щедрее и смелее, поэтому легко делает импульсивные покупки и принимает

Обещание «с нового года перестану тратить лишнее» без понимания собственных эмоций и без плана почти всегда остается намерением на бумаге.

рискованные решения», — отмечает психолог.

■ Страх и тревога

На другом полюсе — состояние чрезмерной осторожности. «Когда нас накрывает тревога, главная цель — сохранить все, что есть. Мы избегаем даже минимального риска, можем продавать валюту по худшему курсу или переводить деньги “под матрас”», — объясняет эксперт.

■ Апатия и выгорание

Менее заметные состояния тоже вредят: мы перестаем контролировать расходы, и деньги буквально утекают сквозь пальцы.

■ Социальные эмоции

Зависть к чужим покупкам или отдыху легко превращается в траты — «чтобы не чувствовать себя хуже». На деле это эмоциональная реакция, а не потребность. «Эмоции невозможно исключить, но можно научиться управлять их влиянием. Если чувствуете, что решение продиктовано эмоцией, сделайте паузу», — резюмирует психолог.

■ После праздников: как не тратьте «для настроения»

Январь — время, когда особенно легко начать тратить больше обычного, пытаясь компенсировать усталость после праздников. Психологи советуют начинать не с запретов, а с честной оценки своего мотива. «Если рука тянется к кошельку или кнопке “купить”, сделайте паузу. Спросите себя: это потребность или попытка улучшить настроение? Важно отделить реальный запрос от эмоционального импульса», — говорит Татьяна Москвитина. Альтернативой могут стать простые неденежные способы сменить состояние: прогулка, разговор, творчество, фильм, любое полезное действие. Эффективный инстру-

мент — период ожидания. «Если что-то понравилось, дайте себе 24–48 часов. За это время эмоции утихают, и решение становится взвешенным», — поясняет психолог.

■ Честный финансовый аудит вместо угрызений совести

Екатерина Белкина подчеркивает: худший способ начать год — пытаться восстановить каждую трату за прошедшие месяцы. «Не стоит вспоминать, куда ушли 100 рублей в прошлом марте. Это путь к стрессу, а не к ясности. Гораздо эффективнее начать с ревизии текущего состояния — так называемого ментального среза».

Метод работает просто: вы фиксируете не прошлые расходы, а то, чем владеете и что должны сегодня:

1 Активы: наличные, остатки на картах, вклады, накопительные счета, записки. Складываете и получаете сумму А.

2 Пассивы: ипотека, использованные лимиты по кредитным картам, потребительские кредиты, долги знакомым. Это сумма В.

3 А–В = ваша чистая стоимость. «Если результат положительный — вы финансово устойчивы. Если отрицательный — фактически живете в долг. И это уже точка, с которой нужно начинать работу», — поясняет Екатерина Белкина.

■ Какие инструменты помогают увидеть реальную картину

Учет расходов остается проблемой для многих: кто-то удаляет приложение через неделю, кто-то теряется в таблицах. Консультант отмечает: если инструмент занимает больше пяти минут

в день, он не приживется. Поэтому начать лучше с самого простого — с банковской аналитики. Практически в каждом крупном банке есть разделы «Расходы» или «Финансовый анализ». Если вы расплачиваетесь картой, большая часть работы уже сделана: траты распределены по категориям, видно, сколько уходит на кафе, магазины, транспорт. Второй вариант — специализированные приложения для учета (CoinKeeper, «Дзен-мани» и др.). Их плюс — возможность объединить несколько карт и наличные. Минус — необходимость фиксировать даже мелкие покупки. Третий инструмент — таблицы Excel. Подходят тем, кто ценит гибкость, самостоятельную настройку категорий и визуализацию данных. «Совет простой: начните с банковского приложения. Если его возможностей станет мало, переходите к таблицам», — рекомендует эксперт.

■ Куда исчезают «лишние» 10–15 % бюджета

На вопрос о размере заработка большинство отвечает мгновенно. Но, как напоминает Екатерина Белкина, важно считать не сумму в трудовом договоре, а реальный доход: то, что приходит «на руки», плюс дополнительные поступления — премии, кешбэк, проценты по вкладам, деньги от продажи вещей. А вот понять, куда исчезает часть бюджета, оказывается гораздо сложнее. «Чаще всего эти 10–15 % съедает мелочевка, которую мы не замечаем. Кофе по дороге, такси вместо метро, забытые подписки, спонтанная шоколадка на кассе», — перечисляет Белкина.

Честное решение здесь одно — месяц внимательного учета. «Записывайте все траты, даже 50 рублей за проезд. В конце месяца вы увидите, что невинные “кофе и булочки” легко превращаются в 5–7 тысяч рублей. Это и есть ваша финансовая черная дыра», — подчеркивает эксперт.

Если нет подушки безопасности или уже есть долги

Результаты финансового аудита могут оказаться неприятными: нулевые накопления, кредиты, особенно по картам. Но, по словам консультанта, самое важное уже сделано — проблема стала видимой. Если в списке обязательств есть долги по кредитным картам или микрозаймы, нужно первым делом гасить их — там самые высокие проценты. «Все свободные деньги стоит направлять на погашение этих долгов. По остальным кредитам достаточно вносить минимальные платежи, чтобы не портить историю», — рекомендует Екатерина Белкина.

Если накоплений нет, первый шаг — формирование подушки безопасности. Белкина напоминает: не нужно пытаться сразу собрать классические 3–6 сумм месячных доходов. «Поставьте реальную цель — накопить 10–20 тысяч рублей. Это ваш аварийный фонд: сломался зуб, порвалась обувь, вышел из строя телефон. Когда эта сумма лежит на отдельном счете, чувство спокойствия значительно растет. Потом можно постепенно увеличивать резерв», — объясняет эксперт.

Новый бюджет: не «диета», а система

После финансового аудита логично переходить к планированию бюджета. И здесь, подчеркивает Екатерина Белкина, главное — не пытаться примерить на себя идеальные схемы из учебников. «Теоретические модели часто разбиваются о реальность. Например, популярная схема 50/30/20 (50 % идет на обязательные расходы, 30 % — на желания, а 20 % — в накопления) плохо работает, если ипотека и коммунальные платежи съедают 70 % дохода», — отмечает эксперт. Она рекомендует гибридный подход, который можно адаптировать под конкретную ситуацию.

1 Откладываем на обязательные платежи: кредиты, коммуналка, связь, базовая продуктовая корзина, транспорт.

2 «Платим налог на будущее»: 5–10 % дохода переводим в накопления в день зарплаты, а не по принципу «что останется». Это может быть отдельный счет, депозит или символическая «коробочка безопасности».

3 Остаток — это средства на жизнь. Как их разделить между одеждой, развлечениями или подарками,

каждый определяет сам — универсального шаблона нет.

Если сложно контролировать траты по карте, есть проверенная практика — система конвертов. Наличные распределяются по категориям («Еда», «Транспорт», «Развлечения» и т. д.). Когда деньги в конверте заканчиваются, расход прекращается.

И еще один принцип, который часто недооценивают: в бюджете обязательно должна быть «строка радости». «Это не каприз, а профилактика эмоциональных срывов. Если посадить себя на строгую финансовую диету, через пару месяцев велик риск сорваться и потратить ползарплаты на импульсивный шопинг. Психика возьмет свое», — напоминает психолог. — Пусть эта сумма будет небольшой — 3–5 тысяч рублей в месяц, — но она должна быть «законным фондом удовольствий». Эти деньги можно тратить на что угодно без чувства вины.

Стратегия роста: как действительно увеличить доход

Когда базовый порядок в финансах введен, наступает момент для увеличения доходов. И здесь важно разрушить популярный миф: стремительный скачок с 50 до 500 тысяч в год — это не стратегия, а иллюзия. Финансовый аналитик Роман Романович подчеркивает: «Прежде всего важно определить реалистичную цель. Если человек зарабатывает 50 тысяч, а хочет сразу 500, это не план, а завышенное ожидание. Рост должен быть постепенным». По словам эксперта, основа увеличения дохода — это системная работа над собой:

■ освоение новых профессиональных навыков — это повышает ценность специалиста на рынке;

■ отказ от привычек, крадущих время и деньги: листание соцсетей, импульсивные мелкие покупки — это ресурс, который можно вложить в развитие;

■ ревизия расходов: оптимизация подписок и лишних трат освобождает средства на обучение или новые проекты.

Дополнительный доход: что работает, а что переоценено

Вопрос о подработках и дополнительных источниках дохода почти всегда возникает у всех, кто стремится к финансовому росту. И здесь Роман Романович сразу разделяет теорию и реальность. «Пассивный доход — это инстру-

мент для тех, у кого уже есть капитал. Если у человека 100 000 рублей, он может инвестировать их и получить около 15 000 в год при умеренных рисках. Вряд ли эта сумма серьезно повлияет на уровень жизни», — объясняет аналитик. Если же накоплений мало или их вовсе нет, самый реалистичный путь — активный заработок: подработки, фриланс, небольшой бизнес, продажа ненужных вещей. «У многих дома хранится масса вещей, которые давно не используются. Даже простая продажа такого “хлама” способна дать первые свободные деньги, которые лучше направить в накопления или инвестиции», — приводит пример эксперт.

Почему важно формировать привычку откладывать

Параллельно с увеличением дохода необходимо вырабатывать устойчивую привычку откладывать хотя бы небольшую часть заработка. Это особенно пригодится в момент финансового роста. «Когда доход увеличивается, людям становится значительно проще сохранять определенный процент. Если привычка откладывать сформирована заранее, человек не начнет каждый раз с нуля, а продолжит наращивать капитал естественным образом», — подчеркивает Романович.

Как перестать бояться инвестиций

Когда доходы начинают расти, естественным следующим шагом становится интерес к инвестициям. Но именно в этот момент срабатывает внутренний стоп-кран: инвестиции кажутся сложными, рискованными и «не для меня». Как подчеркивает Роман Романович, страх перед первыми вложениями абсолютно нормален. «Многие не могут сразу определить свой реальный уровень склонности к риску. Кажется, что человек готов рисковать, но стоит столкнуться с первым колебанием — и становится ясно, что эмоционально он к этому не готов», — объясняет эксперт.

Новичкам в инвестировании Роман рекомендует начинать с максимально понятных и предсказуемых инструментов — инвесткопилков и накопительных продуктов крупных банков, где можно настроить автоматические взносы. «Преимущество таких инструментов — ежедневный прирост и минимальные риски. Человек видит результат сразу в отличие от вкладов, где проценты

начисляются реже. Постепенно, набираясь опыта и уверенности, можно переходить к другим инструментам, уже понимая, что инвестирование при разумном подходе достаточно безопасно»

Копить или развиваться: как определить приоритет

Направлять свободные средства в накопления или развитие — это зависит от этапа жизни и профессиональной траектории. «В начале карьеры разумнее вкладываться в повышение компетенций», — отмечает Роман Романович. Образование должно быть прикладным и давать прогнозируемый рост дохода. Когда доход стабилизировался и быстрый карьерный рост позади, акцент можно смещать в сторону накоплений, совмещая инвестиции в навыки с формированием финансовой подушки.

Как сохранить мотивацию на весь год

Даже продуманный финансовый план легко рассыпается, если не хватает мотивации. Она чаще всего ослабевает в феврале-марте, когда новогодний энтузиазм исчез, а первые трудности заметнее, чем первые результаты. Эксперты сходятся во мнении: мотивация держится не на вдохновении, а на системе небольших действий, регулярности и честности с самим собой.

Психолог Татьяна Москвитина напоминает: разочарование чаще всего возникает тогда, когда мы ставим слишком амбициозные и размытые цели. «Новогодние обещания часто бывают завышенными и недостаточно конкретными. Поэтому уже к фев-

ралю запал угасает. На самом деле успех формирования привычек зависит от внутренней мотивации, последовательности и готовности преодолевать трудности, а не от выбранной даты старта», — отмечает она. Мотивация не волшебный ресурс. Она появляется там, где человек видит свои усилия и фиксирует пусть небольшие, но реальные результаты. Это может быть уменьшение долга, чуть больший остаток денег в конце недели, один день без импульсивных покупок или неделя более осознанного отношения к деньгам.

Финансовый журналист Екатерина Белкина предлагает подходить к своим расходам так же, как врач подходит к анализам, — без осуждения, но с вниманием к фактам: «Если вы потратили много на ерунду в прошлом месяце, это уже факт. Его не изменить. Важно понять, что вы будете делать по-другому в следующем». Ключ — в маленьких победах. Не нужен «идеальный месяц». Достаточно отказаться от лишней подписки, сократить траты на доставку еды или отложить дополнительные 500 рублей. И отмечать это как успех, а не «минимум нормы».

Финансовый аналитик Роман Романович добавляет еще один принцип — постепенность. «Растить нужно шаг за шагом. Если поставить цель увеличить доход в десять раз, а через месяц не увидеть результата — мотивация моментально исчезнет». Мотивация держится там, где цели реалистичны. Если человек делает небольшой шаг — откладывает 5 % дохода, берет подработку, изучает новый навык, — появляется ощущение контроля. А оно формирует устойчивую привычку продолжать.

Эксперты выделяют несколько практичных рекомендаций для поддержания мотивации

1 Формулируйте маленькие и конкретные цели

Не «стать богатым», а «откладывать 2 000 рублей в неделю». Не «перестать тратить на ерунду», а «сократить расходы на такси до 2 000 рублей в месяц».

2 Фиксируйте и отмечайте прогресс

Это не инфантильность, а работа с мозгом: он поддерживает деятельность, которая приносит внутреннее вознаграждение.

3 Опирайтесь на внутренние мотивы

Цели, навязанные модой, быстро теряют силу, а связанные с личным комфортом, безопасностью и мечтой, держатся дольше.

4 Регулярно возвращайтесь к своим цифрам

Еженедельная ревизия и ежемесячный анализ бюджета — это не про контроль, а про ощущение стабильности и понимание ситуации.

5 Разрешайте себе ошибки Провальные месяцы неизбежны. Важно не отказываться от всего плана, а возвращаться к нему, как к привычному маршруту.

Кирилл Трemasов: «Мы уже имеем позиционное преимущество. Нам надо технично довести эту партию до победы»

ПОЧЕМУ В РОССИИ РАСТУТ ЦЕНЫ,
**КАК КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА ВЛИЯЕТ
НА ЖИЗНЬ РЯДОВОГО РОССИЯНИНА** —
ОБ ЭТОМ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ»
СПРОСИЛИ У СОВЕТНИКА ПРЕДСЕДАТЕЛЯ
БАНКА РОССИИ КИРИЛЛА ТРЕМАСОВА.



— Мы постоянно слышим об инфляции, видим, как меняются цены. Почему так важна инфляция и почему стабильность цен — это основа не только экономики страны, но и финансового спокойствия каждой семьи?

— Ценовая стабильность действительно очень важна. Это ситуация, в которой мы не задумываемся об изменении цен, потому что знаем, что цены растут, но растут очень медленно. Ощущение ценовой стабильности упрощает планирование. Если, например, человек копит, на машину или квартиру, ему не нужно опасаться, что завтра цены взлетят. Можно спокойно осуществлять свои инвестиционные стратегии, приумножать капитал.

Если по-простому спросить, для чего нужна денежно-кредитная политика, то как раз для того, чтобы деньги оставались деньгами. Это главная цель. А для этого нужно обеспечить низкую инфляцию.

В 90-х, когда начиналась история с таргетированием инфляции, в мировой практике были мнения, что инфляция должна быть нулевой, цены вообще не должны расти. Но мировой опыт показал, что нулевая инфляция — это не очень хорошо, потому что цены не меняются одновременно. Если мы устанавливаем цель по инфляции 0 %, то есть чтобы индекс потребительских цен не менялся, это означает, что одни товары будут дорожать, а другие — дешеветь. Причем дешевеющих товаров будет достаточно много. Когда товары или услуги устойчиво дешевеют, снижается потребительский спрос: если вы знаете, что завтра тот или иной товар будет дешевле, вы можете отложить покупку. Снижение спроса ведет к еще большему снижению цен. Производители начинают терпеть убытки, увольняют персонал, сокращают зарплату, это ведет к тому, что спрос еще сильнее снижается. Раскручивается дефляционная спираль, а это очень опасная ситуация для экономики. Из дефляции зачастую бывает выйти сложнее, чем побороть высокую инфляцию.

— Что сегодня является главным драйвером роста цен в России?

— Цена любой услуги или товара всегда определяется соотношением



спроса и предложения. Инфляция — это устойчивый рост общего уровня цен. Ускорение инфляции возникает в периоды превышения спроса над предложением. Когда производство товаров и услуг не поспевает за растущим спросом, тогда мы и наблюдаем ускорение роста цен. Проблемы могут быть как на стороне предложения (выпуска товаров и услуг), так и на стороне спроса. Например, в период постковидного восстановления, когда мир пережил сильный скачок инфляции, проблемы были с двух сторон. Когда все страны после ковида начали стимулировать спрос, он оказался сильно перегрет. А на стороне предложения возникли трудности, связанные с остановкой фабрик и заводов, с логистикой и поставкой товаров. Это и вызвало скачок инфляции. В нынешней ситуации мы также сталкиваемся с проблемами и на стороне спроса, и на стороне предложения, но спросовые факторы все-таки преобладают.

— В России примерно в течение 5 лет была низкая инфляция — около 4 %. Какой период нужен, чтобы можно было сказать, что в России закоренились низкие инфляционные ожидания?

— Да, период с 2016 по 2020 год характеризовался среднегодовой инфляцией ровно 4 %. В этот период у людей начало появляться ощущение ценовой стабильности. Это привело, кстати, к значительному снижению процентных ставок, ведь они зависят не только от ключевой ставки, которую устанавливает Центральный банк, но во многом и от наших с вами инфляционных ожи-

даний. Чтобы в экономике были низкие процентные ставки, доступная ипотека, недостаточно снижения ключевой ставки. Напротив, если в условиях высокой инфляции и высоких инфляционных ожиданий мы необоснованно низкой сделаем ключевую ставку, это приведет к росту инфляции и процентных ставок — кредиты станут менее доступными.

Последующие годы показали, что того периода, когда в России была низкая инфляция, оказалось недостаточно для закоренивания инфляционных ожиданий населения. Как только экономика столкнулась с шоками (было два масштабных шока: ковид и постковидное восстановление и 2022 год), инфляционные ожидания населения сразу ушли вверх и там остаются. И это то, что сейчас в какой-то степени сдерживает процесс смягчения денежно-кредитной политики. При таких высоких инфляционных ожиданиях, какие мы имеем сейчас, неправильно резко снижать ставку — мы вновь получим всплеск инфляции. Сейчас важно не только вернуть инфляцию к цели, нам важно, чтобы инфляционные ожидания начали снижаться. Если инфляция начнет снижаться, то и инфляционные ожидания, скорее всего, через некоторое время тоже пойдут вниз.

— Инфляцию можно замерить через стоимость потребительской корзины, а как замерить инфляционные ожидания населения?

— Инфляция — это не рост цен на отдельные товары. Нельзя называть рост цен на колбасу инфляцией. Ин-

фляция — это устойчивый рост общего уровня цен в экономике. Мы таргетируем индекс потребительских цен, в который входят 550 товаров и услуг. Инфляция замеряется по всем этим товарам и услугам, входящим в корзину с определенным весом.

Инфляционные ожидания замеряются опросами. Во всех крупных регионах страны людей спрашивают о том, какой рост цен они ожидают в следующие 12 месяцев. Результаты этого опроса ежемесячно публикуются.

— Как Банк России таргетирует инфляцию, каковы основные инструменты и планируются ли новые?

— Мы денежно-кредитной политикой влияем на спрос в экономике, чтобы он соответствовал траектории устойчивого роста, возможностям экономики производить товары и услуги. Как мы влияем на совокупный спрос? В арсенале Центрального банка два основных инструмента. Во-первых, ключевая ставка. Второй, не менее важный инструмент, чем ключевая ставка, это коммуникации. Влияние ключевой ставки понятно на бытовом уровне: высокие ставки стимулируют нас сберегать и меньше тратить, а при низких ставках мы склонны к расходам. Когда экономика проваливается ниже своих потенциальных возможностей, как это произошло во время ковида, спрос сильно падает: люди не знают, что будет завтра, и предпочитают сберегать. Поэтому мы снизили ставку до уровня 4,25 %, чтобы простимулировать спрос. И наоборот, когда экономика перешла в

Чтобы в экономике были низкие процентные ставки, доступная ипотека, недостаточно снижения ключевой ставки.

состояние перегрева, как в 2023 и 2024 гг., спрос существенно превысил производственные возможности — отсюда и высокая инфляция. В этот период мы были вынуждены повысить ключевую ставку, чтобы выросли процентные ставки в целом по экономике, по кредитам и депозитам. Вслед за этим спрос начал остывать.

Наша информационная политика оказывает ощутимое влияние на ожидания. Решения, которые мы принимаем в повседневной жизни, во многом зависят от того, что мы ожидаем в будущем. Поэтому воздействие на формирование ожиданий — это очень важный элемент денежно-кредитной политики. Коммуникации позволяют повышать доверие к проводимой денежно-кредитной политике. Чем больше доверие общества, тем эффективнее денежно-кредитная политика.

— Есть ли простые и доступные стратегии для обычного человека для защиты своих денег от инфляции?

— Самый простой инструмент — это вклады. Если ставки по вкладам выше инфляции, это позволяет сберечь средства. Но никто 100 %-ных гарантий дать не может, потому что любая экономика всегда сталкивается с шоками, которые могут отклонить экономику и инфляцию от прогнозной траектории.

Помимо вкладов есть большой набор финансовых инструментов, но для их использования очень важно понимать простой закон: высокий риск — высокая доходность и наоборот. Вклады — это самый безрисковый инструмент: даже если у банка случаются какие-то проблемы, государство компенсирует вам вклад вместе с процентами в пределах 1,4 млн рублей.

Акции и облигации — это инструменты, которые уже несут в себе более высокие риски, но зачастую дают и более высокую доходность. Правильный

подход к управлению капиталом подразумевает, что перед использованием рискованных инструментов важно сформировать финансовую подушку безопасности из консервативных инструментов. Тогда небольшую часть своего дохода вы можете вкладывать в акции и облигации.

— Повлияла ли на инфляцию льготная ипотека в период начиная с 2022 года?

— Льготная ипотека была запущена после ковида, когда спрос в экономике провалился, в том числе и на жилье. Она в тот период сыграла важную роль в его восстановлении. Программы были ориентированы на первичный рынок. Спрос на жилье подскочил очень быстро, а возможности строителей не позволяли его удовлетворить. Возник дисбаланс между спросом и предложением, из-за чего цены на жилье выросли более чем в два раза. Цены на жилье не учитываются в индексе потребительских цен, но всплеск покупок жилья оказал влияние на спрос на товары и услуги, которые нужны для ремонта и обстановки новых квартир. В этих товарах и услугах наблюдался повышенный рост цен, что оказало влияние и на инфляцию в целом.

— Как сегодня формируются курсы основных валют и насколько сильно их колебания влияют на инфляцию внутри страны?

— Стоимость любой валюты — это ее покупательная способность. Если покупательная способность рубля снижается быстрее покупательной способности, например, доллара США, то и курс рубля будет устойчиво снижаться по отношению к валюте США. Таким образом, если инфляция в России из года в год выше, чем инфляция в США, то рубль будет дешеветь. И наоборот: если инфляция в России будет ниже инфляции в США, то на длительном интервале рубль будет укрепляться по отношению к доллару. Имен-

но инфляция у нас в стране и инфляция в других странах на длительных интервалах определяет курс рубля по отношению к тем или иным валютам.

На коротких интервалах на курс может сильно влиять спрос. Резкий рост курса иностранных валют к рублю в 2023 и 2024 гг. во многом был эффектом от перегрева спроса: доходы от экспорта не росли из-за санкций, а спрос на валюту и иностранные товары увеличивался. Здесь включается денежно-кредитная политика: высокие рублевые ставки снижают спрос на валюту — люди уменьшают долю валютных сбережений или отказываются от покупок иностранных товаров, поездок за границу. То есть денежно-кредитная политика оказывает сильное влияние на краткосрочную динамику валютного курса. В долгосрочном периоде на него влияет инфляция.

— При высокой инфляции как следует поступать рядовому гражданину со своими деньгами?

— Это зависит не только от инфляции, но и от уровня процентных ставок в экономике. Последние пару лет инфляция отклонилась от цели, с 2021-го по 2025-й год она в среднем за год чуть ниже 9 %. Да, отклонение очень высокое, но уровень процентных ставок, который сформировался в экономике в этот период, позволял сберегать средства от инфляции.

— На каком этапе процесса возвращения инфляции к целевому уровню мы находимся сейчас?

— Основной пик инфляции пройден — он пришелся на конец прошлого года, когда перегрев спроса был максимальным. В течение этого года мы видим охлаждение спроса, и экономика все более приближается к своему сбалансированному состоянию. Но мы в это сбалансированное состояние еще не пришли. Выражаясь языком шахматистов, мы находимся в миттельшпиле, имея позиционное преимущество. Сейчас важно технично довести партию до победы. Вернуть экономику в сбалансированное состояние, а инфляцию — к цели 4 %.



эксперт

**Ольга
Фадеева**

управляющий ВТБ
в Томской области

ПАРТНЕРСКИЙ
МАТЕРИАЛ

Сбережения: как их сохранить и сделать так, чтобы деньги приносили доход

СЕГОДНЯ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ И НАКОПИТЕЛЬНЫМ СЧЕТАМ ПРОДОЛЖАЮТ КОРРЕКТИРОВАТЬСЯ, БАНКИ РЕГУЛЯРНО ПРЕДЛАГАЮТ НОВЫЕ ПРОДУКТЫ. В ТАКОЙ СИТУАЦИИ ЛЮДЯМ ВАЖНО ПОНИМАТЬ, КАК НЕ ТОЛЬКО СОХРАНИТЬ СВОИ ДЕНЬГИ, НО И УВЕЛИЧИТЬ НАКОПЛЕНИЯ. ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ НА РЫНКЕ СБЕРЕЖЕНИЙ, КАКОВЫ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ ПОЛУЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА? ОБ ЭТОМ МЫ ПОГОВОРИЛИ С УПРАВЛЯЮЩИМ ВТБ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ОЛЬГОЙ ФАДЕЕВОЙ.

— Люди продолжают копить или все же стали больше тратить? Как обстоят дела со сбережениями у жителей Томской области?

— Несмотря на снижение ключевой ставки ЦБ, тренд на накопления сохраняется, спрос на сберегательные продукты остается довольно высоким. По итогам девяти месяцев наши вкладчики накопили на депозитах более 34 млрд рублей, а общий портфель пассивов розничных клиентов с учетом инвестиционных продуктов превысил 42 млрд рублей.

Мы видим, что все больше людей выбирают вклады на короткий срок — от двух месяцев до полугода, именно по ним банки сейчас предлагают наиболее выгодные условия. Доходность по таким депозитам может приближаться к значениям ключевой ставки Банка России, поэтому говорить о снижении интереса к накоплениям нет причин. Востребован и такой инструмент, как накопительные счета, их число увеличивается от месяца к месяцу и на конец октября 2025 года превысило 65,5 тысячи.

— **Чем отличается вклад от накопительного счета и как понять, что выбрать?**

— Вклад — это классика для сохранения и приумножения средств. Вы кладете деньги в банк на определенный срок — от пары месяцев до нескольких лет. Процент по вкладу заранее известен и не меняется, а доход можно получать каждый месяц или в конце срока. Как правило, наиболее выгодные условия предлагаются по вкладам без частичного снятия и пополнения, но есть и более «мягкие» варианты. Такой инструмент, как вклад, подходит тем, кто уверен, что эта сумма в ближайшее время не понадобится. С его помощью можно накопить деньги на определенные цели: отпуск, приобретение квартиры или другую крупную покупку.

Накопительный счет — это более гибкий инструмент. Его можно пополнять в любое время и при необходимости снимать средства без потери накопленных процентов. Однако ставка по такому счету может меняться, и это важно учитывать. Такой продукт удобен для тех, кто считает, что деньги должны «работать» и приносить доход, и при этом хочет всегда иметь средства «под рукой». Это хороший вариант для формирования финансовой подушки безопасности. Если вы будете открывать такой счет впервые, то банки могут предложить вам повышенную ставку.

В целом мы советуем открывать накопительный счет тем, у кого есть даже небольшая свободная сумма денег. Вы в любой момент можете воспользоваться средствами, но пока они лежат, на них «капает» процент. Многие так и делают: в день зарплаты перечисляют существенную часть денег на накопительный счет, а затем по мере необходимости возвращают их на счет карты, чтобы оплачивать повседневные покупки.

— **Растет ли интерес клиентов к инвестированию? Какие продукты ВТБ сейчас наиболее востребованы в Томской области?**

— Да, интерес к инвестициям растет. Это подтверждает увеличение

размера портфеля по таким инструментам, и мы ожидаем, что эта тенденция продолжится. У некоторых клиентов завершается срок действия вкладов, открытых в период самых высоких ставок, и они выбирают новые направления для вложения своих средств. Другие размещают деньги на короткий срок ближе к завершению года, чтобы сохранить доходность.

Мы отмечаем устойчивый рост интереса к инвестиционным инструментам: портфель инвестпродуктов с начала года вырос на 22 %. Самыми популярными являются фонды денежного рынка, которые дают доход примерно на уровне ключевой ставки Банка России, и облигации. Особенно отмечу, что третий квартал стал рекордным по объему вложений в облигационные фонды на фоне снижения ключевой ставки.

Значительно растет интерес к Программе долгосрочных сбережений (ПДС). В августе клиенты впервые получили государственное софинансирование — до 36 000 рублей. Уже более одного миллиона клиентов по всей России оформили договоры ПДС, а общий объем вложенных в программу средств превысил 72 млрд рублей. Можно уверенно сказать, что этот продукт становится все более востребованным. В Томской области в 2025 году клиенты внесли на счета Программы долгосрочных сбережений в ВТБ НПФ в два раза больше средств, чем в предыдущем году.

— **Есть ли в банке специальные условия для пенсионеров, семей и начинающих вкладчиков?**

— В банке предусмотрены особые условия для разных категорий клиентов, включая пенсионеров, держателей зарплатных карт. Для пенсионеров предлагаются повышенные процентные ставки по ряду вкладов, начисление процентов на остаток по текущему счету и другие преференции. Зарплатные клиенты также могут получать более выгодные условия по накопительным продуктам.

Активно развивается направление семейного банкинга: объединившись в «семейную» группу, можно пользоваться дополни-

тельными бонусами и даже открыть семейный счет для повседневных трат.

Кроме того, с 1 июля 2025 года на рынке появился социальный вклад, предназначенный для людей, получающих государственную поддержку и имеющих доход ниже прожиточного минимума. Его можно оформить через «Госуслуги». Вклад открывается на срок до одного года, максимальная сумма — 50 000 рублей, ставка равна максимальной ставке по вкладам до года в выбранном банке (кроме акций). Важное преимущество: даже при досрочном закрытии клиент сохраняет всю начисленную доходность.

— **Какие инструменты вы рекомендуете тем, кто только начинает формировать свои накопления?**

— Формировать капитал нужно постепенно, использовать понятные и надежные инструменты и обязательно распределять средства, чтобы снизить риски. Универсальное правило — не хранить все деньги в одном месте. Также важно регулярно откладывать хотя бы небольшую сумму и работать только с теми инструментами, которые вы хорошо понимаете.

Сегодня выгодно совмещать несколько вариантов. Например, можно открыть вклад, чтобы зафиксировать привлекательную ставку на ближайшие месяцы, и параллельно увеличивать долю инвестиций — например, в облигации или фонды. Это позволяет использовать возможности рынка в случае дальнейшего снижения ставок. При этом важно сохранять гибкость, поскольку экономическая политика может меняться.

Универсальные рекомендации могут быть такими: если вам важна абсолютная предсказуемость и стабильность, то стоит рассмотреть вклад сроком от двух до шести месяцев; если нужна возможность в любой момент воспользоваться деньгами, подойдет накопительный счет. Если вы готовы копить долго, обратите внимание на долгосрочные программы. Получатели государственных льгот могут оформить социальный вклад.

Откуда берутся деньги на кешбэк:

короткий экскурс в кухню платежей

Давайте посмотрим, какой путь прошли ваши деньги, когда вы покупали ту самую шоколадку. Схема выглядит просто: ваш счет → ваш банк → платежная система → банк магазина → счет магазина. Откуда же берутся те самые проценты? Не стоит думать, что банк выплачивает кешбэк из чистой щедрости. Все гораздо прагматичнее: банковский кешбэк формируется из комиссий, которые участники безналичных расчетов платят друг другу. Каждый раз, когда вы оплачиваете покупку картой, магазин перечисляет своему банку (эквайеру) небольшую комиссию. Часть этой суммы эквайер передает банку-эмитенту — тому, кто выпустил вашу карту. А банк-эмитент делится этими средствами с вами в виде кешбэка. В итоге выигрывают все: магазин получает покупателя, банк — лояльного клиента, а клиент — возврат денег. Кешбэк — это, по сути, форма поощрения за пользование банковскими картами, и получить его можно от нескольких участников: банка-эмитента, платежной системы и самого магазина.

Кешбэк от банка: ваш финансовый попутчик

Когда вы платите картой с кешбэком, банк возвращает вам часть суммы. Но программы лояльности бывают разными — кешбэк начисляют рублями, бонусами, баллами, милями и т. д. Разберем, как это устроено.

Кешбэк бывает двух типов: фиксированный на все покупки и повышенный в выбранных категориях. При фиксированном кешбэке банк возвращает, например, 1 % за любые покупки — продукты, бензин, билеты в кино и т. д. Для повышенного кешбэка банк каждый месяц предлагает выбрать несколько категорий — «Рестораны», «Аптеки», «Транспорт» и др. Но здесь есть нюанс: предложенные варианты не всег-

ПОЛЕЗНО

текст:
Алексей ЦОЙ

Экономия без чувства вины

Руководство по кешбэку для тех, кто хочет тратить осознанно

ПРЕДСТАВЬТЕ СИТУАЦИЮ: ВЫ ИДЕТЕ ДОМОЙ, И КТО-ТО ИЗ ДОМАШНИХ В МЕССЕНДЖЕРЕ ПРОСИТ ВАС КУПИТЬ ПЛИТКУ ШОКОЛАДА ПО ПУТИ. ЗАЙДЯ В БЛИЖАЙШИЙ МАГАЗИН, БЕРЕТЕ НУЖНЫЙ ШОКОЛАД, НА КАССЕ ПРОТЯГИВАЕТЕ КАРТУ ЛОЯЛЬНОСТИ, ПРИВЫЧНО ОТВЕЧАЕТЕ: «ПАКЕТ НЕ НУЖЕН, ЧЕК НЕ НАДО», РАССЧИТЫВАЕТЕСЬ КАРТОЙ И С ЧУВСТВОМ ВЫПОЛНЕННОГО ДОЛГА ПРОДОЛЖАЕТЕ ПУТЬ. ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ НАПРОТИВ ПОКУПКИ В БАНКОВСКОМ ПРИЛОЖЕНИИ ПОЯВЛЯЕТСЯ ВОЗВРАТ, НАПРИМЕР 3 % ОТ ЕЕ СТОИМОСТИ — ЭТО И ЕСТЬ КЕШБЭК. СУММА МОЖЕТ ПОКАЗАТЬСЯ НЕБОЛЬШОЙ, НО КТО ДОБРОВОЛЬНО ОТКАЖЕТСЯ ОТ ПРИБАВКИ К ЗАРПЛАТЕ ИЛИ ПЕНСИИ ХОТЯ БЫ ЭТИХ ТРЕХ ПРОЦЕНТОВ?

да совпадают с вашими реальными тратами. Так что покупка шоколада в пекарне может не попасть в категорию «Фастфуд». Почему? Все дело в MCC-кодах (Merchant Category Code) — четырехзначных кодах, присвоенных торговой точке. Они показывают специализацию продавца. Банк сам группирует MCC в категории. Поэтому одна и та же пекарня в разных банках может оказаться в разных категориях: у одного в «Кафе и ресторанах», у другого в «Фастфуде».

И еще один важный момент: у каждого банка есть список операций, за которые кешбэк не начисляется. Обычно это снятие наличных, переводы, оплата ЖКХ, штрафов, мобильной связи. Этот список стоит изучить.

Рубли, баллы, мили: форма тоже имеет значение

Кешбэк — это хорошо, но нужно понимать, в какой форме он начисляется. Самый понятный вариант — рубли. Вы можете их сразу потратить, перевести, снять — никаких ограничений. Вместо рублей банки могут начислять свою внутреннюю валюту. Ее нужно либо конвертировать, либо использовать на компенсацию покупок. Это «деньги с условиями», обменный курс не всегда 1:1. Есть кешбэк в виде миль — это те же баллы, но предназначенные для оплаты авиабилетов. Идеальный вариант для тех, кто часто путешествует.

Кешбэк от платежной системы «Мир»: универсальная надстройка

«Мир» предлагает программу лояльности, работающую поверх вашего банковского кешбэка. Это удобно, так как условия едины для всех карт. Чтобы получать кешбэк от «Мира», нужно:

- иметь карту «Мир» любого банка-участника;
- активировать участие (часто вручную в начале месяца в приложении банка);
- совершать покупки у партнеров. Система регулярно запускает точечные акции с конкретными магазинами или сервисами. Все актуальные предложения можно найти на сайте vampirivet.ru.

Начисления приходят отдельным платежом в следующем месяце.

Кешбэк от магазина: ягоды, апельсины и баллы

Магазины тоже поощряют покупателей: бонусы «М. Видео», «ягоды» Wildberries, «апельсины» «Пятерочки» и т. д. Это внутренняя система лояльности в рамках одной сети. Для участия нужно зарегистрироваться в программе и предъявлять карту магазина на кассе перед оплатой покупки. Начисленные бонусы можно будет списывать при следующих покупках. Плюсы очевидны: вы экономите, магазин повышает лояльность и собирает аналитику по вашим покупкам.

Комбинаторика: как собрать «слоеный пирог» выгоды

Самое приятное — знать, что кешбэк можно совмещать. Банковский + от платежной системы + от магазина — все суммируется. Рассмотрим примеры.

Банк + платежная система

«Мир» начислял 5 % за поездки на электричках, а банк давал 20 % в категории «Транспорт» — 25 % выгоды в итоге. Банк начислял на счет свои проценты, а платежная система — свои, и они приходили отдельными платежами.

Банк + магазин

Акция банка — 41 % кешбэка в определенной сети супермаркетов (до лимита), магазин при этом давал скидку 200 рублей на первый заказ. Купив на 1 900 рублей, вы платите 1 700 рублей, и 41 % возвращает банк. Итоговая выгода — около 46 %.

Лайфхак: двойная выгода на маркетплейсах

Если маркетплейс дает скидку за оплату с внутреннего кошелька, то пополнение этого кошелька не даст кешбэка. Но есть лайфхак: нужно купить подарочный сертификат (банк начисляет за это кешбэк) и сертификатом пополнить кошелек. В итоге вы получаете и кешбэк от банка за покупку сертификата, и скидку от маркетплейса за оплату с кошелька. Но сначала проверьте, действуют ли скидки при оплате сертификатами!

Сейчас Банк России публично обсуждает вопросы предоставления скидок на маркетплейсах с участниками финансового рынка, представителями платформ и правительством. Регулятор считает, что будет справедливо, если покупатель сможет получать скидки и бонусы не только по карте банка, связанного с платформой, но и по картам других банков. При этом стоимость товара на маркетплейсе не должна зависеть от того, какой картой оплачивает покупатель.

Чтобы кешбэк не превратился в ловушку

Пользоваться кешбэком нужно аккуратно. Есть типичные ошибки в применении этого инструмента.

■ Покупка ради кешбэка

Покупка ненужной вещи ради 10—20 % кешбэка — это не экономия, а пустая трата 80—90 % ваших денег. Кешбэк — бонус к запланированной покупке, а не причина для спонтанной. Экономия 10 % ради траты 90 % — иллюзия выгоды.

■ Накопление десятков карт

Двадцать карт в кошельке, в которых вы путаетесь, — это путь к тратам на обслуживание и забытым условиям. Лучше иметь парочку карт, которые идеально покрывают ваши основные траты, и добавлять новые по мере необходимости.

■ Доверие без проверки

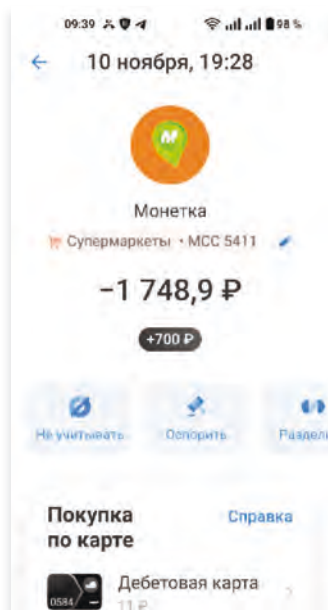
Условия акций нужно читать внимательно. И сохранять чеки до тех пор, пока кешбэк не зачислится.

Ваша система умной экономии: 4 шага

- 1 Аудит расходов:** в течение месяца фиксируйте расходы — это покажет, какие категории для вас важны.
- 2 Подбор инструментов:** выберите основную карту для оплаты с кешбэком на все (1—2 %) и карту с повышенным кешбэком под вашу ключевую категорию расходов.
- 3 Чек-лист перед покупкой:**
 - действительно ли вещь нужна?
 - подходит ли продавец по ценам?
 - правильной ли картой платите?
 - есть ли акция у банка / магазина / платежной системы?
- 4 Учет выгоды:** записывайте ежемесячно, сколько кешбэка получили, — это мотивирует.

Умная экономия —

это не про жадность, а про рациональность и внимание к собственным деньгам. Кешбэк может стать удобным инструментом управления бюджетом, если использовать его осознанно. Не отказывайте себе в хорошем, но и не позволяйте деньгам исчезать без пользы. Начните с одного шага — и пусть ваши покупки приносят не только удовольствие, но и выгоду.



Праздник по расписанию: как Дед Мороз зарабатывает на год за один месяц

ОФИЦИАЛЬНО — ПЕДАГОГ, НЕОФИЦИАЛЬНО — ОДИН ИЗ ВОСТРЕБОВАННЫХ ДЕДОВ МОРОЗОВ ТОМСКА. СЕРГЕЙ КУЛЬГАВЫЙ РАССКАЗЫВАЕТ, **ПОЧЕМУ ВХОД В ПРОФЕССИЮ СТОИТ ДЕСЯТКИ ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ**, КАК ФОРМИРУЕТСЯ ЦЕНА 30-МИНУТНОГО ВИЗИТА И ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ ЗАКАЗ ЗА 3 ТЫСЯЧИ ОТ НОВОГОДНЕЙ НОЧИ ПО «ПРЕМИАЛЬНОМУ» ТАРИФУ. В ПРОФЕССИЮ СЕРГЕЙ ПОПАЛ СЛУЧАЙНО: В 17 ЛЕТ ЕГО ПОПРОСИЛИ ПОЗДРАВИТЬ С ПРАЗДНИКОМ ДОЧКУ ЗНАКОМОЙ. С ТЕХ ПОР ПРОШЛО УЖЕ ОКОЛО ДЕСЯТИ ЛЕТ, И СЕГОДНЯ ОН ПЕРЕВОПЛОЩАЕТСЯ В ДЕДА МОРОЗА ПРОФЕССИОНАЛЬНО.



Костюм как инвестиция

Каждый горячий сезон, который стартует в декабре, предваряет подготовка. Ежегодно костюм Деда Мороза проходит реставрацию у опытной швеи — за сезон Сергей отработывает около сотни елок, и наряд неизбежно изнашивается. Помимо этого он выступает сценаристом и режиссером новогодних программ: прописывает ходы и сцены, а часть, связанную с выходом Деда Мороза и Снегурочки, намеренно оставляет для импровизации.

По словам Сергея, шуба — самая затратная часть новогоднего образа. Хороший костюм, особенно рассчитанный на профессиональную работу и десятки выходов за сезон, стоит недешево: пошив на заказ обходится примерно в 20–30 тысяч рублей, и это только шуба, без остальных элементов. «Чтобы собрать полноценный образ Деда Мороза, нужно вложить около пятидесяти тысяч, — говорит Сергей. — Костюм должен быть качественным, плотным, с хорошей подкладкой и отделкой. Дешевые варианты не выдерживают даже одного сезона — сто елок стирают всё до нитки». Шуба Сергея была сшита еще в начале его творческого пути как бартер за поздравления и с тех пор ежегодно проходит бережную реставрацию перед сезоном. К шубе прилагаются шапка, валенки, варежки, посох, мешок и, конечно, борода. «Хорошая борода сегодня стоит 8–9 тысяч рублей», — уточняет герой. Каждый элемент гардероба перед сезоном проверяется, подшивается и при необходимости обновляется.

Логистика праздника: работа на колесах

Отдельная статья затрат — транспорт. Сергей шутливо называет ее «оплатой северного оленя»: так он обозначает гонорар водителю и расходы на бензин. В дни, близкие к 1 января, он вместе со Снегурочками выезжает к семьям, многие адреса находятся в пригороде. Теоретически он мог бы садиться за руль сам, но дорога от дома к дому — единственная возможность для творческого дуэта немного перезагрузиться и отдохнуть. Это особенно важно в последние дни года, когда график становится сверхплотным и нагрузка растет.

Волшебство без лишнего реквизита

Несмотря на все организационные сложности, Сергей старается не потерять ощущение чуда и живую эмоцию. Он признается, что больше всего ценит «Дедов Морозов на посохе» — тех, кто работает с минимальным реквизитом, опираясь на голос, харизму и умение играть. Туннели, парашюты и ленточные лабиринты он относит скорее к детской анимации, а не к настоящему новогоднему волшебству. Именно из-за любви к живым эмоциям и детскому удивлению Сергей спокойно отказывается от части более доходных форматов.

Корпоративы? Только за очень большие деньги

«По корпоративам я почти не хожу, — говорит герой. — В этом году выбрал тактику: просто завышаю цену. Говорю чест-



но: это будет слишком дорого. Хотите — платите. Только тогда пойду».

На вопрос о том, сколько можно заработать за декабрь, если работать «на полную», Сергей отвечает уклончиво, но честно: «У меня такая занятость, что я даже не успеваю посмотреть, сколько денег на моей карте. Я их почти не трачу. Декабрь для меня максимально выгодный месяц. Ем один раз в день — и все. Остается очень много. Эта подушка безопасности позволяет мне потом очень неплохо жить в течение года. И к следующему декабрю она еще не успевает закончиться. В суммах не скажу, потому что доход складывается из разных источников: официальная работа, где я не только Дед Мороз, частные выходы и, конечно, 31-е число. Знаю ведущих, которые могут отработать один Новый год и потом почти не работать весь год». Стоимость услуг Сергея варьируется в зависимости от даты, адреса и формата поздравления. Никакого фиксированного прайс-листа у него нет, однако ориентиры понятны. Базовый домашний визит продолжительностью около 30 минут традиционно относится к «нижнему сегменту» рынка, стоит примерно 3 000 рублей. Хотя Сергей признается, что такая аудитория нередко требует больше всего внимания и сил. Более комфортный для работы диапазон — 5–8 тысяч рублей

за выезд: эта сумма позволяет покрыть расходы на костюм, дорогу и подготовку. Самым дорогим остается поздравление в новогоднюю ночь: встреча полуночи с семьей обойдется в 10–15 тысяч рублей и выше, особенно если речь идет о пригороде или длительной программе. По словам Сергея, «премиальный» формат берут редко, но те, кто решился, остаются в полном восторге — праздник превращается в полноценное шоу и для детей, и для взрослых.

Говоря о возможном росте дохода, Сергей признается, что был бы не против интересных рекламных интеграций в образе Деда Мороза, но пока предложений не поступало.

Сарафанное радио как двигатель профессии

Сам Сергей на рекламу не тратится — за годы работы у него сформировалась устойчивая клиентская база. «Меня передают из рук в руки, как хорошую няню, — говорит он. — У людей вырастают дети, они советуют меня друзьям, у которых есть малыши. Лучшая реклама для Деда Мороза-индивидуала — сарафанное радио».

Декабрь у Сергея расписан по минутам: до пяти вечера — елки по основной работе, после пяти — дополнительные программы. Самый горячий день —

31 декабря, когда цена на услуги Деда Мороза и Снегурочки закономерно растет по мере приближения полуночи.

Цена входа в профессию

«Если вы идете туда за заработком, это, на мой взгляд, плохой путь. Костюм — около 30 000 рублей. Борода — минимум восемь, а приличная стоит 12–15 тысяч. Чтобы собрать образ Деда, нужно вложить не меньше 50 000 рублей, образ Снегурочки — еще около 30 000. Чтобы просто выйти в ноль и хоть что-то заработать, нужно минимум двенадцать заказов. При этом большинство людей заказывают Деда Мороза только 31-го. Новичок без репутации не поставит за этот день цену выше 5 000 рублей, это объективно. Костюм при этом неликвиден — продать его практически невозможно. На Деде Морозе зарабатывают либо фанатики с клиентской базой вроде меня, либо праздничные агентства. В агентстве студент второго курса получит за выход тысячу, а продадут его за восемь, потому что в этих деньгах сидит аренда офиса, реклама, костюмы, бухгалтерия. Индивидуально идти «за финансами» можно только при трезвом расчете: взять костюм в аренду, не вкладываться сразу в дорогой образ и четко понимать свой ценовой сегмент».

Как не выйти из бюджета в период праздников

Практичные и нестандартные идеи подарков на Новый год

ПРАЗДНИЧНЫЙ СЕЗОН ПРИНОСИТ НЕ ТОЛЬКО УЮТ И ЗАПАХ МАНДАРИНОВ, НО И ОЩУЩЕНИЕ, ЧТО ДЕНЬГИ БУКВАЛЬНО УТЕКАЮТ. ПО ДАННЫМ ИССЛЕДОВАНИЯ СЕРВИСА VNPL «ДОЛЯМИ» И TINKOFF DATA, 35 % РОССИЯН СОВЕРШАЮТ ИМПУЛЬСИВНЫЕ ПОКУПКИ ХОТЯ БЫ РАЗ В МЕСЯЦ, И ЭТА ДОЛЯ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО СПОНТАННЫЙ ШОПИНГ ОСТАЕТСЯ ПРИВЫЧНЫМ СПОСОБОМ СНЯТИЯ СТРЕССА, А МАРКЕТПЛЕЙСЫ БЫСТРО ПОДСТРАИВАЮТСЯ ПОД ИЗМЕНЕНИЯ В ПОВЕДЕНИИ ПОКУПАТЕЛЕЙ. МАГАЗИНЫ МАНЯТ АКЦИЯМИ, ЛЕНТЫ В СОЦСЕТЯХ ЗАПОЛНЕНЫ СПИСКАМИ ЖЕЛАНИЙ, ПОЯВЛЯЕТСЯ СТРЕМЛЕНИЕ ПОРАДОВАТЬ РОДНЫХ И ДРУЗЕЙ. И ВСЕ БЫЛО БЫ ПРЕКРАСНО, ЕСЛИ БЫ РАСХОДЫ НЕ ПРЕВРАЩАЛИСЬ В НЕКОНТРОЛИРУЕМЫЙ СНЕЖНЫЙ КОМ. НО ДАЖЕ **В ДЕКАБРЬСКОЙ СУЕТЕ МОЖНО ВЫБРАТЬ ПОДАРКИ, НЕ ВЫХОДЯ ЗА РАМКИ СРЕДСТВ**, ЕСЛИ ПОДОЙТИ К ЭТОМУ СПОКОЙНО, ПРОДУМАННО И С ВНИМАНИЕМ К ДЕТАЛЯМ.

Начните с бюджета

Самая распространенная ошибка — хаотичные покупки. Чтобы избежать лишних трат, определите общий лимит (например, 10 – 15 тысяч рублей на все подарки) и сразу распишите его по категориям: родители, дети, друзья, коллеги. На коллег можно выделить небольшую сумму, а на близких — больше.

В этом году я решила, что готова потратить на подарки не больше 12 000 рублей. Чтобы понять, реально ли это, составила таблицу со всеми, кому собираюсь дарить, — от родителей до коллег. И тут пришло первое открытие: список оказался гораздо длиннее, чем я ожидала. Даже при сумме 400 – 500 рублей на человека нужно почти 20 000. Тогда я начала расставлять приоритеты. Близким — осмысленные подарки, друзьям — формат «Тайного Санты», коллегам — небольшие универсальные презенты, знакомым — красивые открытки. Пересмотрев подход, я спокойно уложила в бюджет и впервые за несколько лет вошла в декабрь без тревоги, что в январе придется занимать деньги.

Прием «Час моей жизни»

Еще один практичный способ держать расходы под контролем — считать

стоимость покупки не только в деньгах, но и во времени. Определите цену своего часа: поделите среднемесячный доход на количество рабочих часов. Например, при доходе 60 000 рублей и 160 часах работы один час стоит около 375 рублей. То есть подарок за 3 600 рублей — это примерно десять часов труда. Когда осознаешь: я работаю почти полный день ради этой покупки, решение принимать гораздо легче. Несмотря на простоту, метод удивительно эффективно снижает импульсивные траты: цифры становятся осязаемыми и вызывают нужную паузу перед покупкой.

Дарите заботу, а не просто вещи

Часто люди помнят не сам подарок, а эмоции, с которыми он был вручен. Внимание, персональный подход и теплое отношение оказываются намного важнее стоимости. Даже самый скромный подарок можно превратить в настоящий маленький праздник. Например, «12 радостей года» — двенадцать конвертов, которые человек открывает по одному в месяц весь следующий год. Внутри — пожелания, рецепт, пакетик чая, открытка или идея совместного занятия. Похожий вариант — «январский календарь»: 31 маленькая записка с теплыми словами, советами



или небольшими заданиями. Такой подарок особенно хорош, если бюджет ограничен, но хочется подарить ощущение внимания и тепла на весь месяц.

В одном отделе коллеги сделали сотруднице такой подарок: двенадцать конвертов, в каждом — смешная цитата, приятная мелочь или небольшое задание вроде «сходи в новое место». Итоговая стоимость была символической, а позитивные эмоции — на весь год.

Думайте практично

Подарки, которые используются каждый день, всегда оказываются более ценными. Хороший чай, набор специй, крем для рук, теплые носки, компактный внешний аккумулятор для смартфона или уютный плед — простые, но полезные вещи, которые действительно радуют.

Есть категория подарков, которые не выглядят вычурно, но служат весь год: удобная термокружка, чтобы меньше тратить на кофе навынос, набор контейнеров для обеда, органайзер для документов или семейный планер.

Я вспоминаю один из самых практичных подарков, который когда-то получила, — набор специй и баночку меда. Сначала я не поняла, зачем это, но спустя время была бы рада получить такой подарок снова.

Подарок в складчину: больше эффекта при тех же расходах

Если семья или компания друзей большая, а бюджеты ограничены, отличное решение — объединить усилия. Вместо множества небольших подарков можно собрать средства на один действительно значимый. Это может быть совместный ужин в хорошем ресторане, долгождан-

ный курс, стильный предмет интерьера. Даже ребенку можно подарить большой конструктор или набор для творчества от трех-четырех дарителей. Для каждого такие траты не критичны, а итоговый подарок получается ярким, полезным и запоминающимся.

Как выбирать подарки коллегам

Коллег обычно много, поэтому легко потратить лишнее на подарки для них. Лучше избегать безделушек и выбирать действительно полезные вещи: качественную ручку, бутылку для воды, небольшой тюбик крема для рук, универсальный офисный набор. В моем коллективе придумали «офисный набор выживания»: крем для рук, витамин С и шоколадка в маленьком пакете. Стоило недорого, но пригодилось каждому.

Покупайте заранее

Один из самых недооцененных способов не выйти из бюджета — покупать подарки постепенно, не дожидаясь середины декабря. В начале месяца цены стабильнее, ассортимент шире, магазины спокойнее. К середине декабря многие товары дорожают на 10—30 %, выбор уменьшается, и люди чаще совершают импульсивные покупки просто потому, что «ничего не осталось». Покупка подарков заранее снимает лишний стресс, экономит деньги и превращает подготовку к празднику в приятный процесс.

Экономия на масштабе: покупайте наборами

Если вы готовите небольшие подарки сразу для нескольких людей, выгоднее покупать их оптом или наборами. Это касается свечей, чая, варенья, сладостей, тек-

стиля, базовой косметики. Разница между стоимостью пяти отдельных свечей и набора из пяти может достигать 40 %. При этом каждый подарок можно оформить индивидуально: украсить по-разному, выбрать разные ароматы, добавить открытку — подарок будет выглядеть продуманно и персонально.

Упаковка не должна съедать бюджет

К декабрю упаковка дорожает заметно, и нередко треть стоимости подарка — это коробка. Чтобы избежать переплаты, лучше заранее купить универсальные варианты: крафтовую бумагу, простые ленты, тканевые мешочки. Они выглядят аккуратно, современно, не выбиваются из бюджета и подходят почти под любые подарки.

При желании упаковка может стать частью подарка: например, плед, в который аккуратно завернуты сладости и чай, или красивая коробочка, которую можно использовать для хранения.

Самое сложное — вовремя остановиться

Когда подарки куплены, списки закрыты, а все разложено по пакетам, наступает важный момент: нужно остановиться. Декабрь легко провоцирует добавить еще что-нибудь небольшое, потому что скидки выглядят заманчиво, а витрины притягивают взгляд. Но чаще всего именно такие «маленькие дополнения» и разрушают весь бюджет. Если вы составили список и честно его завершили, это ваш финал. Все остальное — лишнее. Праздничное настроение создают внимание, тепло и атмосфера, а не количество пакетов.



СВОЙ БИЗНЕС

текст:

Юлия КРИВОКРАСОВА

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОИНИ

«Бизнес — лучший реаниматолог»

Как медсестра отделения анестезиологии и реанимации открыла свой магазин и стала предпринимателем

В ЮНОСТИ ВЛАДЕЛИЦА СЕТИ КАНЦЕЛЯРСКИХ МАГАЗИНОВ «ОТЛИЧНИК» МАРИЯ ЛИ БОЛЬШЕ ВСЕГО ХОТЕЛА ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ. ПОСЛЕ ШКОЛЫ ОНА ВЫУЧИЛАСЬ НА МЕДИЦИНСКУЮ СЕСТРУ-АНЕСТЕЗИСТКУ. НО, ПРОРАБОТАВ ДВА ГОДА, ПОНЯЛА, ЧТО ВНУТРИ НЕЕ КИПИТ БОЛЬШОЙ ТВОРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ. ТОГДА МАРИЯ ПОЛУЧИЛА ВЫСШЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ, А ЗАТЕМ РЕШИЛА ОТКРЫТЬ СОБСТВЕННЫЙ МАГАЗИН. ЧТО ИЗ ЭТОГО ПОЛУЧИЛОСЬ — РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

Из реанимации — в предприниматели

— В медколледж я поступила в 2002 году. В юности я видела, как болели мама и брат, и очень хотела спасти весь мир, — вспоминает Мария Ли. — Довольно легко освоила азы профессии и устроилась работать в НИИ онкологии. Но оказалось, что труд медсестры-анестезистки довольно монотонный: каждые 15 минут нужно вводить пациенту препарат, схема примерно одинаковая для всех. И так

день за днем. А мне хотелось развития, движения, я чувствовала в себе большой творческий ресурс. Поэтому спустя два года я поступила на экономический факультет НИ ТГУ. Экономическая сфера имеет широкий профессиональный диапазон и дает много вариантов для выбора дальнейшего пути. Пока училась, я продолжала работать медсестрой, а после окончания вуза начала преподавать.

Открыть свое дело Марию подтолкнула личная семейная ситуация. — После рождения сына нам потребовалось доро-

гостоящее лечение. Помогали благотворительные фонды, но полагаться только на них было нельзя — нужны были собственные средства. Когда подруга рассказала о возможности открыть магазин в Томске, я сразу ухватилась за эту идею. Тем более что с детства любила необычную канцелярию. Меня вдохновляли красивые тетрадки, ручки, карандаши — я всегда тянулась к знаниям. В моем детстве такого ассортимента, как сейчас, не было, — рассказывает Мария.

Розыгрыш новогоднего подарочного бокса!

Сеть канцелярских магазинов «Отличник» совместно с Региональным центром финансовой грамотности «Ваши личные финансы» запускает праздничный розыгрыш для жителей Томска и Северска.

Подробнее по QR-коду →



— Тогда я работала на двух работах: осваивала профессию экономиста в НИИПП и преподавала экономические дисциплины в ТЭЮИ. Планировала писать научную работу. Несмотря на это решила рискнуть. А дальше — все закрутилось.

Первый магазин

— Бизнес-плана у меня не было, но образование сыграло свою роль. Я понимала, с чего начинать, что делать, из чего формируется прибыль. Знала о постоянных и переменных расходах, о валовой и чистой прибыли и других ключевых показателях, — вспоминает Мария.

Помещение площадью 42 квадратных метра нашлось сразу. Но чтобы аренда начала окупаться как можно быстрее, открываться надо было срочно. На заемные 500 000 рублей Мария закупила первую партию товара, оборудование, мебель и оплатила аренду. Полки еще были полупустыми, но уже через две недели магазин открыл двери.

— Поставщиков в 2012 году у меня не было, товар я купила у двух томских компаний. Базу приходилось нарабатывать с нуля. Примерно через год я уже вышла по оборотам на новосибирских оптовиков», — говорит героиня.

В первые три года всю прибыль Мария вкладывала в развитие: в ассортимент и немного — в рекламу. Наняла одного продавца, а всю остальную работу выполняла сама за небольшую зарплату. — Я была и грузчиком, и менеджером по закупкам, и товароведом, и бухгалтером, и управляющим. Было тяжело, приходилось работать без выходных. Но помогала целеустремленность и желание развивать бизнес. Дело двигалось медленно, но уверенно: каждый год я увеличивала площадь магазина на 10 квадратных метров. Примерно через три года я впервые почувствовала деньги. А еще через год открыла второй магазин.

Конкуренция и выбор ниши

— В Томске высокая конкуренция среди канцелярских магазинов: есть несколько сетей, известных томичам много лет. У них классический ассортимент. Поэтому я сделала ставку на эксклюзивность и современность. Между тетрадью с классическим принтом и маржой 200 % и тетрадью с модным дизайном и маржой 85 % я выберу второй вариант. Мне приносит огромное удовольствие формировать ассортимент из стильных, ярких и при этом относительно недорогих товаров.

Сегодня сеть «Отличник» состоит из четырех магазинов. — Сейчас у нас полностью сформировано понимание своей ниши. Наш основной клиент — школьник или студент, который хочет проявить себя и выделиться. Конечно, есть и офисная продукция, и товары для праздника, и аксессуары, но акцент мы делаем именно на учебные принадлежности. Держим средний ценовой сегмент, при этом некоторые позиции продаем по дисконту. Основная часть ассортимента российского производства. Продвигаемся через соцсети, участвуем в городских мероприятиях, устраиваем розыгрыши, акции, проводим бесплатные мастер-классы. Например, недавно проводили мастер-класс по созданию поделок из шишек и хвойных веток, а вместе с кафе-кондитерской — мероприятие, на котором дети лепили из легкого пластилина пирожные, торты и украшения для елки.

Кризисы и экономическая нестабильность

— За 13 лет мы пережили многое. Первые три года были очень сложными, остальные — просто сложными. Экономические и политические факторы сильно влияют на бизнес: кризисы снижают покупательную способность, люди начи-

нают меньше тратить. Появляются новые налоговые режимы, законы. Только адаптируешься к одним правилам — и происходят глобальные изменения, приходится перестраиваться. Постоянно!

Один ковид чего стоил — мы думали, что закроемся. Каждое потрясение как разряд дефибриллятора, приводящий в чувство. Бизнес — лучший реаниматолог: не дает «отключиться» от жизни, постоянно заставляет двигаться. Сейчас розничная торговля переживает непростое время: многие магазины закрываются из-за маркетплейсов. В 2026 году вступят новые налоговые правила — снова будем адаптироваться, чтобы не потерять достигнутый уровень.

Но есть и позитивные моменты. Несмотря на все вызовы, я получаю удовольствие, когда вижу довольных покупателей и продавцов. Сейчас у меня есть управляющая, которая отвечает за закупки и является старшим продавцом. Сформирована крепкая, дружная команда. Это та награда, которая компенсирует ежедневные трудности.

Благотворительность

— Мне приносит большое удовлетворение участие в благотворительных акциях. Мое желание помогать людям реализовалось, пусть и не так, как я думала в юности. Сейчас я могу помогать благотворительным фондам и детским медучреждениям. Я сама работала в системе здравоохранения, мой муж — врач. Я знаю проблемы изнутри и могу позволить себе не оставаться в стороне. Это про добро и человечность, про то, что каждый из нас способен сделать мир немного лучше.



На вручении
премии «Моя
косметика-2025»

О П Ы Т

текст:
Юлия КРИВОКРАСОВА

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОЕВ

Как семейная пара из Томска создала собственную косметику и открыла производство с нуля

ИДЕЯ СДЕЛАТЬ ПЕРВЫЙ ПРОДУКТ ПРИШЛА ДЕНИСУ И КСЕНИИ ШУМИЛОВЫМ ЗА НОВОГОДНИМ СТОЛОМ. ВСЕГО ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА У ПАРЫ ПОЯВИЛОСЬ СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКОЙ ЗОНЕ. СЕГОДНЯ БРЕНД UTE ПРОИЗВОДИТ ШАМПУНИ И МАСКИ ДЛЯ ВОЛОС В ТОМСКЕ, А ОДИН ИЗ ПРОДУКТОВ УЖЕ ПОЛУЧИЛ НАЦИОНАЛЬНУЮ ПРЕМИЮ. КАК **ИЗ МАЛЕНЬКОЙ ПАРТИИ БАЛЬЗАМОВ ДЛЯ ГУБ ВЫРОС БРЕНД** ПРЕМИАЛЬНОЙ КОСМЕТИКИ, РАССКАЗЫВАЕМ В ИСТОРИИ О ТОМСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯХ.



Путь в предпринимательство

Денис и Ксения Шумиловы познакомились в 2007 году. В то время Ксения была мастером-парикмахером, а Денис только начинал работать в банковской сфере. Однажды он пришел в салон на стрижку — так и начался их роман. Романтическая история переросла в серьезные отношения, а в 2016 году пара расписалась. Спустя три года супруги Шумиловы открыли студию красоты, а затем создали свой бренд косметики по уходу за волосами.

Денис Шумилов по профессии экономист, первые 6 лет после вуза он работал в банке.

— Затем мне посчастливилось устроиться в финансовый отдел одной нефтяной компании. Позже меня перевели в отдел комплектации, где я занимался закупками. Это был хороший опыт, который сегодня мне пригодился в бизнесе, — рассказывает Денис. В 2017 году после укрупнения филиалов компании он попал под сокращение. Два года Денис занимался реализацией спортивного питания. В это время его супруга Ксения работала парикмахером, снимая для этого помещение.

В 2019 году мы решили открыть в Томске студию красоты UTE. Начинали с небольшого помещения, а позже расширили площадь до 20 квадратных метров. До 2022 года мы привозили и продавали селективный парфюм и профессиональную косметику по уходу за волосами. Средства, как правило, выбирала Ксюша: у нее более 25 лет стажа, и она на практике знает, какие продукты действительно работают, а какие лишь стоят дорого, но эффекта не дают.

Однажды супруги загорелись идеей создать собственный бальзам для губ, а в 2022 году Шумиловы уже открыли свое производство.

— Мы сидели за новогодним столом и отмечали праздник. Супруга предложила сделать бальзам. Сначала я не понял, зачем это нужно. Но чем дольше мы обсуждали идею, тем реальнее она казалась. Мы вспомнили, что среди наших знакомых есть профессиональный технолог с опытом более 20 лет, и предложили ей поучаствовать в разработке. Она согласилась, — вспоминает Денис. — Бальзам для губ получился приятного изумрудного цвета и с отличным составом — с мно-

жеством ухаживающих масел. Сначала он понравился нам самим, а потом и нашим клиентам. Вместо пчелиного воска, который часто вызывает аллергию, мы сразу использовали канделильский и карнаубский воски. Первая партия составила всего 50 штук, но ее быстро раскупили и стали просить еще.

Первый шампунь

— После бальзама мы приступили к разработке собственных шампуней. Начали с женской линейки. Первые два продукта уже в продаже. Один из них ориентирован на создание объема и ухоженно-го вида, в его составе экстракт розмарина, биосахариды и протеины шелка. Второй делает акцент на восстановлении и питании, в формулу входят экстракт томата, прокератин с аминокислотами, шампунь имеет свежий натуральный аромат зеленой ботвы. Оба шампуня на бессульфатной основе. Позже мы добавили к линейке кондиционеры и маску для волос, а сейчас работаем над шампунем для чувствительной кожи.



Мужской шампунь
Route 60



Маска для волос



Бальзам для губ

Мужская линия UTE

— Накануне 23 февраля я предложил разработать мужской шампунь. Мы решили сделать акцент на универсальности: средство должно подходить для любого сезона, обеспечивать уход в период отопления и перепадов температур, когда жесткая горячая вода особенно сушит кожу, — объясняет собеседник. — Так появился наш продукт Route 60 — гель для волос и тела два в одном, а фактически три в одном благодаря сочетанию увлажняющих компонентов и кондиционирующих добавок для волос.

Мы протестировали восемь вариантов аромата и остановились на природной ноте сосны. Для оформления использовали фотографии из путешествий по Алтаю — их сделал наш друг, фотограф Александр Шапошников. Название Route 60 тоже выбрали неслучайно: оно символизирует возможность «свернуть с трассы» на непредсказуемые, более свободные маршруты, где универсальное средство закрывает большинство потребностей. В этом году мужской шампунь Route 60 UTE стал победителем национальной премии «Моя косметика-2025».

Второй продукт в мужской линейке — универсальный шампунь и гель для душа Nomade «2 в 1». Он содержит протеины пшеницы, фосфолипиды, ниацинамид и имеет пряный аромат. Сегодня в линейке бренда UTE семь средств по уходу за волосами и один бальзам для губ.

Как создается косметика

Разработка каждой формулы — трудоемкий и продолжительный процесс. Например, на создание бальзама для губ ушло около 9 меся-

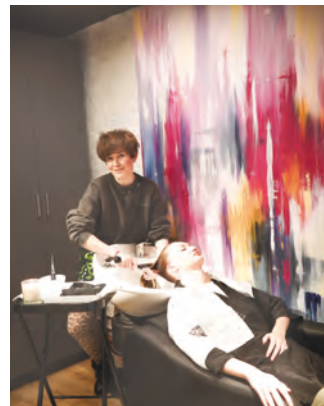
цев. Его несколько раз тестировали и дорабатывали, чтобы он держал форму и имел нужную консистенцию.

— На выпуск каждого продукта для волос требуется не меньше полугода. Сначала мы всей командой создаем техническое задание, затем отдаем его технологу на разработку, тестируем, корректируем, проверяем стабильность качества. Вся продукция обязательно проходит через Ксению, так как у нее большая профессиональная экспертиза в этом вопросе. Наша цель — сделать наши шампуни достойными конкурентами известным брендам профессиональной косметики по уходу за волосами в премиум-сегменте.

В формулах мы используем запатентованные безопасные ингредиенты, которые обладают доказательной базой. Например, ниацинамид в мужском шампуне. Обычно его используют в кремах для лица. Мы адаптировали его для мужского шампуня и геля для душа. В плане качества мы предприниматели-романтики: делаем акцент на качестве даже в ущерб прибыли. Но раз люди к нам возвращаются, значит, это правильно.

Свое производство в ОЭЗ

— Мы начали задумываться об открытии собственного производства еще во время работы над бальзамом. Выяснилось, что есть два пути: размещать заказ на контрактной площадке или создавать свой цех. Я изучил рынок и увидел, что у большинства производителей уже есть около 2 000 стандартных рецептур, которые они предлагают сотням брендов. Фак-



тически каждый четвертый бренд получает одинаковые формулы. Я понял, что в таком случае конкурировать будет сложно. Кроме того, контрактные площадки работают только с крупными партиями — от 500 до 1 000 единиц, что требует значительных вложений, складов и активного маркетинга. Поэтому мы решили открыть свое производство в Томске.

Самым сложным оказалось найти помещение, соответствующее требованиям: с плиткой, водоточкой, вытяжкой и соблюдением всех норм и ГОСТов. В основном попадались складские, подвальные или гаражные площадки. Наш технолог предложила рассмотреть ОЭЗ (особую экономическую зону) технико-внедренческого типа в Томске. Я думал, что попасть туда могут только крупные компании, но представитель зоны показал нам помещение в научно-внедренческом центре, полностью подходящее под требования. Для резидентов предусмотрены льготные условия аренды и особый налоговый режим. Чтобы войти в ОЭЗ, мы подготовили бизнес-план и пакет документов. Затем приняли участие в конкурсе центра «Мой бизнес» и получили грант, покрывший 80 % его стоимости. Кроме того, регистрация товарного знака, которая обошлась нам примерно в 70 000 рублей, также будет компенсирована за счет господдержки — мы собираем необходимые документы.

В открытие производства вложили собственные и заемные средства. Закупили мебель и оборудование: стеллажи, холодильник, водные фильтры, реактор, фасовочный аппарат. Затем сделали большую закупку ингредиентов. Производство работает уже около двух лет. Сейчас в штате всего два человека — я и моя помощница-технолог. Общая сумма вложений приближается к 3 млн рублей. Пока большой прибыли нет, но мы вышли на точку безубыточности и сейчас работаем над стабильной окупаемостью, — говорит Денис Шумилов.

Дефицитные ингредиенты

— Трудности в бизнесе неизбежны, но именно они заставляют нас искать решения и

развиваться. В нашей сфере мы регулярно сталкиваемся с нехваткой расходных материалов и ингредиентов: большинство из них продается только крупными партиями. Сначала было сложно приобретать сырье в небольших объемах, а позже из-за санкций возникли проблемы с логистикой. На ряд компонентов цены выросли более чем вдвое, что существенно влияет на себестоимость и экономику производства. Поэтому мы начали искать альтернативные варианты через профильные сообщества поставщиков и производителей. Например, протеины шелка удалось найти у одного из томских научных центров. Многие качественные аналоги сегодня привозят из Бразилии, Индии и Китая.

Маркетинг и продажи

За время существования бренд UTE выпустил около 8 000 единиц продукции для волос — шампуни, бальзамы и маски. Стоимость средств варьируется от 1 200 до 2 800 рублей.

— В Томске нашу продукцию можно приобрести в магазинах ЦУМ и «Эфирный дом», а также в нашем салоне красоты. Мы регулярно участвуем в городских мероприятиях и ярмарках. Бренд представлен на маркетплейсах Ozon, Lamoda и «Золотое яблоко», у нас есть собственный сайт и социальные сети. На Wildberries мы принципиально не выходим, так как платформа ориентирована на массмаркет, а мы работаем в премиальном сегменте. С Ozon тоже думали уходить, но в декабре запускается премиальный раздел Ozon Select, и наш бренд включили в число отобранных участников.

Мы активно сотрудничаем с блогерами и участвуем в профессиональных выставках и конкурсах, включая международную выставку InterCHARM и национальную премию «Моя косметика». Все больше внимания уделяем развитию B2B-направления: недавно бренд UTE объявил о сотрудничестве с одним флагманским салоном в Томске. В планах — расширение партнерской сети в других регионах.



ЦЕНА ВОПРОСА

досье

Иван Ларионов

Иван поступил в ТПУ на «Экономику и управление в нефтегазе», но его настоящим призванием стала уличная культура. Увлечение хип-хопом привело к открытию студии в гараже на ул. Розы Люксембург — там он впервые занялся организацией мероприятий и создал локальное хип-хоп-сообщество.

Предпринимательская жилка проявилась у Ивана Ларионова, когда он придумал уникальный формат мероприятий, объединяющий батлы и рэп-концерты. Его организаторский талант расцвел, когда Иван разработал собственную формулу успешного события — 4П: площадка, программа, продвижение и партнеры.

Стремление к инновациям привело Ивана к созданию фестиваля Street Vision. Увидев потенциал пустующего здания бывшей газеты «Красное знамя», он вместе с командой единомышленников превратил его в площадку, где уличная культура, современное искусство, маркет и фудкорт объединились в уникальное для Томска событие.

«Ивент — это когда все должно сойтись в один день и час»

Сколько стоит сделать музыкальный фестиваль

ИВАН ЛАРИОНОВ — СОЗДАТЕЛЬ ФЕСТИВАЛЕЙ STREET VISION И «ТЕОРИЯ ЗВУКА», ОСНОВАТЕЛЬ КРЕАТИВНОГО АГЕНТСТВА STREET VISION, ТОМИЧ, ЧЬЯ ЖИЗНЬ НЕРАЗРЫВНО СВЯЗАНА С ХИП-ХОП-КУЛЬТУРОЙ И ОРГАНИЗАЦИЕЙ МЕРОПРИЯТИЙ. ОН РАССКАЗАЛ «ВЛФ», **КАК СДЕЛАТЬ УСПЕШНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ**, ГДЕ БРАТЬ ИДЕИ, СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ И С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ СТОЛКИВАЮТСЯ ОРГАНИЗАТОРЫ.

текст:
Наталья
ТАРАСОВА

ФОТО
ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОЯ

О самом масштабном фестивале

Иван организовал множество фестивалей, но по-настоящему масштабными стали два — Street Vision 2014 и юбилейный Street Vision 2022. Оба собрали около 6 000 человек. Street Vision 2014 стал переломным моментом. После участия в молодежном форуме «Томский коллаيدر» проект получил значительное развитие. Если на Street Vision 2 в 2013 году было около тысячи человек и бюджет составлял 200 000 рублей, то в 2014 году количество гостей выросло до 5 500 человек, а бюджет достиг 1,1–1,3 миллиона рублей. Фестиваль длился пять дней, в нем участвовали известные художники, включая Тимофея Радю и Покраса Лампаса. Юбилейный Street Vision 2022 также оказался масштабным и качественным. Несмотря на то, что он длился всего один день, фестиваль привлек множество участников и получил минимум негативных отзывов. «Для меня этот фестиваль стал своеобразным экзаменом в профессиональной жизни», — говорит Иван.

О целевой аудитории и идее

«Наша целевая аудитория — прогрессивные, креативные и современные люди. Удивительно, но к нам приходят люди разных возрастов: семьи с детьми, подростки, взрослые и пожилые. Особенно ярко это проявилось на Street Vision 2022, где собралась разновозрастная публика с общими интересами. Мы не проводим специальных исследований аудитории — просто делаем мероприятия для себя, и к нам приходят те, кому близка наша эстетика и концепция», — рассказывает Иван.

Сколько стоит фестиваль

Минимальный бюджет успешного регионального фестиваля сегодня составляет 3–3,5 млн рублей. Основные статьи расходов, по словам Ивана:

- аренда площадки;
- охрана, клининг;
- фото- и видеопродакшн;
- монтаж и демонтаж площадок, погрузочные работы;
- техническое оснащение: свет, звук, медиаэкраны;
- артисты (гонорары, проживание, логистика);
- продвижение: фирменный стиль, сайт, таргетированная и печатная реклама;

■ комиссия билетных сервисов (около 7 %) и налоги;

■ инфраструктура: навигация, мебель, санитарные зоны.

Команда рассчитывает окупаемость проекта, анализируя предполагаемые расходы и доходы. Они оценивают количество посетителей и стоимость билетов на разных этапах продаж: от стартовой до максимальной цены в день мероприятия.

Часто возникают непредвиденные расходы из-за выбора нестандартных площадок — цехов, ангаров, заводов. Такие локации требуют дополнительных вложений в инфраструктуру, и эти затраты нередко оказываются безвозвратными, что существенно влияет на окупаемость.

«Мы планировали 350 000 на электрику, а понадобилось 800 000. А уже идет активная продажа билетов, и все нужно делать срочно. Пришлось внести половину суммы сразу, — рассказывает Иван про организацию фестиваля живой и электронной музыки «Теория звука», который прошел 17 мая 2025 года в Томске. — Я откладывал на свадьбу деньги, но пришлось вложить их туда. Естественно, они не вернулись. Но свадьба состоялась», — улыбается Иван.

Инвестиция в репутацию

В организации фестивалей, по мнению Ивана, важнее создание уникального опыта и атмосферы, чем строгий финансовый расчет. Он уверен, что качественные мероприятия окупаются в долгосрочной перспективе через репутацию и новые возможности, даже если отдельные проекты убыточны.

Из фестиваля Street Vision со временем выросло полноценное креативное агентство, которое сегодня является основным источником дохода Ивана. «Люди хорошо запомнили бренд Street Vision, и именно благодаря этой репутации агентство продолжает получать заказы и развиваться», — отмечает он.

Сколько зарабатывают организаторы и участники

Доходы участников зависят от множества факторов: качества подготовки, квалификации продавцов, активности на площадке. «Активные продавцы могут успешно реализовать даже средний товар, а пассивные — не продать от-





на «партнер»: компании хотят быть вовлечены в процесс и создают бренд-зоны, лаунж-пространства, зоны зарядки и активности.

Как оценить успешность

Главный критерий успеха фестиваля, по мнению Ивана, — количество посетителей и их впечатления. Важно качество сервиса, безопасность площадки, комфорт гостей и обратная связь от артистов.

«Даже если фестиваль уходит в минус, но проходит на высоком уровне и получает положительные отзывы, это успех. Гораздо хуже, когда мероприятие приносит прибыль, но вызывает у людей разочарование», — считает он.

Про трудности и форс-мажоры

Самая частая проблема — площадка. «Необычные локации создают атмосферу, но доставляют массу хлопот. Часто приходится переносить даты и работать с некомпетентными людьми», — делится Иван.

Он вспоминает, что за годы сталкивался с пожарами, потопами, кражами, угрозами и даже вымогательством. «Практически все возможные ЧП уже случались, кроме, к счастью, трагических исходов». Со временем он научился относиться к трудностям спокойнее: «Ивент — это когда все должно сойтись

личный продукт», — говорит Иван. Что касается финансовых результатов, то часто фестивали работают «в ноль» или с небольшим плюсом. Бывают и убыточные проекты (например, «Теория звука»), но также и очень успешные — как Street Vision 2022.

Без спонсоров не выжить

По словам Ивана, в крупных городах две трети расходов фестиваля покрывают спонсоры, а оставшаяся часть — выручка от билетов. Однако в Томске работа со спонсорами сложнее: федеральные компании не считают регион приоритетным, а местный бизнес не всегда готов инвестировать.

«Окупить мероприятие можно, если оно уникально или имеет длительную историю, как наш фестиваль Street Vision, который шел в течение десяти лет. Для нового проекта — музыкального фестиваля «Теория Звука» — мы готовим стратегию по работе с партнерами и уже нашли консультанта для обучения, — поясняет Ларионов.

Сегодня в софинансировании фестивалей часто участвуют маркеты и фудкорты — они помогают стартовыми взносами и предпродажей билетов. Иван отмечает, что сейчас термин «спонсор» заменен

* «Том Соьер Фест» — фестиваль восстановления исторической среды силами волонтеров и спонсоров, зародившийся в Сама-

ре в 2015 году и распространившийся по другим городам России. Особое внимание уделяется восстановлению деревянных домов.

в один день и час. Накал страстей колоссальный. Когда звонят и говорят: «Тебе конец», я думаю: «Нет, нельзя меня убивать сейчас — у нас Street Vision! Потом — пожалуйста»».

Несмотря на стрессы, Иван уверен: ивент-индустрия закаляет характер и учит действовать в любой ситуации.

Про будущее

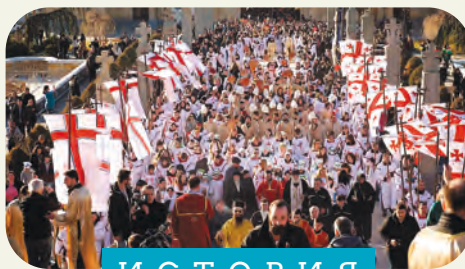
На вопрос о форматах фестивалей, которые будут востребованы в будущем, Иван отвечает: «Фестивали, связанные со здоровьем и ментальным благополучием». По его мнению, перспективны события, основанные на совместных действиях и пользе для общества: экологические акции, волонтерские инициативы, проекты вроде «Том Соьер Феста»*, где участники восстанавливают исторические здания.

Иван продолжает следить за мировыми трендами, хотя времени стало меньше: «Раньше я больше изучал зарубежный опыт. Сейчас плотный график, но стараюсь не выпадать из контекста».

Иван рассказал, что в России сегодня много стоящих фестивалей, которые он планирует посетить: Outline (Московская область), Signal (Калужская область), «НУР» (Казань), New Star Camp (Сочи) и Intervals (Нижний Новгород). Кроме того, интерес Ивана вызывают нишевые фестивали, где рождаются новые идеи и формируются смыслы, движущие культуру вперед.

текст:

Юлия
КРИВОКРАСОВА



ИСТОРИЯ

Вкус праздника: как отмечают Рождество и Новый год в разных странах мира — историко-финансовый ВЗГЛЯД

КАЖДЫЙ ГОД В КОНЦЕ ДЕКАБРЯ ГОРОДА МИРА ВСПЫХИВАЮТ МИЛЛИОНАМИ ОГНЕЙ. НА УЛИЦАХ ПОЯВЛЯЮТСЯ ЕЛИ, УКРАШЕННЫЕ ИГРУШКАМИ, А МАГАЗИНЫ НАПОЛНЯЮТСЯ ПОКУПАТЕЛЯМИ, СТРЕМЯЩИМИСЯ НАЙТИ ЧТО-ТО ОСОБЕННОЕ ДЛЯ БЛИЗКИХ. ПРАЗДНИЧНЫЙ СТОЛ В РАЗНЫХ СТРАНАХ ИМЕЕТ СОБСТВЕННЫЙ ХАРАКТЕР, ЗА КОТОРЫМ СКРЫВАЕТСЯ МНОГОВЕКОВАЯ ИСТОРИЯ, КУЛЬТУРНЫЕ СИМВОЛЫ И СТАРИННЫЕ РИТУАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ УДАЧИ, ИЗОБИЛИЯ И ФИНАНСОВОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ. КАК РОЖДЕСТВО И НОВЫЙ ГОД ВЛИЯЮТ НА БЫТ, БЮДЖЕТ И ВКУСЫ РАЗНЫХ НАРОДОВ — В НАШЕЙ ИСТОРИЧЕСКОЙ РУБРИКЕ.

БЕЛАРУСЬ

Рождество

Праздничный период в Беларуси начинается 25 декабря и длится до старого Нового года. Улицы и дома преображаются уже в начале декабря благодаря украшенным елям и иллюминации. Все эти дни сопровождаются колядками: люди собираются вместе, поют рождественские куплеты и песни, устраивают гуляния и веселые мероприятия. Эти встречи имеют и экономический эффект: усиливается ра-

бота ремесленных ярмарок, сувенирных лавок, кондитерских, где традиционно покупают подарки и праздничные угощения.

Рождество в Беларуси отмечают дважды: 25 декабря по католическому календарю и 7 января по православному. Оба праздника являются официальными выходными днями. Часто католики и православные христиане вместе посещают костёлы и соборы, а это дополнительно поддерживает город-

ской сервис: транспорт, кафе, торговлю сувенирами и свечной продукцией.

Ужин в Сочельник постный. Под белую скатерть кладут пучок сена или соломы — символ достатка, плодородия и финансовой стабильности в новом году. На столе обязательно присутствуют икона и свеча, а хлеб подают на рушнике. В прежние времена рушник часто делали вручную, и он считался ценным семейным активом, передававшимся из поколения в поколение.

К трапезе приступали только после появления на небе первой звезды, подчеркивая уважение к циклам времени и порядку. Ночью в храмах проходит праздничное богослужение.

Главное блюдо рождественского стола — кутья. Это каша из риса или пшеничных зерен с медом, орехами, сухофруктами и маком. Ингредиенты кутьи когда-то считались дорогими и труднодоступными, поэтому она символизировала благополучие семьи и ее способность обеспечить себя. На столе также появляются пироги с разными начинками, кулебяки, расстегаи и калачи, закуски и соленья. Традиционно запекают, маринуют или фаршируют рыбу, готовят постный борщ с сушеными грушами или яблоками, капустняк с квашеной капустой, варят сбитень и кисель — блюда, которые исторически были экономичными, но питательными и доступными.

В Рождество на столе появляются алкоголь и мясное: запеченный гусь или утка с яблоками, свинина в горшочках, голубцы, говяжий язык и мясной студень. Эти блюда свидетельствовали о достатке семьи, поскольку их приготовление требовало заблаговременных расходов и планирования. На гарнир подают тушеную капусту или картофель, а в качестве салата — винегрет. На десерт — запеченные яблоки с изюмом, медом и орехами, а также ламанцы — тонкие хрустящие лепешки из постного теста, которые едят с медом, маком или вареньем.

Новый год

Белорусы отмечают Новый год по принципу как встретишь, так и проведешь. Ночь стараются провести в кругу семьи и друзей. Перед праздником раздают долги, прощают обиды и оставляют неудачи в прошлом, что символически совпадает с финансовым «обнулением» и помогает людям входить в новый год без психологического груза. Желания загадывают под бой курантов: их пишут на бумаге, сжигают, а пепел высыпают в бокал с шампанским. Для привлечения богатства и удачи утром умываются водой, в которую заранее положили серебряные и золотые монеты или украшения.

Новогодний стол делают изобильным — из 12 блюд, символизирующих 12 месяцев будущего года. Обязательно присутствуют масло, сыр, соленья, маринованные грибы, блины с мясной и грибной начинкой, мясные блюда, особенно колбасы. Запеченная рыба, оливье с колбасой и маринованными огурцами, сельдь под шубой, заливное и шампанское — классика белорусского новогоднего ужина. Также могут подать цибрики — картофельные шарики, жаренные во фритюре, и мясо бобра с драниками и клюквенным соусом. Из сладостей — мандарины, шоколад, «Киевский» или «Ленинградский» торт и мазурки — пироги со сладкими начинками, украшенные зимними узорами или символами Нового года.



Белорусский новогодний стол



Рождество в Беларуси



Ламанцы



Печеные яблоки

СЕРБИЯ

Новый год

В середине декабря в Сербии открываются рождественские ярмарки — мощный драйвер сезонной торговли. Самая крупная располагается в центре Белграда: здесь кипит продажа сувениров, изделий ремесленников, сладостей, горячих напитков и праздничных товаров.

Одним из ключевых событий становится забег Дедов Морозов, в котором участвуют все желающие. Главное — найти костюм. Этот праздник давно превратился в инструмент городской экономики: магазины и сервис аренды костюмов, организаторы развле-

чений, кафе и транспорт резко увеличивают свою выручку.

Помимо Деда Мороза и Снегурочки в Сербии есть и рождественский персонаж — Божич-Бата, который приносит детям подарки. Для магазинов игрушек и кондитерских это пик сезонного спроса.

Новый год сербы отмечают скромно, в спокойном семейном кругу. Траты в эту ночь заметно ниже, чем на Рождество, а праздничный стол остается традиционным: сарма — мясо, завернутое в листья квашеной капусты, пребранец — тушеная фасоль, жареный поросенок, домаш-

ние разносолы. Главный напиток — сливовица, национальная гордость страны. На десерт — колач и сухофрукты, которые сербы часто заготавливают заранее в целях экономии. Ужин начинается около девяти вечера. К полуночи молодежь перемещается на главные площади городов, где концерты, фейерверки и уличные мероприятия создают дополнительный финансовый оборот для кафе, продавцов напитков, такси и праздничных сервисов.

Рождество

Православное Рождество в Сербии (Божич) длит-



ГРЕЦИЯ

Рождество

В Греции Рождество празднуют с 25 декабря по 6 января — в период двенадцатидневия, когда вся страна вступает в ритм духовных и бытовых традиций. Центральные площади украшают большими елями, вертепами и инсталляциями из кораблей. Кораблик карави — древнейший символ удачи для морской державы — настолько укоренен в культуре, что в последние десятилетия стал и популярным рождественским сувениром, оживляющим локальные ремесленные рынки.

В каминах зажигают большое полено, символически защищающее дом от духов каликандзари. В прошлом это было еще и проявлением хозяйственного достатка: хороший запас дров был показателем стабильности семьи. 24 декабря дети обходят дома с песнями и корабликами, изготовленными вручную или купленными в магазинах. За колядки им дарят сладости или небольшие деньги. После ночной службы семья собирается за обильным столом: оканчивается пост, и праздничное меню становится ярким символом достатка. В прошлом забой свиньи был важным событием хозяйственного цикла, поэтому блюда из свинины прочно заняли место в рождественском меню. Запеченный цыпленок, фаршированная индейка с рисом и изюмом, овощи гемиста — все это под-

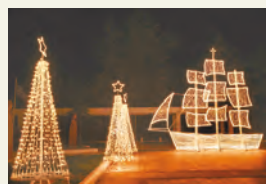
черкивает идею домашнего благополучия. Особое значение имеет Христопосо — «хлеб Христа». Это не просто выпечка, а символ изобилия семьи: качественная мука, орехи и мед были дорогими продуктами, и их использование показывало уровень достатка.

Финансовая традиция продолжается и в сладостях: меломакарона (постное пряное печенье с медом) и курабье (сливочное печенье с обжаренным миндалем) — это не только праздничные десерты, но и популярные подарки, поддерживающие спрос на продукцию местных пекарен.

Новый год

31 декабря греки готовят шашлык из свинины и курицы, мусаку, голубцы из виноградных листьев. 1 января отмечают День Святого Василия — греческого Санта-Клауса. Накануне дети вывешивают носочки, а хозяйки пекут Василиопиту — пирог, в который прячут монету. Обладатель кусочка с монеткой считается финансовым счастливицем года.

Греки приносят гостям камни: маленькие — чтобы беды были малыми, большие — чтобы доходы были крупными. Разбивание граната у входа в дом символизирует финансовую удачу семьи: чем дальше разлетятся зерна, тем больше ожидаемое процветание.



Кораблик карави



Меломакарона



Гемиста

ся три дня и сопровождается целым набором финансово-культурных традиций.

5 января — Туциндан. В этот день раньше закалывали овцу или свинью. По традиции 5 января сербы возвращают долги. Это важный элемент финансовой дисциплины: в новый год нельзя входить в неоплаченных расчетах.

6 января — Баднидан. Глава семьи с сыновьями идет в лес за бадняком — молодым дубом. Бадняк символизирует тепло, достаток и благополучие дома. В прошлом его наличие показывало хозяйскую состоятель-

ность: не у всех была возможность запастись качественными дрова на зиму. Полено бадняка вечером заносят в дом, смазывают медом и кладут в огонь — жест, символизирующий пожелание сладкой и обеспеченной жизни.

Рано утром 7 января проходят праздничные богослужения. Ужинают на Рождество в семейном кругу. Стол покрывают белой скатертью и присыпают соломой и зерном пшеницы — это символ богатства урожая и финансового благополучия. Особое место занимает чеснок — бездрожжевой хлеб. В него хозяйка кладет монет-

ку. Кому достанется кусок с монетой, того ждут удача и материальное процветание.

На рождественский стол подают жареного поросенка или барашка, запеченную рыбу, фасоль, квашеную капусту, лапшу с орехами, мед и вино. Готовят и особые блюда: ратарницы — шарики квасного теста разных размеров, символизирующие возраст и положение членов семьи, а также плетеницы из кислого теста. Большая плетеница предназначается хозяйке дома в знак уважения к женской роли в управлении семейным хозяйством и бюджетом.



Бадняк



Рождественский стол в Сербии

ГРУЗИЯ

Новый год

Ахали цели — один из самых ожидаемых праздников в Грузии, и подготовка к нему начинается заранее. Это не только культурная традиция, но и важный элемент сезонной экономики. Дома и улицы украшают гирляндами, звездами и фигурками ангелочков. Семьи стараются приобрести продукты на рынках заблаговременно, поскольку ближе к праздникам цены традиционно растут. Наряду с елкой грузины устанавливают чичилаки — искусственное праздничное дерево из ореховых ветвей высотой 50—70 см. Его производство — локальный ремесленный промысел, который оживает в конце декабря и становится значимой частью сезонного дохода жителей регионов Гурии и Имерети. Украшают дерево сладостями, сушеными фруктами и чурчелой — всем тем, что одновременно является и символом благополучия, и своеобразной «съедобной валютой» семейного праздника.

Новый год встречают за щедрым праздничным столом, и его богатство воспринимается как финансовое пожелание на весь будущий год. Среди блюд — буженина, сладкие маринады, хачапури, пхали из овощей с грецкими орехами, мужужи — холодец из свиных ножек или говяжьих хвостов, лобио с орехами и кинзой. Центральное блюдо — сациви: индейка или курица в густом ореховом соусе, символизирующем достаток и стабильность. Сладкие гозинаки (орехи в меде) традиционно считаются оберегом финансовой удачи: орех — символ прочности, а мед — сладости и благополучия. Главный напиток застолья — грузинское вино, в

качестве более крепкого угощения подают чачу.

Рождество

Рождественская ночь начинается с богослужений во всех храмах страны. Утром проходит шествие Алило — одно из важнейших событий рождественского периода. Его возглавляют дети в белых одеяниях, за ними идут священнослужители в костюмах волхвов и пастухов с иконами и крестами. Во время шествия собирают пожертвования и дарят нуждающимся. Этот ритуал является значимой частью грузинской благотворительной традиции: именно в праздники многие семьи планируют ежегодные пожертвования, обеспечивая локальную социальную поддержку.

На рождественском столе можно увидеть сациви, поросенка с аджикой, эларджи — густую кукурузную кашу с сулгуни, лобио, хачапури, чурчелу, гозинаки, сладкую тыкву, пироги каду, мед, орехи и сухофрукты. В разных регионах обязательной частью меню могут быть мясные блюда — пироги кубдари, отварная телятина, свиные купаты, кровяная колбаса зисхора. Богатство стола символически отражает ожидание удачного финансового года: в грузинской культуре разнообразие блюд — это не только гостеприимство, но и экономический оберег.

Ни одно застолье не обходится без тостов — они выполняют роль семейных обязательств и пожеланий благополучия, достатка и будущих возможностей. Традиция тостов объединяет эмоциональную и финансовую составляющие праздника, ведь каждое пожелание — это символический вклад в удачу следующего года.

МЕКСИКА

Рождество

Праздничный сезон в Мексике начинается 12 декабря — в День Девы Марии Гваделупской. Сочельник отмечают в семейном кругу с традиционными блюдами. В этот вечер принято готовить тамалес — лепешку из мяса, сыра, пряностей и кукурузной муки, безалкогольный напиток из маисовых зерен атоле, треску или индейку, а также горячий фруктовый пунш понче. Простые ингредиенты стали основой экономически устойчивой рождествен-

ской кухни. 25 декабря все обмениваются подарками, а с 26 декабря улицы вновь наполняются шумными гуляниями. 28 декабря празднуют День Святых Младенцев — мексиканский аналог 1 апреля.

Новый год

Перед праздником устраивают генеральную уборку, выбрасывая все старое — символическое обновление и стимул к обновлению домашнего хозяйства. На новогодний стол готовят фаршированную индей-



День Девы Марии Гваделупской



Пхали

Чичилаки



Рождество в Грузии

ку по-мексикански, бакалао а ла визкайна (соленая треска в томатно-оливковом соусе), ромеритос — побеги растения ромерито с картофелем и креветками в густом моле, тамалес с мясом и чили, ароматные боньяуэло — хрустящие пончики с корицей и сиропом. Обязательно ставят на стол энсалада де мансана — сладковатый яблочный фруктовый салат со сливками, орехами и виноградом, а также рождественский понче — горячий напиток из гуавы, яблок, каркаде, фиников и специй. Не обходится и без традиционных мексиканских гуакамоле, сальсы и тортильи. Из на-

питков пьют «Маргариту», шампанское, яблочное вино и текилу. Также на новогодний стол ставят белую тарелку, наполненную рисом, фасолью, чечевицей и мукой, на которые кладут палочку корицы и ставят свечи. Они должны гореть всю ночь с 31 декабря на 1 января. Наутро их закапывают во дворе. Такой ритуал выполняется для привлечения в следующем году финансового изобилия.

К полуночи люди собираются на центральной площади: музыка, танцы и фейерверки создают экономическую активность для уличных торговцев и артистов. Новогодние виноградины и тра-

диция сохранять косточки отражают народные представления о циклах удачи.

Пиньята — один из наиболее ярких символов праздника. Пиньята — керамический сосуд в форме звезды со сладостями и мелкими подарками внутри. Ее подвешивают на потолок, после чего дети и взрослые по очереди пытаются с закрытыми глазами попасть по ней палкой. Победителю достается слава и обещание удачи в наступившем году, а детям — сладости и подарки. Производство пиньят — важный сегмент ремесленной экономики Мексики, который в декабре переживает бум.



Рождественский понче



Пиньята



Новый год на Кубе

РЕСПУБЛИКА КУБА

В декабре на Кубе не бывает снега: здесь в это время +25 – 30 градусов и высокий туристический сезон. Это усиливает значение Рождества и Нового года для сферы услуг, транспорта и развлечений.

Рождество

Празднуют скромно, используя местную флору: пальмы и кактусы заменяют ели, а подарки детям приносят три короля — Мельхиор, Гаспар и Бальтазар. Простота этого праздника во многом объясняется историческими

экономическими ограничениями на острове.

Новый год

На Новый год улицы наполняются карнавалами, выступлениями и шоу. Кубинцы открывают двери домов и выплескивают воду, которая символически выносит прошлогодние проблемы.

Одним из главных традиционных блюд для встречи Нового года является жареный поросенок. Пропитанное чесноком и апельсином мясо томят на открытом огне до появления хрустящей ко-

рочки. На стол также ставят черные бобы с рисом, жареные ломтики зеленого банана, свежие морепродукты, корнеплоды, которые тушат с лаймом и чесноком, юка кон мохо — блюдо из лука, чеснока, сливочного масла и кислого апельсина или лимона, жареный ямс и сезонные салаты. На десерт готовят оладьи в сладком сиропе или тертый кокос с сыром. За столом пьют ром или коктейли и вспоминают события революции: 1 января — День освобождения, сопровождаемый парадами и выступлениями.



Юка кон мохо

Региональный центр финансовой грамотности: бесплатные юридические консультации по финансовым вопросам

Задолженность,
высокая долговая нагрузка

Финансовое
планирование

Наследство

Банкротство
физлиц

Накопления
и сбережения

Финансовое
мошенничество

Кредитование

Налоги и пенсионное
обеспечение

Как получить консультацию

8-800-201-67-70

По телефону
горячей линии

Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401

Записаться и прийти
на прием лично в РЦФГ



Telegram-канал
«Мои финансы | Томск»



Telegram



Сайт

РЦФГ

региональный центр
финансовой грамотности