

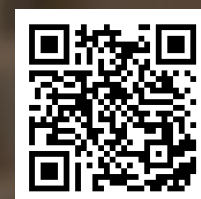
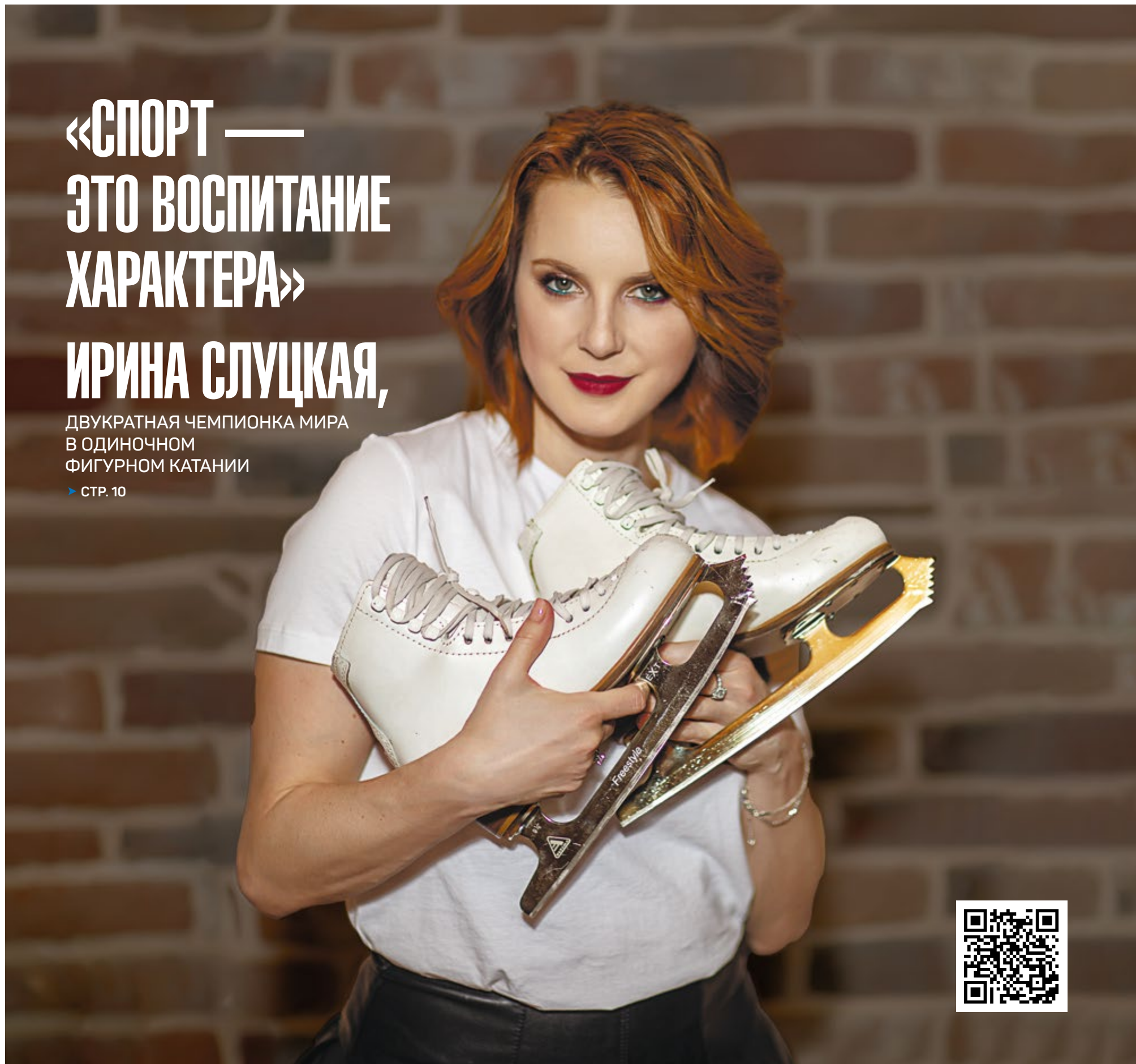
О ФИНАНСАХ И НЕ ТОЛЬКО

«СПОРТ —
ЭТО ВОСПИТАНИЕ
ХАРАКТЕРА»

ИРИНА СЛУЦКАЯ,

ДВУКРАТНАЯ ЧЕМПИОНКА МИРА
В ОДИНОЧНОМ
ФИГУРНОМ КАТАНИИ

► СТР. 10



СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ
БЛОГЕРЫ

ИСТОРИЯ
РОССИЙСКОГО ФЛОТА

ПУТЕШЕСТВУЕМ
ПО МИРУ И РОССИИ

ИПОТЕКА



Ипотека должна быть легкой!

ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ

на приобретение жилья
и рефинансирование



БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
8-800-700-25-52
WWW.SEVERGAZBANK.RU

Акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (АО «БАНК СГБ») Универсальная лицензия Банка России №2816 от 26.03.2020. Реклама

Газета финансовой грамотности
«О ФИНАНСАХ И НЕ ТОЛЬКО»

Учредитель и издатель:
Акционерное общество
«СЕВЕРГАЗБАНК»
Универсальная лицензия Банка России
№ 2816 от 26.03.2020.

Адрес учредителя,
издателя и редакции:
Российская Федерация,
Вологодская область,
г. Вологда, ул. Благовещенская,
д. 3. Телефон для справок
8-800-700-25-52. Электронная
почта media@severgazbank.ru

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации
П/И № ФС77-70234 от 10 июля
2017 г., выдано Федеральной
службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор)

Издано:
Управление информационной политики.
Главный редактор: Д. В. Афонин.

Дизайн и верстка
Муниципальное автономное учреждение
«Информационно-издательский центр
«Вологда-Портал»

В подготовке номера
принимали участие:
Лариса Шамонина, Елена Басунина,
Иван Кик, Сергей Петухов, Юрий Зуев,
Дарьяна Гурьяк, Сергей Василенко,
Игорь Катенин, Анна Макаровская, Игнат
Калинин

Время подписания в печать:
17:00, 14 декабря 2022 г.
Дата выхода в свет:
15 декабря 2022 г.

Выпуск № 1 (12).
Тираж 10 000 экз.
Цена — бесплатно.

Отпечатано в ООО «Первый
полиграфический комбинат». Адрес:
Россия, 143405, Московская область,
г. Красногорск, п/о «Красногорск-5»
Ильинское шоссе, 4-й км

Любое использование материалов
газеты, в том числе в электронном
варианте, допускается только с согласия
правообладателя.

Акционерное общество
«СЕВЕРГАЗБАНК» (АО «БАНК СГБ») — универсальный коммерческий банк, предоставляющий широкий спектр услуг для частных лиц, корпоративных клиентов и государственных структур. Банк обслуживает более 500 тысяч физических и 20 тысяч юридических лиц. Банк имеет рейтинг от агентства «Эксперт РА» на уровне ruA- («умеренно высокий уровень кредитоспособности»), прогноз «Стабильный». «СЕВЕРГАЗБАНК» был основан в Вологде в 1994 году. Одним из владельцев банка является АО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления».

Информация действительна на 14.12.2022. Представленные в издании предложения услуг и продуктов не являются публичной офертой. Все PDF-выпуски газеты доступны для скачивания по адресу: www.severgazbank.ru/press-center/posts/ Сайт газеты: www.gazeta.severgazbank.ru

6+

Подпишитесь на СЕВЕРГАЗБАНК в социальных сетях, чтобы всегда быть в курсе наших новостей и получать экспертизу по финансовой грамотности.



СОДЕРЖАНИЕ

ТОРГОВЛЯ
КАК ЭФФЕКТИВНО ПРОДАВАТЬ НА AVITO
▶ **СТР. 4**

КАК ЗАРАБОТАТЬ
МАМА, Я В БЛОГЕРЫ ПОЙДУ
Сколько можно зарабатывать на блогинге
▶ **СТР. 5**

ДОМ
ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: ПРАГМАТИЧНЫЙ РЕНЕССАНС
▶ **СТР. 6**

ИНВЕСТИЦИИ
ПЕНСИОННЫЙ КАПИТАЛ ПО ЛИЧНЫМ ПРЕДПОЧТЕНИЯМ
▶ **СТР. 7**

БЕЗОПАСНОСТЬ
КАК СПАСТИ СВОИ ФИНАНСЫ
▶ **СТР. 8**

ТЕХНОЛОГИИ
QR-КОД ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН
▶ **СТР. 12**

ЗА РУБЕЖОМ
ИРАН — ПРИМЕР, ПАРТНЕР, СОПЕРНИК?
▶ **СТР. 13**

ПУТЕШЕСТВИЯ
ОТКРЫВАЕМ МИР ЗАНОВО
▶ **СТР. 14**

ИСТОРИЯ
РОССИЙСКИЙ ФЛОТ В ДАТАХ И ФАКТАХ
▶ **СТР. 16**

ПООЩРЯЕМАЯ ИНИЦИАТИВА
Вышневолоцкие каналы
как история государственно-частного партнерства
▶ **СТР. 17**

ПУТЕШЕСТВУЕМ ПО РОССИИ
«Я ВЕРНУЛАСЬ ОТТУДА ДРУГИМ ЧЕЛОВЕКОМ!»
▶ **СТР. 20**

ШКОЛА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ОГОНЬКА
«ДЖАЗ — ЭТО ПОСТОЯННОЕ ДВИЖЕНИЕ»
▶ **СТР. 22**

**ПУТЕШЕСТВУЕМ
ПО РОССИИ**



**С НЕЁ
НАЧИНАЕТСЯ
АРКТИКА**

ЧЕМ ПРИЯТНАТЕЛЬНА
МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

▶ **СТР. 18**

**СОЦИАЛЬНЫЙ
ПРОЕКТ**

**ТОЛЬКО СМЕЛЫМ
ПОКОРЯЕТСЯ ГОРА**



▶ **СТР. 21**

КАК ЭФФЕКТИВНО ПРОДАТЬ НА AVITO

ПРОДАВАТЬ БЫВШИЕ В УПОТРЕБЛЕНИИ ИЛИ НОВЫЕ ТОВАРЫ ЧАСТНЫМ ЛИЦАМ ПОМОГАЮТ ЭЛЕКТРОННЫЕ ДОСКИ ОБЪЯВЛЕНИЙ В ИНТЕРНЕТЕ. ОДНАКО ДАЛЕКО НЕ У ВСЕХ ПОЛУЧАЕТСЯ РЕАЛИЗОВАТЬ ТОВАРЫ И УСЛУГИ ТАКИМ СПОСОБОМ. РАССКАЗЫВАЕМ, КАК ПРАВИЛЬНО И РЕЗУЛЬТАТИВНО ТОРГОВАТЬ НА СЕРВИСЕ «АВИТО.РУ».

ПЁТР РУШАЙЛО

Самая крупная в России доска объявлений «Авито» размещает информацию о продаже товаров, недвижимости, вакансиях и резюме на рынке труда, а также услугах от частных лиц и компаний. Согласно данным компании, на сегодняшний день на площадке проводится 120 сделок в минуту и размещается 400 тыс. новых объявлений в день.

Создать объявление о продаже товара на платформе «Авито» достаточно просто: для этого нужно зайти на официальный сайт, зарегистрироваться или авторизоваться через социальные сети, а затем нажать иконку «Разместить объявление», после чего описать товар, выбрать его категорию и подкатегорию, добавить фотографии (не более десяти) и цену в рублях. После прохождения модерации ваше объявление будет опубликовано. Ограничения на количество бесплатных объявлений установлены отдельно по каждой категории. Когда ваш товар продан, его нужно снять с продажи.

Однако не все объявления работают одинаково эффективно. Вероятность успешной продажи товара зависит от разных факторов: как сильно товар востребован на рынке, насколько ваше предложение привлекательнее, чем у конкурентов, сколько активных покупателей таких товаров сейчас на рынке и как они себя ведут. Кстати, не забудьте загрузить фото на аватар — к таким аккаунтам покупатели относятся более лояльно.

Рассмотрим различные тонкости продажи на «Авито», позволяющие повысить эффективность работы с сервисом.

В первую очередь необходимо обратить внимание на заголовок объявления и описание товара.

НАДО ПОНИМАТЬ, ЧТО ОБЪЯВЛЕНИЯ НА «АВИТО» ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ ИЩУТ НЕ ТОЛЬКО ПО КАТЕГОРИЯМ, НО И С ПОМОЩЬЮ ПОИСКА ПО САЙТУ. ПОЭТОМУ РАЗУМНО В ЗАГОЛОВКЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА, ПО КОТОРЫМ ВАШЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ СМОГУТ НАЙТИ.

Если этого не сделать, то можно потерять часть потенциальных покупателей. Кроме ключевых слов, неплохо использовать эпитеты, которые добавят вашему заголовку эмоциональную насыщенность и сделают его более привлекательным.

В описании товара нужно постараться наиболее подробно раскрыть информацию, которая могла бы заинтересовать покупателя.

Учитывая высокий уровень конкуренции, не стоит забывать про все точные характеристики и свойства — цветовую гамму, состояние товара, его комплектацию, технические характеристики и так далее — в зависимости от того, что вы продаете. Кроме этого, важно указать производителя. Например, если вы продаете одежду, нужно указать точные размеры,



материал, цвет, наличие карманов, удобство застежек и т. п. Если товар описан подробно, то у потенциального покупателя не возникнет дополнительных вопросов, и вероятность того, что он купит товар, увеличивается.

Текст любого объявления желательно правильно структурировать, так как большие абзацы сплошного текста покупатель вряд ли будет читать, даже если содержание интересно — лучше уйти со страницы, чем вчитываться в неудобно размещенный текст.

Обязательной составляющей продающего объявления на «Авито» являются фотографии, так как покупателям важно видеть товар — объявления без фото обычно никого не интересуют. Фотографии должны быть хорошего качества и подробно показывать товар в нескольких ракурсах. При подаче объявления, как правило, можно добавить не более десяти фотографий, однако для разных категорий объявлений есть свои правила, касающиеся количества фото. Фотографии должны быть в формате .jpg, .jpeg, .png или .gif, размер каждой не должен превышать 25 МБ. Хорошо, если товар будет сфотографирован на однотонном контрастном фоне. Также хорошо, когда различные нюансы и детали товара сняты с увеличением, то есть на фотографии должно быть видно всё, включая дефекты, если они есть. К снимку можно добавить видео с товаром, предварительно загрузив его на YouTube. Фотографии должны быть свои — из интернета брать фото нельзя, тем более если на них водяные знаки.

Не менее важно в объявлении указать корректную цену. Её следует рассчитать с учетом себестоимости и оптимальной наценки, предварительно изучив цены на аналогичные товары у других продавцов.

Некоторые продавцы сразу завышают цену на товар, рассчитывая снизить её при возможной скидке. Кроме того, покупатели на «Авито» часто торгуются, это тоже надо учитывать. Ставить низкую или, наоборот, высокую цену на товар не рекомендуется. И дело вот в чем. Покупатели в поиске товара часто выставляют в настройках фильтров ценные ограничения — слишком дешевые товары вызывают подозрения, а очень дорогие не привлекают покупателей. Поэтому лучше ориентироваться на среднюю цену аналогичных товаров у других продавцов. Также важ-



но подготовиться, чтобы уметь обосновать цену, убедить покупателя в выгоде, когда он будет торговаться.

На «Авито» есть функция подключения «Авито-доставки». Если ее использовать, аудитория потенциальных покупателей, естественно, увеличивается, так как с ее помощью можно продавать товары по всей России.

Покупатели, которые выбирают товар с доставкой, заинтересованы в покупке и платят за нее сразу с помощью банковской карты.

После оплаты продавец получает уведомление и доставляет товар в пункт приема, а покупатель получает его в пункте выдачи. Если товар подходит, то покупатель забирает товар, а «Авито» переводит оплату продавцу. Если не подходит, то оплата возвращается покупателю. После оформления продавцы и покупатель получают уведомление, что заказ был оформлен. Таким образом, «Авито-доставка» защищает покупателя от мошенничества. Доставка также возможна с помощью курьера.

Еще один лайфхак прорекламировать объявление в социальных сетях, чтобы увеличить количество просмотров. Но не менее важно общение с потенциальными покупателями.

Покупатель обращает внимание на наличие отзывов. Если есть отрицательные отзывы, то шансы продать товар значительно снижаются.

Важно не совершать типичные ошибки при общении с клиентами, например, избегать однозначных ответов — в таком случае

покупателю проще переключиться на объявление конкурента. Также лучше отвечать как можно быстрее, в идеале — сразу, пока клиент находится в системе, чтобы удерживать его внимание. От грамотного общения с покупателем зависит не только успешность сделки, но и рейтинг продавца. Ну и очевидно, что грубое общение с клиентом недопустимо.

Для продвижения объявления на «Авито» существуют и разнообразные платные услуги. И ими зачастую стоит воспользоваться, даже если продавец физическое лицо. Если это оурицло, то, скорее всего, платных услуг не избежать.

Продавцы имеют возможность выбирать продолжительность и мощность продвижения объявлений (количество просмотров), а платформа «Авито» подбирает для них подходящие платные услуги. При этом предоставляется подробная статистика по каждому объявлению. Доступ к сервису «Авито Pro» — профессиональному кабинету, где собраны объявления и все инструменты для работы с ними появляется при подключении тарифа «Базовый», «Расширенный» или «Максимальный», стоимости тарифов зависит от категории продаваемых товаров.

Качество бесплатного объявления можно для начала оценить по активности покупателей. Но даже если объявление составлено грамотно и цена привлекательная, не факт, что его увидит большое количество людей и продавцу будут сразу писать или звонить. На силу спроса влияет множество факторов, в том числе уровень конкуренции. Поэтому зачастую стоит воспользоваться платными рекламными сервисами Avito, что обычно значительно повышает эффективность.

ВЛОЖИВ В ПРОДВИЖЕНИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО НЕБОЛЬШУЮ СУММУ, ПРОДАВЕЦ МНОГОКРАТНО УВЕЛИЧИВАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ РЕАЛИЗОВАТЬ СВОЙ ТОВАР

Повысить видимость объявления в 2,5; 5 и 10 раз на 1 день стоит 230 р. 450 р. и 790 р. соответственно, на неделю стоимость составит 790 р. 1580 р. и 2700 р. Также есть услуга «Сделать XL-объявление» за 180 р. что увеличит размер объявления в поиске, и «Выделить объявление цветом» за 220 р., обе эти услуги направлены на выделение объявления в поиске.

На «Авито» встречаются случаи мошенничества, о которых лучше знать заранее. Например, мошенники присылают сообщение с предложением товара на обмен и ссылку, по которой ни в коем случае нельзя переходить, поскольку при получении ваш смартфон или компьютер может заразиться вирусом, а мошенники получат доступ к данным вашей банковской карты. Еще одна распространенная схема мошенничества — когда якобы покупатель звонит и сообщает, что хочет купить товар и перевести часть суммы на вашу банковскую карту, уточняя ее данные, включая CVC, который якобы требует банк. Опытные продавцы рекомендуют общаться с покупателем только с помощью мессенджера «Авито». ■

МАМА, Я В БЛОГЕРЫ ПОЙДУ

ЛЕТ 30 НАЗАД МАЛЬЧИШКИ И ДЕВЧОНКИ ХОТЕЛИ СТАТЬ РОК-ЗВЕЗДАМИ ИЛИ АКТЕРАМИ, СЕЙЧАС ЖЕ, ЕДВА ВЫПЛЮНУВ СОСКУ, ДЕТИ НАЧИНАЮТ МЕЧТАТЬ О КАРЬЕРЕ БЛОГЕРА. ВЗРОСЛЫЕ ОТ НИХ НЕ ОТСТАЮТ, ВЕДЬ ВЕДЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ УЖЕ ДАВНО СТАЛО ПОПУЛЯРНЫМ СПОСОБОМ ЗАРАБОТКА. МОНЕТИЗИРОВАТЬ СВОЙ БЛОГ МОЖНО С АУДИТОРИИ ОТ 100 ПОДПИСЧИКОВ, А ПРИ УДАЧНОЙ РАСКРУТКЕ ЗАРАБОТКИ ИЗМЕРЯЮТСЯ СОТНЯМИ ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ.

АЛИНА КРАЦ

Многие слышали, что доходы известных блогеров, например, Димы Масленникова, Влада А4, Оксаны Самойловой, Иды Галич, исчисляются крупнейшими суммами. Стоимость одного поста доходит до нескольких сотен тысяч рублей, а спецпроект может стоить несколько миллионов рублей. Однако всё чаще рекламодатели обращают внимание на блогеров среднего и малого калибра, так как с их помощью можно обратиться к узкой целевой аудитории, в которой и нуждаются отдельные бренды. «О финансах и не только» пообщалась с блогерами из различных сетей и попросила рассказать, как они живут и зарабатывают сейчас.

ПРОЩАЙ, ВЕСЕЛАЯ СОЦСЕТЬ. ТИТКОК

Эта социальная сеть известна короткими вертикальными роликами. У пользователя есть лента рекомендаций, где на основе специальных алгоритмов появляются наиболее популярные видео по интересующим его тематикам. Изначально «ТикТок» был наполнен блогерами, которые танцуют под известную музыку, однако сейчас контент стал более разнообразным, всё чаще к блогерам обращались за рекламой. При стабильных 100-200 тысячах просмотров за каждый ролик можно было ожидать прихода крупного рекламодателя, блогеры часто сотрудничали с рекламными агентствами в сфере INFLUENCE. Такие агентства помогают набрать блогеру больше подписчиков и просмотров, сделать контент более виральным, популярным.

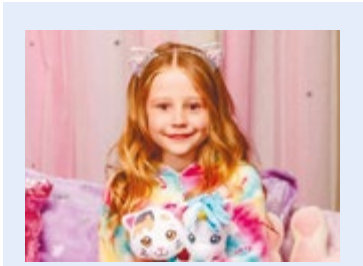
6 марта ТикТок официально запретил пользователям из России публиковать видео, а значит, многие блогеры лишились заработка. Например, у блогера Дашулик (@silnt, тематика - отношения, 3,7 млн подписчиков) видео набирали стабильно 4 млн просмотров, отдельные - до 25 млн. После блокировки ее доход упал на 80 %, ей пришлось вести все соцсети: VK, Instagram, YouTube и Telegram. Блогер отметила снижение активности рекламодателей с весны 2022 года - если ранее у нее было 10-15 рекламных заявок в месяц, сейчас 5-6. Чтобы привлечь рекламодателей, блогерам приходится снижать средний чек на размещение. При охватах Дашулика стоимость размещения в VK и Telegram у нее 20 тыс руб., «Инстаграм» — 5 тыс. Если год назад девушка зарабатывала 600-700 тысяч в месяц, то сейчас 150-200 тысяч.

ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧЬ РЕКЛАМОДАТЕЛЕЙ, БЛОГЕРАМ ПРИХОДИТСЯ СНИЖАТЬ СРЕДНИЙ ЧЕК НА РАЗМЕЩЕНИЕ.

Популярных блогеров с 100 млн просмотров. Ранее у него было также два канала на «Ютуб» с общей аудиторией порядка 3 млн, присоединившиеся ранее 15 тысяч долларов ежемесячно за счет монетизации от Гугл. Сейчас каналы продолжают работать, но

КУДА БЕЖАТЬ С «ТИТКОКА». «ВКОНТАКТЕ»

«ВКонтакте» — самая популярная российская социальная сеть. До февраля блогинг здесь не особо развивался, но события заставили блогеров прийти и на эту площадку. Появился аналог «ТикТока» — «VK Клипы». Сумма монетизации видео зависит от количества подписчиков у автора, активности его аудитории, просмотров. Если сравнивать средний чек рекламной интеграции у блогеров в «ТикТок» и «VK клипах», то у последнего он ниже на 30-40 %, так как аудитория меньше, как и блогеров с миллионной аудиторией.



Настя Радзинская, 7 лет

Входит в топ-10 самых высокооплачиваемых YouTube-блогеров в мире, рассказывая о посещении парков развлечений в разных странах мира, работая в жанре распаковки игрушек и других. У нее 86 млн подписчиков и доход составляет 28 млн долларов в год (рейтинг Forbes). При рождении у девочки диагностировали ДЦП, и родители бросили все силы на лечение. Один из методов — работа на камеру как взаимодействие с окружающим миром.

Блогер Тимур (Сын президента Тимур, 3,9 млн подписчиков в «ТикТок») начал с 2022 года выкладывать видео в «VK клипах». По его словам, пока редко получается заработать более 5000 руб. в месяц. Третий блогер — mama_ya_blogerka отметила, что с марта перестала развивать «Инстаграм», так как количество подписчиков стало сокращаться. С весны этого года она осваивает «Дзен» (ранее «Яндекс.Дзен»).

ВЫНУЖДЕННЫЕ НОВАЦИИ. «ДЗЕН»

«Дзен» стал той самой площадкой, куда пришли и блогеры, и рекламодатели после блокировки других соцсетей. Число блогеров, ежедневно публикующих контент на площадке, увеличилось за последние полгода в два раза и составляет более 100 тысяч человек, рассказали нам в пресс-службе «Дзен». Растет и аудитория, так, согласно статистике «Дзен», аудитория наиболее

заработок упал в несколько раз. Ценник за рекламу в VK у него начинается от 100 тыс. рублей и выше.

«В марте и апреле реклама пропала полностью, так как все бренды стали уходить, сейчас ситуация улучшается, но приходится снижать расценки на размещение, так как очень многие рекламодатели порезали бюджет», - рассказывает Тимур.

СОЦСЕТЬ ТЕРЯЕТ ГЛАМУРНОСТЬ. «ИНСТАГРАМ»

«Инстаграм» - это социальная сеть, нацеленная в первую очередь на визуальный контент. Ощутимая монетизация здесь начинается от 3-4 тыс. подписчиков. Например, бьюти-блогеры бесплатно получают косметику или парфюм, а потом рассказывают о них в блоге. Также в «Инстаграм» есть stories - короткие видео, которые пропадают спустя 24 часа.

Размещение рекламы в Stories до февраля приносило автору неплохой заработок - микроинфлюенсер с 10-15 тыс. подписчиков мог зарабатывать в среднем от 500 рублей в месяц, а при аудитории более 500 тыс. подписчиков стоимость размещения существовало возрастала вплоть до 1 млн рублей.

Блокировка существенно повлияла на заработка. Блогер @yakhohol мама-лайфстайл (19к подписчиков в «Инстаграм») рассказала, что продолжает работать и сейчас берет за рекламу от 1500 руб. «Доход упал в 3 раза с началом блокировок соцсетей, при этом работы сейчас столько же, но я делаю ставку на «Телеграм» - надеюсь раскрутиться там», - отметила Яна. Еще одна блогер Мария @mysld (fashion тематика, 14к подписчиков) рассказала, что сейчас ее расценки - 1000Р для личных блогов и 2000Р для рекламы товаров и услуг, но пока редко получается заработать более 5000 руб. в месяц. Третий блогер — mama_ya_blogerka отметила, что с марта перестала развивать «Инстаграм», так как количество подписчиков стало сокращаться. С весны этого года она осваивает «Дзен» (ранее «Яндекс.Дзен»).

Блогер Тимур (Сын президента Тимур, 3,9 млн подписчиков в «ТикТок») начал с 2022 года выкладывать видео в «VK клипах». По его словам, пока редко получается заработать более 5000 руб. в месяц. Третий блогер — mama_ya_blogerka отметила, что с марта перестала развивать «Инстаграм», так как количество подписчиков стало сокращаться. С весны этого года она осваивает «Дзен» (ранее «Яндекс.Дзен»).

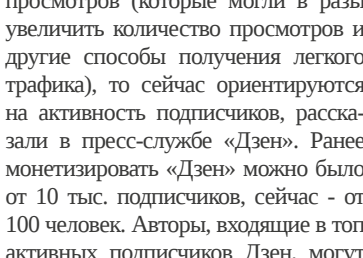
ВЫНУЖДЕННЫЕ НОВАЦИИ. «ДЗЕН»

«Дзен» стал той самой площадкой, куда пришли и блогеры, и рекламодатели после блокировки других соцсетей. Число блогеров, ежедневно публикующих контент на площадке, увеличилось за последние полгода в два раза и составляет более 100 тысяч человек, рассказали нам в пресс-службе «Дзен». Растет и аудитория, так, согласно статистике «Дзен», аудитория наиболее

популярных каналов увеличилась почти на четверть.

Принцип работы площадки - блогеры публикуют статьи на разные темы, в них размещая рекламные интеграции в формате фото, видео, рекомендации или обзора товаров. Вознаграждение выплачивает сама площадка за рекламу в публикациях. С недавнего времени изменился порядок его расчета - если ранее оно определялось количеством просмотров (которые могли в разы увеличить количество просмотров и другие способы получения легкого трафика), то сейчас ориентируются на активность подписчиков, рассказали в пресс-службе «Дзен». Ранее монетизировать «Дзен» можно было от 10 тыс. подписчиков, сейчас - от 100 человек. Авторы, входящие в топ активных подписчиков Дзен, могут зарабатывать до 1,5 млн руб. в месяц.

YOUTUBE: ОТ РОССИИ



Дима Масленников
Прославился среди молодежной аудитории своими похождениями по заброшенным зданиям в жанре охота за привидениями и экстрим-видео. Его YouTube-канал насчитывает 14,4 млн подписчиков. В «Телеграм» его читают 1,3 млн человек. С золотой медалью окончил школу, выпускник Финансового университета при Правительстве РФ, но выбрал путь блогинга.

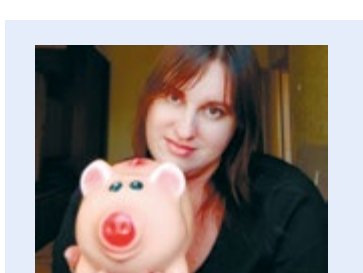
ВСЕ ЛЮДИ В ГОСТИ БУДУТ НАМ. TELEGRAM

В «Телеграме» блогеры ведут каналы, публикуя в них небольшие текстовые сообщения, фото или видео. Реклама тут является едва ли не единственным способом привлечения новой аудитории - тут нет рекомендаций, рубрик «Интересное» и т. д.

По словам Екатерины (блог «Свинкины финансы»), 56 тыс подписчиков или парфюм, а потом рассказывают о них в блоге. Также в «Инстаграм» есть stories - короткие видео, которые пропадают спустя 24 часа.

Размещение рекламы в Stories до февраля приносило автору неплохой заработок - микроинфлюенсер с 10-15 тыс. подписчиков мог зарабатывать в среднем от 500 рублей в месяц, а при аудитории более 500 тыс. подписчиков стоимость размещения существовало возрастала вплоть до 1 млн рублей.

Блокировка существенно повлияла на заработка. Блогер @yakhohol мама-лайфстайл (19к подписчиков в «Инстаграм») рассказала, что продолжает работать и сейчас берет за рекламу от 1500 руб. «Доход упал в 3 раза с началом блокировок соцсетей, при этом работы сейчас столько же, но я делаю ставку на «Телеграм» - надеюсь раскрутиться там», - отметила Яна. Еще одна блогер Мария @mysld (fashion тематика, 14к подписчиков) рассказала, что сейчас ее расценки - 1000Р для личных блогов и 2000Р для рекламы товаров и услуг, но пока редко получается заработать более 5000 руб. в месяц. Третий блогер — mama_ya_blogerka отметила, что с марта перестала развивать «Инстаграм», так как количество подписчиков стало сокращаться. С весны этого года она осваивает «Дзен» (ранее «Яндекс.Дзен»).



Екатерина Белкина
Ведёт блог в «Телеграме» «Свинкины финансы». Держит свинку в руке и деньги в кармане. Наш человек.

Самые высокие расценки на размещение рекламы у финансистов и новостных блогов. Например, в

популярном финансовом блоге с аудиторией 300 тысяч одно размещение -150 тыс. руб. В сегменте «Познавательное», рассказывает Роман, стоимость размещения невысока из-за обилия слабых каналов с неоригинальным контентом. Так, в блоге с 15-30 тысячами подписчиков это может быть 3000-5000 рублей за пост. Сам Роман продает рекламу не дешевле 3000 руб.

YOUTUBE: ОТ РОССИИ



Дима Масленников
Прославился среди молодежной аудитории своими похождениями по заброшенным зданиям в жанре охота за привидениями и экстрим-видео. Его YouTube-канал насчитывает 14,4 млн подписчиков. В «Телеграм» его читают 1,3 млн человек. С золотой медалью окончил школу, выпускник Финансового университета при Правительстве РФ, но выбрал путь блогинга.

К СТРАНАМ СНГ

Блогеры YouTube всегда зарабатывали на рекламе. В YouTube блогеры размещают видео по различным тематикам, чем качественнее контент - тем больше просмотров и больше встраиваемой рекламы, тем больше вознаграждение для автора. В среднем монетизация канала всегда была от 0,5 до 6 долларов за тысячу подписчиков. Кроме того, существуют различные рекламные интеграции, когда блогеры заключают договор с рекламодателем напрямую. Блогеры с миллионной аудиторией могут зарабатывать миллионы рублей. В то же время заработка авторов с более скромной аудиторией до 100 тыс. подписчиков не могут рассчитывать на такие суммы. Например, один автор канала с 87 тыс. подписчиков рассказал, что редко получалось зарабатывать более 10 тыс. руб в месяц.

В марте 2022 года, когда YouTube отключил монетизацию показа рекламы в России, российские блогеры оказались в весьма непростой ситуации. По словам Яна (канал Finversia, 210 тыс. подписчиков, максимальное количество просмотров видео — 5 млн), в марте его канал в единый миг потерял доход в 100 тысяч долларов. В итоге пришлось срочно сокращать расходы, искать новые форматы. Переход на российский Rutube не дал, по словам Яна, ожидаемого эффекта - и просмотров меньше и, что куда большая проблема - работа самой площадки. [Площадка подвергалась DDOS-атаке и вынуждена была перезапуститься]. Задержка с публикацией ролика может быть в несколько часов из-за введенной теперь модерации. Выход блогеры нашли и большинство своем переходом на работу с аудиторией из стран СНГ или переходе на другие площадки. ■

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: ПРАГМАТИЧНЫЙ РЕНЕССАНС

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2022 ГОДА ДОЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ОБЩЕМ ВВОДЕ ЖИЛЬЯ В РОССИИ ДОСТИГЛА 62%. ТО ЕСТЬ РОССИЯНЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО И ПРИ ПОМОЩИ РАЗЛИЧНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ФИРМ ПОСТРОИЛИ И ОФОРМИЛИ ЖИЛЬЯ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВВЕЛИ ВСЕ КОМПАНИИ-ЗАСТРОЙЩИКИ В СТРАНЕ! ПРИ ЭТОМ НЕ ВСЕ ХОТЯТ СТРОИТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО, ПРЕДПОЧИТАЯ ПРИОБРЕСТИ УЖЕ ГОТОВЫЙ ДОМ, В ТОМ ЧИСЛЕ И В ИПОТЕКУ. О ТОМ, КАК ЭТО СДЕЛАТЬ ПРАВИЛЬНО, ВЫГОДНО И ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК, В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

АЛЕКСАНДРА ТОПОЛЕВА

СТАВКИ И ИНТЕРЕСЫ

Интерес к частному домостроению в России продолжает расти — это подтверждают и соцопросы, и официальная статистика. Срез общественного мнения ВЦИОМ и «ДОМ.РФ» показывает, что порядка 45,4 млн российских домохозяйств (или 73% от общего числа) хотели бы жить в частном доме и считают этот формат идеальным. Иметь свой дом хотели бы две трети семей, которые сейчас живут в многоэтажках.

Развитию сегмента индивидуального строительства способствует активное развитие инфраструктуры: строительство дорог и инженерных сетей к поселкам, рост интереса к загородному проживанию на фоне пандемии и стремления минимизировать контакты, а также государственная поддержка отрасли, в частности, льготные ипотечные программы, предусматривающие низкие процентные ставки при покупке собственных новостроек.

Разумеется, нынешний «санкционный» кризис существенно ударил по рынку ипотеки в первой половине 2022 года — прежде всего из-за резкого (двукратного) роста ключевой ставки Банка России, а вслед за ней — и процентных ставок по ипотечным кредитам, включая льготные ставки по госпрограммам.

Однако во второй половине года можно смело констатировать возвращение интереса покупателей к недвижимости, в том числе загородной, что потенциально означает и рост цен на нее, а значит, делает возможным сохранение сбережений, что особенно актуально сейчас, когда в условиях санкций такие традиционные для россиян способы защиты сбережений от

инфляции, как покупка долларов и евро, стали токсичными.

Загородная недвижимость занимает примерно 20% от общего спроса покупателей на рынке недвижимости, рассказывает директор вологодского агентства недвижимости «Перспектива 24» Фаина Дуда. При этом, по ее словам, загородная недвижимость сейчас больше рассматривается гражданами как пассив, нежели как актив, поскольку используется в основном для отдыха, что полезно для здоровья, но прямой экономической выгоды не дает. Другое дело, что такой «пассив» легко может стать «активом»: обслужить дом часто бывает дешевле чем квартиру, тем более если рядом свой огород. Кроме того, загородная недвижимость растет в цене.

ПРАВИЛА ОТБОРА

Выбор загородного дома — важный и ответственный шаг, поэтому важно обратить внимание на многие факторы и детали, советует нашим читателям руководитель направления вторичной и загородной недвижимости «Авито» Сергей Хахулин.

Один из самых главных моментов — документы на plot и землю. Во-вторых, нужно быть уверенным в добросовестности продавца. Например, на «Авито Недвижимости» система модерации проверяет каждое объявление на предмет нарушения правил платформы до публикации. Те предложения, которые вызывают сомнения, дополнительно проверяются экспертами вручную, рассказывает Сергей Хахулин. «В ряде случаев, например, при получении жалоб на недостоверность информации, мы можем запросить у автора объявления дополнительные документы, фото или видео объекта. Также стоит уделить внимание и аккаунту продавца, указан ли id аккаунта, как давно он зарегистрирован на платформе, сколько сделок уже совершил и какие отзывы оставили другие люди», — добавляет эксперт.

Кроме того, при осмотре и проверке самого объекта в первую очередь необходимо обратить внимание на местоположение жилого объекта. Наличие транспортной инфраструктуры и близость к работе, детским садам, школам, поликлиникам делает жизнь за городом более комфортной.



Наличие коммуникаций в доме тоже критично. Обязательно стоит уточнить у продавца, подведены ли свет, вода, канализация и газ. И обратите внимание на систему подвода коммуникаций в дом — центральная она или локальная. При покупке объекта важно также оценить качество материалов, отсутствие просадок фундамента и трещин в нем, протечек кровли. Иначе даже в хороший с первого взгляда дом потом может понандобиться вкладывать значительные суммы в его ремонт и достройку.

Фаина Дуда, в свою очередь, советует выяснить, как досталась продавцам недвижимость, проверить наличие отдельных документов на дом и на землю, потребовать у продавца актуальную онлайн-выписку ЕГРН, в которой не будет обременений на продаваемый объект, и проверить самих продавцов (паспорт и не находясь ли они в процедуре банкротства). «Также очень важно при покупке загородной недвижимости обратить внимание на домовую книгу, проверить, кто прописан в загородном доме и можно ли будет прописаться в него после покупки», — добавляет она.

ИПОТЕКА В ПРИОРИТЕТЕ

На данный момент одним из самых удобных способов покупки загородной недвижимости является ипотека, говорит Лариса Шамина, начальник управления продаж розничного бизнеса СЕВЕРГАЗБАНКА. Ипотека позволяет обеспечивать комфортный платеж даже для относительно дорогих современных частных домов стоимостью 5–10 млн руб. К тому же процедура выдачи ипотеки включает в себя оценку дома и проверку документов.

КАК В СЛУЧАЕ С ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, УСЛОВИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОКУПКИ ЗАГОРОДНЫХ СТРОЕНИЙ ВКЛЮЧАЮТ В СЕБЯ РЯД ЛЬГОТ, ТАКИХ КАК СУБСИДИРУЕМЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ В РАМКАХ ГОСПРОГРАММ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА НА ОПЛАТУ ПЕРВОГО ВЗНОСА.

ПЕНСИОННЫЙ КАПИТАЛ ПО ЛИЧНЫМ ПРЕДПОЧТЕНИЯМ



СЕРГЕЙ КОСТОМАРОВ

МАЛОВАТО БУДЕТ

Социологические исследования показывают, что более половины россиян не особо четко представляют размер своей будущей пенсии. Их волножом можно понять. Система обязательного (государственного) обеспечения у нас непростая, достаточно сложная для понимания. Кроме того, она периодически менялась в последние десятилетия: сначала был переход к частично накопительной системе, потом начисления этих накоплений заморозили, потом был переход к системе начисления пенсионных баллов, параметры которой непрерывно трансформируются, потом — увеличение пенсионного возраста.

Между тем пенсионные накопления — это, по сути, такие же финансовые активы, как деньги на банковском счете. И представлять состояние этих средств просто необходимо.

Если говорить о государственных пенсиях, здесь система централизованная. Все уплачиваемые страховые взносы направляются сейчас на выплату пенсий нынешним пенсионерам, а работающим гражданам зачисляются на индивидуальный лицевой счет в виде пенсионных баллов, рассказывают в Национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов (НАПФ). Сумма этих баллов называется индивидуальным пенсионным коэффициентом (ИПК). Из индивидуального пенсионного коэффициента при выходе на пенсию будет рассчитываться размер страховой пенсии. Сумму баллов умножают на «стоимость» одного балла, которая устанавливается правительством.

Но вот хватит ли этих баллов и выплачиваемых на достойные выплаты в старости? Недавно ВЦИОМ опубликовал опрос, посвященный пенсионному обеспечению, в котором есть довольно любопытные цифры, фактически дающие ответ на данный вопрос, обращает внимание руководитель пресс-службы «НАПФ ГАЗФОНД» пенсионные накопления» Елена Ямщикова. Согласно данным социологов, большинство россиян считает, что для комфортной жизни на пенсию нужно примерно 40 тыс. рублей. При этом средняя пенсия по стране в этом году составляет около 19 тыс. рублей. Одновременно 64% россиян до сих пор рассчитывают в вопросах пенсионного обеспечения в основном на государство, а 73% не делают самостоятельных пенсионных накоплений. «То есть мы хотим в два раза больше, чем имеем сейчас. И при этом не хотим ничего предпринимать», — делат неутешительный вывод Елена Ямщикова.

Между тем понять реальную ситуацию с будущей пенсией, как государственной, так и сформированной за счет личных накоплений на счетах в негосударственных пенсионных фондах, в наш информационный век достаточно несложно.

Людам не всегда понятна целесообразность добровольных пенсионных накоплений и принципа формирования пенсионного обеспечения в целом, говорит эксперт Центра финансовой грамотности НИФИ Минфина России Ольга Дайнеко. Сегодня Пенсионный фонд РФ и практически все НПФ имеют на своих интернет-ресурсах личные кабинеты клиентов/будущих пенсионеров. Эти сервисы позволяют оперативно проверить не только состояние своего накопительного счета и размер/наличие ежегодного инвестиционного дохода (в денежном выражении), но и видеть отражение своей трудовой деятельности (в трудовом стаже и пенсионном коэффициенте).

При проверке пенсионного счета случилось обнаружить, что накопления переведены в другой фонд, с которым человек не заключал договор (по причине недобросовестности некоторых агентов НПФ, собственной беспечности при подписании документов). В ряде ситуаций люди вообще не знают, где именно (в каком фонде) находятся накопления. Достаточно быстро можно найти ответы на нужные вопросы в результате обращения в ПФ РФ (через личное обращение в ПФ, через МФЦ или дистанционно через аутентификацию «Госуслуг»).

Владея информацией о формировании своего пенсионного обеспечения, можно иметь возможность принимать взвешенные решения относительно выбора или смены НПФ, анализировать уровень доходности, получить понимание принципа влияния уплаченных работодателем или лично взносов с заработка на пенсионное обеспечение в дальнейшем, сделать приблизительный расчет размера пенсионного обеспечения при выходе на пенсию. «Это актуально не только для тех, кто приближается к пенсионному возрасту, но и тем, кто только начал трудовую деятельность, формирует стратегию пенсионных накоплений», — добавляет Ольга Дайнеко.

ПРИЯТНАЯ ГИБКОСТЬ

Перечисление средств обязательных пенсионных накоплений на личные пенсионные счета граждан в России с 2014 года заморожено — эти средства правительства пускает на покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда России. На смену такому методу формирования сбережений на старость пришел добровольный механизм, получивший название «Индивидуальный пенсионный план» (ИПП). Индивидуальный пенсионный план — это инструмент для долгосрочных накоплений,

ВСЕМ НАМ ХОЧЕТСЯ ИМЕТЬ ДОСТОЙНУЮ, ОБЕСПЕЧЕННУЮ СТАРОСТЬ. ОДИН ИЗ ЛУЧШИХ СПОСОБОВ СФОРМИРОВАТЬ К ТОМУ ВРЕМЕНИ, КОГДА ВЫ УЖЕ НЕ СМОЖЕТЕ ПОЛНОЦЕННО РАБОТАТЬ И ВАШИ ДОХОДЫ УПАДУТ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ КОМФОРТНОГО УРОВНЯ ЖИЗНИ СБЕРЕЖЕНИЯ — ДОБРОВОЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ. ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ПЛАН — ЭТО ГИБКИЙ ИНСТРУМЕНТ, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ ЧЕЛОВЕКУ ЗАРАНЕЕ ПОНЯТЬ, СКОЛЬКО И С КАКОЙ ПЕРИОДИЧНОСТЬЮ НУЖНО ОТКЛАДЫВАТЬ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ПРИБАВКУ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПЕНСИИ НЕОБХОДИМОГО РАЗМЕРА.

Пополнение личного пенсионного счета может и вовсе происходить незаметно: держатели карт СЕВЕРГАЗБАНКА могут настроить в личном кабинете автоматическое перечисление кешбэка на свой пенсионный счет в АО «НАПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления».

позволяющий сформировать пенсию желаемого размера за счет самостоятельных взносов и инвестиционного дохода, образующегося за счет вложений НПФ на финансовых рынках. Причем доход этот всегда положительный либо в крайнем случае нулевой, НПФ не могут работать в убыток клиенту. «Есть такая законодательная норма — мы не имеем права разности на счета клиентов отрицательную доходность», — поясняет Елена Ямщикова. — Даже если вдруг фонд работает в минус, мы компенсируем потери за счет специально на такие случаи формируемого страхового резерва, и у клиента всё равно деньги останутся в сохранности».

Сбережения передаются по наследству и не могут быть взысканы даже в судебном порядке, добавляет в НАПФ. Также возможно получить налоговый вычет в размере 13% от взносов на сумму до 120 000 рублей в год. Можно заранее назначить правопреемников и указать доли наследования невыплаченного остатка пенсии.

Предусмотрена и возможность досрочного расторжения договора. Можно забрать свои средства в любой момент. Однако при досрочном расторжении договора выкупная сумма будет меньше суммы взносов и результатов инвестирования. Это происходит потому, что фонд инвестировал средства в ценные бумаги и понесет убытки в случае продажи ценных бумаг в срочном порядке. Размер выкупной суммы определяется пенсионными правилами и условиями договора. «Поскольку у нас договор предусматривает именно пенсионные выплаты, если он расторгается досрочно, то необходимо решать вопрос с НДФЛ. Мы удерживаем НДФЛ с полученного дохода, и мы можем удержать НДФЛ из тела при условии, если клиент нам не предоставит справку, что он не получал налоговый вычет со взноса», — добавляет Елена Ямщикова.

Что касается вопроса, когда целесообразнее приступить к формированию личных пенсионных сбережений, эксперты сходятся во

мнении: чем раньше, тем лучше. График же взносов нужно выбирать из соображений личного комфорта.

«Пока мы молоды, пенсия кажется чем-то бесконечно далеким. Однако после 30 лет многие начинают задумываться о том, готовы ли они в будущем рассчитывать только на гособеспечение. Если не рассчитывать на клад или большое наследство, то хороший доход в старости возможен, если планировать и формировать накопления на старость самое позднее в 35–40 лет», — рассуждает Ольга Дайнеко. Выбор условий ИПП, по ее словам, должен основываться на реальных финансовых возможностях на момент заключения договора: выбрать комфортный размер и периодичность платежа. Если клиент перестает/временно приостанавливает платежи, это обычно не влечет прекращения Договора НПО.

Чем раньше человек начнет откладывать и чем больше будут ежемесячные инвестиции, тем стабильней будет уровень дохода на пенсию, говорят в НАПФ. Возможно оформить автоматические платежи через личный кабинет или написать заявление работодателю, чтобы часть зарплат, ежемесячно или ежеквартально перечислялась в Пенсионный фонд. Четкого графика платежей нет, можно пополнять счет по желанию. Однако для максимальной эффективности и увеличения накопленной суммы рекомендуется уплачивать взносы регулярно.

В целом можно разделить клиентов на два типа, рассказывает Елена Ямщикова: есть те, кто начинает с малого первоначального взноса 5–10–15 тысяч рублей, потом делают дополнительные взносы — либо периодически, либо подключают автоплатеж. Есть же клиенты, которые сразу вносят большие суммы, потом могут ещё пополнить счет, а могут больше

и не пополнять. Выбор стратегии во многом связан с возрастом, потому что если до пенсии еще двадцать и более лет, можно постепенно копить, а если пять лет — лучше сразу инвестировать крупную сумму. «У нас нет обязательных платежей, нет графика платежей, нет каких-то санкций за нарушение этих графиков, поэтому всё зависит от предпочтений клиента. Есть автоплатежи со сроками месяц, квартал, год. По собственному опыту могу сказать: психологически проще делать небольшие ежемесячные платежи, по аналогии с подписками на различные сервисы», — добавляет она. ■

ЧТО ПРОВЕРЯЕМ

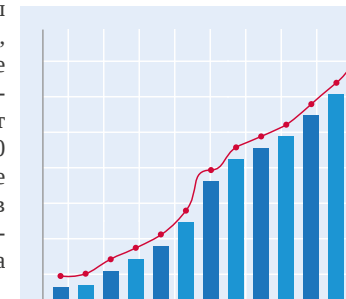
При встрече с продавцом (частное лицо или застройщик) необходимо обязательно проверить наличие следующих документов:

- свидетельство о государственной регистрации права собственности на земельный участок;
- кадастровый паспорт строения и земельного участка;
- технический паспорт дома с поэтажным планом;
- технический паспорт домовладения (документ, включающий в себя план земельного участка, описание расположенных на нем зданий и сооружений, их техническое состояние и оценочная стоимость, назначение земли);
- правоустанавливающие документы на дом и земельный участок (договор купли-продажи, свидетельство о праве на наследство, договор дарения и т. д.);
- договоры на подключение к коммуникациям (если они есть) и справки об отсутствии долгов по оплате за их использование.

При этом, как и при любом виде кредитования, следует оценить свои финансовые возможности, понять, не станут ли выплаты по ипотеке слишком обременительными для семейного бюджета, заранее всё просчитать.

Кроме того, отмечает Лариса Шамина, с точки зрения наличия современной инфраструктуры и

комфортности проживания загородное жилье сейчас не сильно отличается от многоэтажных строений на окраине городов. Иногда дом покупают сначала для отдыха, а потом переходят на круглогодичное проживание. Поэтому важно изначально оценить качество инфраструктуры, наличие магазинов, центров досуга и т. п. ■



Чем раньше начать создавать пенсионный капитал, тем значительно больше он будет.

Доходность инвестиций пенсионных фондов по закону не может быть отрицательной.

Пенсионные средства наследуются, не подлежат взысканию и не облагаются налогом.

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
НА НАС В TELEGRAM



@SEVERGAZBANK_news

УБЕРЕЧЬ СЕБЯ И БЛИЗКИХ ОТ МОШЕННИКОВ

ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В НАШЕ ВРЕМЯ – ЭТО В ПРЯМОМ СМЫСЛЕ ПЕРЕДОВАЯ ИНДУСТРИЯ. ЗЛОУМЫШЛЕННИКИ СТАРАЮТСЯ ИДТИ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ, ВНИМАТЕЛЬНО СЛЕДЯТ ЗА РЫНОЧНЫМИ ТЕНДЕНЦИЯМИ И ОБСТАНОВКОЙ В ЭКОНОМИКЕ И ВСЕГДА ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ СВОИМ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ЖЕРТВАМ САМЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ «РЕШЕНИЯ». ПРЕДЛАГАЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ «ХИТЫ» 2022 ГОДА.



БИТВА ЗА УРОЖАЙ

Так устроен рынок, что на нем всегда есть активы, о грядущем резком подорожании которых знают буквально все. В этом году таким товаром стало зерно: о взлете цен на него в связи с перебоями поставок и даже из-за угрозы в связи с этим голода в Африке непрерывно писали практически все СМИ. Реакция финансовых мошенников не заставила себя долго ждать: на фейковых сайтах появились «инвестиционные предложения» сделать выгодное вложение в дорожающий актив. Правда, впоследствии оказалось, что вывести средства с этих ресурсов просто невозможно. Пикантность ситуации заключалась в том, что на момент появления данного предложения фьючерсы на пшеницу на российских биржах попросту отсутствовали и легальные инвестиционные компании предлагать клиентам подобные схемы заработка на российском рынке не могли просто физически.

СОВЕТЫ:

• Не вкладывайтесь в активы, если не понимаете, как устроен соответствующий рынок, даже если об их грядущем подорожании вам твердят «из каждого угла».

• Всегда проверяйте, является ли продавец активом лицензированным профессиональным участником финансового рынка (соответствующую информацию можно посмотреть на сайте Банка России).



СЛОВО ЗА СЛОВО

Даже простое общение на тему, не связанную с финансовыми услугами, может обойтись очень дорого. Вот конкретный пример из жизни. Сорокапятилетняя череповчанка в сети Интернет разместила объявление о поиске удаленной работы. После чего ей позвонил «потенциальный работодатель» и предложил пройти собеседование по видеосвязи в одном из мессенджеров. Во время разговора мужчина давал рекомендации по заполнению анкеты, а также попросил перевести деньги на свой номер телефона для активации личного кабинета и дальнейшего получения заработной платы. Кроме того, собеседник советовал, как настроить мессенджер для более продуктивного собеседования. Завершив разговор по видеосвязи, женщина увидела, что с ее счета списалось порядка 140 тысяч рублей. Оказалось, что в ходе разговора она предоставила собеседнику доступ к демонстрации экрана своего телефона, а злоумышленник завладел данными для входа в ее мобильное банковское приложение.

СОВЕТЫ:

- Допустить любое проникновение в личный гаджет – всё равно что дать «ключ от квартиры, где деньги лежат».
- Если нужно поговорить по видеосвязи с незнакомым человеком, используйте мессенджер, который у вас уже настроен и с которым вы знаете как работать.



Добавить людей



Начать запись



Отправить сердце



Демонстрация экрана

Включите, пожалуйста, демонстрацию своего экрана?

Может быть, вам еще дать ключ от квартиры, где деньги лежат?



НАВЯЗЧИВЫЙ СЕРВИС

Повсеместный переход на дистанционные заказы товаров и услуг не мог не коснуться и финансовой сферы. Мошенничества в данном случае выглядят следующим образом. Аферист, который представляется посредником либо сотрудником банка, получает от заказчика все необходимые персональные данные, которые вносятся в электронную форму для предоставления дистанционной услуги в реальном выбранном банке. Однако при формировании заявки злоумышленник указывает в анкете свои контактные данные, номер телефона и электронную почту. После выпуска карты и доставки ее заказчику мошенники получают свободный доступ к средствам на счете. Кроме того, они имеют возможность продать персональные данные заказчика на черном рынке.

Также мошенники могут действовать через подставные сайты. Такая страница имитирует сайт банка или финансового сервиса, в том числе предлагает оформление карт. Клиент заполняет анкету, куда вносит персональные данные, и оплачивает услугу. Через короткое время сайт перестает функционировать. Злоумышленники получают деньги, а также персональные данные клиентов. Их они могут также продать либо использовать в различных нелегальных схемах, например, для получения кредитных продуктов.

СОВЕТЫ:

- Всегда заполняйте дистанционные заявки на получение финансовых услуг лично; если сложно – попросите близких родственников или проверенных знакомых, чтобы они помогли сделать это в вашем присутствии.
- Всегда используйте только официальные сайты финансовых организаций, их корректные адреса можно найти на сайте Банка России; также отличать поддельные сайты помогают «продвинутые» браузеры, дающие уведомление о корректности идентификации ресурса.

КУЛЬТУРНЫЙ ШОК

Для любителей музыки и кино одним из самых чувствительных последствий ухода из России западных компаний стало прекращение работы в нашей стране популярных стриминговых сервисов, поставляющих музыкальный и видеоконтент. Их место немедленно заняли мошенники, которые начали предлагать в даркнете восстановить доступ к утраченным аккаунтам, прежде всего – в сервисах Spotify и Netflix. Для этого предлагается перевести требуемую сумму не обычным способом, который предлагают подписчикам сервиса на своих официальных сайтах, а через специальную ссылку. Открывающееся по этой ссылке окно, разумеется, оказывается фишинговым, то есть «вылавливающим» данные пользователя. В результате дело может окончиться не только потерей переведенной платы за подписку, но и уводом всех денег с банковского счета и его блокировкой.

СОВЕТ:

Никогда не переводите деньги через сайты и ссылки, в надежности которых вы не уверены. Для проведения платежей в интернете заведите отдельную карту (обычную или виртуальную) и держите на ней небольшую сумму – это ограничит ваши потери, даже если вы попадете на удочку мошенников.

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ НЕ ОБНУЛЯЕТСЯ

Официально объявленная возможность потерявшим доход гражданам получить кредитные каникулы и предложения банков провести реструктуризацию потребительских кредитов для облегчения их обслуживания в среде аферистов трансформировались в идею предлагать обнуление кредитной истории. При этом людям говорится, что такая «зачистка» повысит шансы на получение новых займов, сообщает ЦБ РФ, в который поступают соответствующие обращения от граждан.

За такие услуги мошенники просят «всего» несколько десятков тысяч рублей. Получив деньги, они, разумеется, сразу же исчезают, так как удалить информацию о кредитах, которая содержится в базах данных как бюро кредитных историй, так и в государственных учреждениях, просто невозможно.



СОВЕТ:

Чтобы исправить историю, нужно вернуться в прошлое. Машины времени не существует, а вам ее предлагают. Имейте в виду, что с января 2022 года срок хранения кредитной истории сокращен с 10 до 7 лет.



ЗВОНОК-ОБОРОТЕНЬ

Всё большее распространение получает схема телефонного мошенничества под названием «Голосовой фишинг», отмечают в «Лаборатории Касперского». Человеку на телефон приходит сообщение от «банка» или любой другой компании, в котором для обратной связи указывается только номер телефона. Иные ссылки в данном письме либо отсутствуют, либо дается ссылка на реальный сайт банка или компании, но контактный номер в любом случае является липовым. При звонке по данному номеру телефона человек сразу подвергает себя опасности, так как попадает под влияние мошенников, которые будут пытаться усыпить его бдительность и обмануть, задействуя различные психологические уловки. Цель разговора всегда одна – получить у жертвы данные банковской карты или установить какое-либо программное обеспечение на телефон или компьютер, позволяющее такие данные получить, а затем вывести деньги на другой счет.

СОВЕТ:

Если хотите связаться с банком или какой-либо иной организацией, пользуйтесь только контактами, указанными на ее официальном сайте.



КИРИЛЛ КУЛАКОВ,
технический консультант Kaspersky Fraud Prevention

банковскими картами, различные слухи об отключении банков от SWIFT. Злоумышленники активно эксплуатируют эти темы; вместе с тем основные инструменты в целом остаются теми же: распространение вредоносного ПО, фишинг, scam, социальная инженерия, телефонное мошенничество.

Например, в начале 2022 года мы наблюдали рост количества мошеннических мобильных приложений, якобы предназначенных для получения социальных выплат. По-прежнему актуален и классический фишинг с созданием поддельных ресурсов банков и других крупных организаций, телефонное мошенничество с его постоянно эволюционирующими легендами про банковских сотрудников и представителей правоохранительных органов. Также набирает популярность комбинация этих инструментов – «голосовой фишинг», где пользователи вынуждают самого перезвонить мошенникам, присылая сначала письмо.

В начале этого года мы также фиксировали активность вредоносных программ, которые без ведома пользователя подписывали его на дорогостоящие сервисы. Отдельная тема – кибератаки, связанные с криптовалютами: в этом году продолжались попытки «утонуть» криптокошельков, для этого злоумышленники используют специальное вредоносное ПО, которое они распространяют с помощью писем и других форматов (например, оставляя его в комментариях под тематическими материалами на различных платформах).

«ПОМНИТЬ, ГДЕ НАХОДИТСЯ БЕСПЛАТНЫЙ СЫР»



ОЛЬГА ДАЙНЕКО,
эксперт Центра финансовой грамотности НИФИ Минфина России

Мошеннические действия неискоренимы: одни схемы обмана прекращают свое существование ввиду большей осведомленности людей о них, но появляются другие – с новой «историей». Если телефонные аферисты уже всем набили оскомину, то фишинговые рассылки, поддельные сайты интернет-магазинов или кредитных организаций, телеграм-боты всё еще актуальны. «Война щита и меча» идет с переменным успехом: так, развитие информационных технологий позволяет добиться снижения одного вида мошенничества (в частности, телефонного) ввиду распространения антифрод-систем, но пока не снижает эффективность других видов (фишинга).

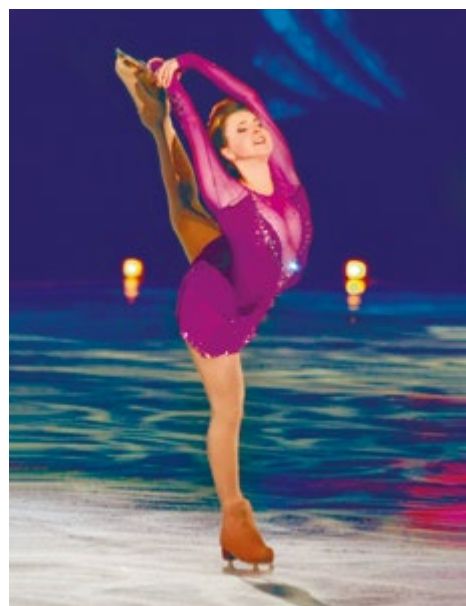
При этом любые изменения, которые происходят в экономике, обществе, в стране в целом, — для мошенника всегда отличный повод использовать их в своих противоправных целях. «Новые» способы приобрести/оплатить товары и технику, услуги сервисов компаний, ушедших с российского рынка, возможность «оформить» международную карту, которая позволит бы оплачивать покупки за пределами страны, сайты «поставщиков», предлагающие «старые» цены, загрузку программного обеспечения для иностранных маркетплейсов (дже-VPN), поддельные сайты с «прямым» подключением к системе быстрых платежей, обмен валют, переводу денег клиента на «безопасный счет» (с «допуском» к SWIFT и без комиссий) и многое другое – всё это приметы нашего времени.

ИРИНА СЛУЦКАЯ: «СПОРТ — ЭТО ВОСПИТАНИЕ ХАРАКТЕРА»

КАК ДОБИВАТЬСЯ ПОБЕД В СПОРТЕ И В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЖИЗНИ, О РОЛИ И ПРИНЦИПАХ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ МЫ ПОГОВОРИЛИ С ДВУКРАТНЫМ ПРИЗЕРОМ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР В ОДИНОЧНОМ ФИГУРНОМ КАТАНИИ ИРИНОЙ СЛУЦКОЙ, КОТОРАЯ ТАКЖЕ ЯВЛЯЕТСЯ АМБАССАДОРОМ АССОЦИАЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПОМОГАЕТ В ДЕЛЕ ФИНАНСОВОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ.

— Триумф российских фигуристок на прошедшем ранее чемпионате мира и на Олимпиаде 2022 года — насколько он был ожидаем?

— Сезон получился сложным. Международных соревнований фактически не было. Мне кажется, нужно сказать спасибо нашей федерации, которая, несмотря ни на что, продолжила устраивать состязания для ребят, чтобы те не выпадали из обоймы. Все мы понимаем, как чревато просиживание дома. Как бы мы ни занимались на полу, чувство конька и прыжка уходит. Это сложно восстановить. Преимущество над соперниками было очевидным. Мы в нужное время в нужном месте «утащили» все медали. И это большая гордость для страны. Наши девочки — молодцы! Очень круто, что весь пьедестал наш (2021 год, чемпионат мира в Стокгольме).



— Что, по-вашему, отличает российскую школу фигурного катания от школ других стран?

— Я думаю, что отличают традиции в первую очередь. Высокая конкурентность, которая остается уже у нас на протяжении более чем 20 лет. Конкуренция внутри страны, которая сейчас вообще заоблачная. И, конечно, особые чувства к этому виду спорта, который зародился у нас еще со времен Людмилы Алексеевны Пахомовой и Александра Георгиевича Горшкова, со времен Ирины Константиновны Родниной, Елены Германовны Водорезовой. Это длинная-длинная история, которая продолжается и несет в себе любовь поклонников, любовь руководителей нашего государства.

— Изменилась ли как-то роль тренера в фигурном катании в последнее время? Как вы думаете, что больше всего от вашего наставника помогло добиться успеха вам?

— Роль тренера в любое время — тренировать и доводить спортсмена до наивысших результатов. Но успеха помогает добиться работа не только тренера, который с тобой на льду, а работа целой команды людей: хореографа, хореографа-постановщика, тренера по общей физической подготовке... Успеха помогало добиться трудолюбие и упорство, умение сдерживать свои эмоции, умение выступать, умение принимать ситуации и проигрывать и самое главное — огромное желание и стремление.

— Как вы эмоционально готовились перед выступлениями?

— Нет какой-то эмоциональной конкретной подготовки. Кому-то нужно перед соревнованиями посидеть почитать, отвлекаться, кого-то, может быть, нужно довести



до психологического срыва, чтобы уже на соревнованиях выходить эмоционально опустошенным, с холодной головой и отработанным телом, что умеешь. Каждый для себя по прошествии нескольких лет нахождения на льду выбирает свой подход. Я очень любила побродить и погулять.

— Сейчас много внимания уделяют мотивации. Как вы себя мотивировали заниматься, к большому объему тренировок, труду?

— В советское время всё было по-другому. У нас много чего не было, и именно благодаря спорту мы могли достичь тех благ, которые для обычных людей казались какими-то заоблачными. У меня мотивация была очень простая: я хотела иностранные кроссовки, я хотела увидеть мир, я хотела куклу Барби... то есть то, что никогда у меня не появилось бы, если бы я не вышла на международную арену. На сегодняшний день всё по-иному, если говорить про детей, то им, действительно нужна особая мотивация.

— Наверняка в детстве вам хотелось бросить тренировки. Какие это были периоды? Как вы справлялись с этим желанием? Или, возможно, кто-то подбирал правильные слова для поддержки вас в эти сложные моменты?

— В детстве мне не хотелось бросить спорт. А вот когда я уже была, скажем так, чемпионкой, когда осознанно шла к победам и когда казалось, что всё уже по уму делается: поел, поспал, потренировался, поблажек себе нигде не давал... выходишь на соревнования... и не получаешь. В такие моменты, конечно, всё хотелось бросить, повесить

коньки, как мы говорим, на гвоздь и больше никогда о них не вспоминать, но желание победы, желание золотой медали, желание защищать свою страну, прославлять ее было намного сильнее.

У нас не было каких-то тех «плюшек», которые есть сейчас, например, в виде огромных рекламных контрактов. Мы за родину боролись, за звание, за медали, поэтому эмоциональные периоды, когда хотелось всё забросить, проходили достаточно быстро, и ты начинал всё сначала: медленно, но уверенно двигаться к цели.

— Как вы совмещали спорт и учебу в школе? Какие были ваши любимые предметы?

— Здесь я хочу сказать спасибо своей маме, потому что она никогда не давала мне спуска, и что бы ни происходило, она заставляла меня учиться, заставляла получать образование. Отлынивать от учебы не получалось, поэтому утром у меня была тренировка, потом я шла в школу, потом опять на тренировку... Я училась в каникулы, сдавала дополнительные задания. Репетиторов тогда еще не было, в свободное время я сидела в школе, с зачетами, экзаменами, плакала, ругалась, потому что хотелось, как и всем, побегать по улице. После окончания первого института я продолжила учиться дальше, поступила еще в один институт, а потом еще в один и благополучно окончила. Единственное, с чем я не справилась, и мама уже не смогла со мной бороться, это аспирантура. В 2017 году, окончив свой очередной университет, я поступила в аспирантуру, но уже, к сожалению, из-за нехватки времени не продолжила обучение, но мысль о том, чтобы вернуться, еще есть.

«БОЛЬШОЕ СПАСИБО МАМЕ, ПОТОМУ ЧТО В ИТОГЕ ОНА ПРИВИЛА МНЕ ЛЮБОВЬ К ОБУЧЕНИЮ»

— Как вы воспитываете своих детей в плане спорта? Занимаются ли они спортом?

— Спортом занимается только моя средняя дочь, Варя. В четыре года она сама сказала, что хочет кататься на коньках, хочет быть, как мама, и мы отправили ее на тренировки. Сын, будучи еще тоже в юном возрасте, выбрал хоккей, но не очень долго им занимался. Бросил и теперь занимается совершенно другими вещами. Небо на сегодняшний день самая большая мечта Артёма. Он очень увлечен самолётами, всерьез мечтает стать капитаном. Старательно учит математику, она обязательна для поступления в институт. Конечно, физическая активность в его жизни обязательно присутствует, но спорта как такового нет. Я как мама принимаю выбор своих детей. Для меня в первую очередь важно, чтобы они занимались тем, что приносит им удовольствие.

— Занимаетесь ли вы сейчас спортом?

— Спорт в моей жизни закончился в 2007 году. Потому что для меня, честно говоря, есть только профессиональный спорт, со зрителями, с соревновательным эффектом. Сегодня в моей жизни есть физическая активность. Мне кажется, будет правильнее сказать так. Конечно, я стараюсь поддерживать себя в форме и заниматься, но четкого графика, что я пять, шесть или семь дней в неделю занимаюсь, нет.

— Те, кто занимался спортом в детстве, часто проводят аналогии между спортом и бизнесом или работой во взрослой жизни. Помогают ли вам ваши спортивные принципы, спортивный характер в вашей текущей деятельности? С учетом того, что вы сейчас много занимаетесь общественной работой, занимаетесь государственными вопросами.

— Спорт в первую очередь это, конечно же, дисциплина, спорт — это воспитание характера. Спорт научил меня бороться до конца, научил не браться за дело, которое не по душе. Конечно, и здесь есть свои плюсы и свои минусы. Спорт не научил меня уступать, потому что в спорте такое невозможно. А в жизни это очень нужное качество, но в то же время спорт действительно научил меня идти до победного.

— Какие советы, принципы по финансовым вопросам вы считаете наиболее важными?

— Я считаю, в каждом деле свои профессионалы, поэтому, например, когда ты начинаешь инвестировать, зарабатывать, очень важно найти специалиста, который расскажет тебе и покажет, как, что нужно делать. То есть это тоже направление, которому нужно обучаться, и, если сам в этом не разбираешься, рядом должен быть человек, который поможет тебе избежать ненужных трат. Я вообще по жизни опираюсь на людей-профессионалов своего дела, поэтому прежде, чем что-то сделать, я поговорю с компетентным человеком, который сможет мне порекомендовать, посоветовать, как лучше поступать.

— Если условно разделить людей на два типа, кто больше предпочитает накапливать и кто больше склонен тратить, к какому типу вы лично относитесь себя?

— Говорят же, красивые налево, умные направо. И я, пожалуй, нахожусь здесь где-то посередине, потому что очень люблю тратить, но если понимаю, что нужно накопить, я возьму волю в кулак и накоплю. Возможно, возраст уже сказывается, я



«Я как мама принимаю выбор своих детей — для меня в первую очередь важно, чтобы они занимались тем, что приносит им удовольствие»

очень трезво подхожу к большим покупкам и очень трезво трачу деньги, потому что у меня огромная семья и каждая копейка дается с большим трудом.

— Один из принципов финансовой грамотности — стремиться исключать импульсивные, спонтанные покупки. Получается ли это у вас?

— Скорее, не получается, потому что самые классные вещи, самые нужные всегда покупаются мной спонтанно. Я не знаю, почему так происходит, но иной раз увижу и понимаю, что мне это надо, и, что самое интересное, такие покупки действительно оказываются впоследствии нужными.

— Насколько важна финансовая грамотность детям? Стараетесь ли вы заложить какие-либо принципы финансовой грамотности своим детям?

— Мне кажется, да. У моих детей есть свои финансы, определенная сумма на месяц, которую они могут тратить в любых, скажем так, своих целях. Что они будут покупать, это уже их дело. Будут ли копить, будут ли тратить на игрушки... Конечно, я проговариваю им, что вот у тебя есть сумма, подумай, что тебе надо, ты можешь потратить на игрушки и потом весь месяц сидеть вообще без средств, а можешь накопить и купить что-то более нужное, условно, компьютер, телефон. Мы с ранних лет объясняем детям, что деньги — это не то, что сверху падает, а то, что зарабатывается кропотливым трудом. Поэтому дети очень аккуратно подходят к суммам, которые им дают, но, с другой стороны, дети есть дети, они покупают поп-иты, слаймы... для них это важно в данный момент. И вопрос, зачем давать ребенку карманные деньги? Что-бы он их тратил на то, что ему не хочется?

Здесь важно понимать, что если вы даете деньги ребенку, то он будет тратить их так, как ему захочется.

— Во всех книгах по финансам говорится о важности контроля над расходами. Ведете ли вы какой-либо учет трат, может быть, через специальные электронные приложения, которые набирают популярность?

— Честно признаюсь, я несколько раз себе в телефон устанавливала приложение, которое ведет учет трат, но у меня настолько быстрый ритм жизни, что я не всегда успевала туда вносить данные о покупках. Самое главное, я знаю, какие примерно у меня расходы в месяц, знаю, какой приблизительно лимит. В голове я всё это контролирую, но чтобы на бумаге — нет. Как истинный глава семьи мой мужчина все самые огромные траты берет на себя, мои траты в основном — это продукты, что-то на себя, что-то на детей. Здесь немножко проще, и от приложений я отказалась.

— Сейчас всё чаще россиянам звонят якобы из служб безопасности банков, мошенники, и просят совершить клиентом те или иные действия. Сталкивались ли вы с такими звонками или звездных личностей мошенники опасаются? Что бы вы посоветовали гражданам в целях обезопасить личные финансы?

— Это то, о чем я разговариваю со своими родителями очень часто, зная их доверчивость. Потому что звонят! И звонят много и очень нагло, бывает, что очень правдоподобно. Благо родители научились в любой непонятной ситуации звонить в службу спасения в виде дочери. Если сомневаются, не понимают, что происходит, просто положили трубку и набрали мне. Я всё разужно и решаю. Особенно мама поначалу остро реагировала на такие звонки: «Ах, ой! У меня там что-то сняли, перевели...» Сейчас попроще. Папа более недоверчивый, поэтому он сразу

говорит: «До свидания!» — и кладет трубку, а потом мне обо всем рассказывает. Так же и детей я учу, если что-то не понимаете, не знаете, сомневаетесь, позвоните маме, мама всегда расскажет, поможет, спасет, прибежит, прилетит. Поэтому это действительно колоссальная работа, которая должна вестись и с родителями, и с детьми. ■

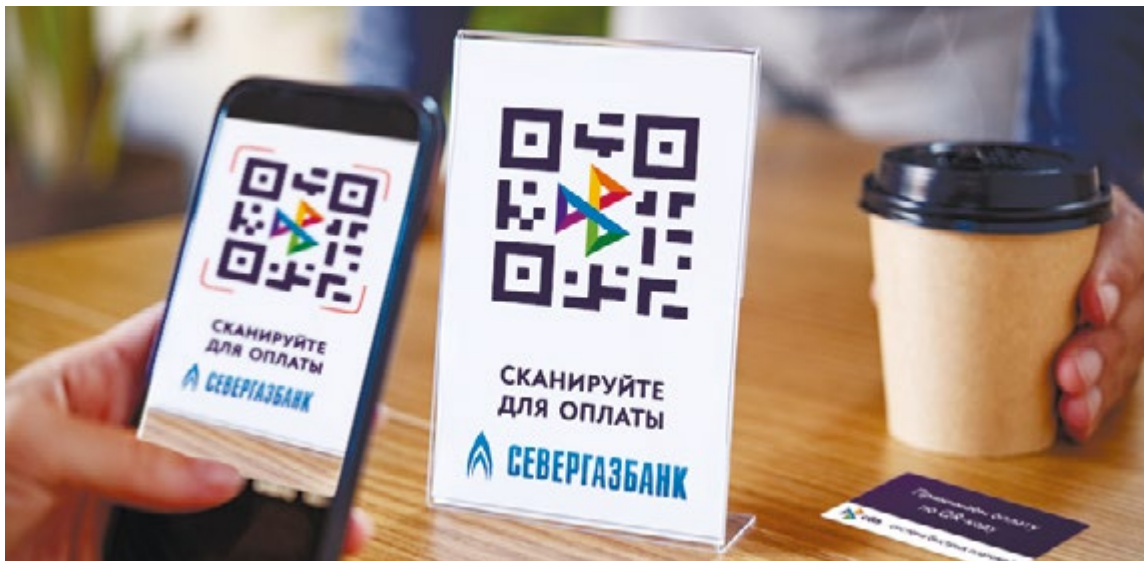
БЕСЕДОВАЛ
ДМИТРИЙ АФОНИН



Персона

Ирина Эдуардовна Слуцкая
(9 февраля 1979, Москва)

Российская фигуристка, выступающая в одиночном катании. Серебряный призёр Олимпийских игр 2002 года, бронзовый призёр Олимпийских игр 2006 года, двукратная чемпионка мира, первая в истории одиночница — семикратная чемпионка Европы, четырёхкратная победительница финалов серии Гран-при. Является председателем Президиума Добровольного физкультурного союза, член Совета при председателе Совета Федерации по взаимодействию с институтами гражданского общества, член Общественного совета при Министерстве спорта РФ.



QR-КОД ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН

ВСЁ БОЛЬШЕ РОССИЙСКИХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВНЕДРЯЮТ СИСТЕМУ ОПЛАТЫ ТОВАРОВ И УСЛУГ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ QR-КОДОВ. ОСОБЕННО АКТУАЛЬНА ТАКАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.

АНДРЕЙ ЗАГОРОДНИЙ

Система быстрых платежей (СБП) была разработана Банком России и АО «Национальная система платежных карт» (НСПК) и запущена в 2019 году. Банк России — оператор и расчетный центр Системы, а НСПК — операционный платежный и клиринговый центр. Целью внедрения системы было снижение издержек граждан и бизнеса на оплату трансакций относительно «традиционных» систем безналичных переводов — между банковскими счетами или с использованием банковских карт.

Самая популярная операция в СБП — разумеется, переводы между физическими лицами — система позволяет проводить их по номеру телефона с минимальными комиссиями, а если сумма не превышает 100 тыс. рублей в месяц — вообще без

комиссии. Возможность оплаты товаров и услуг через СБП появилась осенью 2019 года. При этом активный интерес пользователей, как отмечает ЦБ, стал проявляться по мере продвижения сервиса во II квартале 2020 года. Со дня запуска сервиса более 9 млн граждан уже оценили его удобство. В I квартале 2022 года более 6 млн граждан оплатили через СБП порядка 16 млн покупок почти на 63 млрд рублей.

ПОДАРОК ДЛЯ БИЗНЕСА

Стоит при этом отметить, что всплеск интереса к сервису и к оплате покупок через СБП именно во второй половине 2020 года далеко не случаен. Именно тогда, на фоне первого, наиболее жесткого, витка коронакризиса многие предприятия, особенно сегмента малого бизнеса и ИП, столкнулись с существенными

финансовыми трудностями — обороты розничной торговли из-за карантинных мер резко упали. На первый план вышел вопрос снижения издержек, экономии средств. А с этой точки зрения СБП имеет несомненные преимущества перед традиционным эквайрингом с использованием пластиковых карт.

Эквайринг сейчас обходится торговцам в 2-3 % от оборота, учитывая «оборотный» характер данного «сбора», это довольно существенно. При использовании СБП комиссия в 3-4 раза меньше и находится в пределах 0,4-0,7 %. Более того, с лета 2021 года российское правительство приняло решение компенсировать малому бизнесу эти банковские комиссии — сначала до конца 2021-го, а потом еще дважды на полгода продлевая данную меру; на сегодняшний день СБП остается «бесплатным» до конца 2022-го, но, уняявая серьезные усилия властей по поддержке малого и среднего предпринимательства, можно ожидать и дальнейшей пролонгации компенсационной программы.

Не менее важным преимуществом СБП является скорость зачисления средств на счет продавца. В случае эквайринга банки обычно переводят ему деньги на следующий день после проведения транзакции либо на следующий рабочий день. При расчетах же через СБП зачисление средств продавцу происходит мгновенно, что снижает риски кассовых разрывов и потребность в оборотном кредитовании.

И, наконец, СБП, в отличие от эквайринга, не требует наличия терминала на кассе магазина: расчеты происходят через QR-коды, которые продавец может выводить на экран кассового аппарата, на предчек, или даже просто на лист бумаги. Учитывая, что средняя стоимость

терминала сейчас - 15-20 тыс. рублей, для многих ИП и микропредприятий это существенная экономия.

ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ

Система СБП очень выгодна для продавцов, но в современной рыночной экономике правила зачастую определяют не они, а покупатели. Для последних же оплата QR-кодами не всегда удобна. Действительно, если покупатель заказал доставку или делает покупку в интернет-магазине, нет проблем зайти в мобильный банк и отсканировать QR-код с накладной или с экрана компьютера. Другое дело, если расчеты идут на

палаток на строительном рынке, ситуация не столь радужная. Клиенты практически не пользуются СБП для оплаты, поскольку они непосредственно не платят за эквайринг — использование СБП выгодно торговле, но безразлично для потребителей, рассказывает газете «О финансах и не только» председатель совета директоров АО «Планета увлечений» (сеть хобби-гипермаркетов «Леонардо») Борис Кац. Единственное редкое исключение, по его словам, — если клиент вышел из дома, не планируя ничего покупать, например, на пробежку, но почему-то с телефоном, тогда возможно использование СБП.

КАК ОПЛАТИТЬ ПОКУПКУ С ПОМОЩЬЮ QR-КОДА

Оплатить покупку можно через мобильные приложения банков, подключенных к СБП, со смартфона, планшета или компьютера. Банк России рекомендует покупателям следующий порядок действий:

- Перед оплатой убедитесь, что продавец поддерживает данный способ оплаты
- Откройте в гаджете приложение банка и выберите функцию перевода через СБП
- Наведите камеру телефона на QR-код
- Проверьте данные платежа, включая получателя и сумму и подтвердите платеж

Что касается крупного торгового бизнеса, здесь отмечают, что СБП — проект новый, эффективность оценивать рано, но перспективы выглядят обнадеживающе.

«Технология оплаты по QR-коду через СБП в «Магните» запущена недавно, поэтому пока оценивать результаты ее влияния на показатели бизнеса преждевременно, - говорят в пресс-службе торговой сети. - Несмотря на это, мы отмечаем растущий интерес покупателей к новому способу оплаты и активное использование технологии в магазинах. Технология, безусловно, оказывает благоприятное влияние на стоимость банковских услуг по наличным операциям в Сети, за счет развития СБП мы планируем существенно снизить затраты на банковское обслуживание таких платежей».

По мнению члена генерального совета бизнес-ассоциации «Деловая Россия» Алексея Мостовщикова, сейчас СБП развивается, технология ее применения растёт, нет необходимости в банковской карте, что упрощает клиентский путь. «Присутствует положительная динамика роста при использовании данной системы и, на мой взгляд, существуют большие перспективы развития. Рост популярности СБП напрямую зависит от того, как часто получают предприниматели платежи в рамках СБП и насколько они готовы использовать альтернативный способ оплаты. А это будет напрямую зависеть от количества клиентов, которые знают об этой системе и активной ей пользуются. Полагаю, на данный моменте бизнесу проще, когда есть и эквайринг, и СБП», - резюмирует эксперт. ■

ИРАН — ПРИМЕР, ПАРТНЕР, СОПЕРНИК?

В ПОСЛЕДНИЕ МЕСЯЦЫ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ С ИРАНОМ ВЫЗЫВАЮТ ВСЁ БОЛЬШОЙ ИНТЕРЕС В РОССИИ. ЭТО И ПОНЯТНО: ИРАН ВО МНОГОМ ЯВЛЯЕТСЯ «ТОВАРИЩЕМ ПО НЕСЧАСТЬЮ», РАЗДЕЛЯЯ С РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ БРЕМЯ МНОГОЧИСЛЕННЫХ ЗАПАДНЫХ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО АМЕРИКАНСКИХ, САНКЦИЙ.

КОНСТАНТИН ФРУМКИН

ПОЧЕМУ ИРАН ИНТЕРЕСЕН РОССИИ

В первую очередь Иран интересен России как «кейс»: перед нами страна, которая в течение уже нескольких десятилетий пытается адаптировать свою экономику к жестким условиям санкционного режима, его опыт выживания бесценен, и многие «схемы» могли бы быть заимствованы Россией. Как полагает сотрудник Центра исследования Ирана «Альянс» при Университете Тель-Авива Раз Цимт, у России есть «желание ознакомиться с иранским многолетним опытом жизни под экономическими санкциями».

Кроме того, Тегеран, как и Москва, активно ищет партнеров, которые бы игнорировали западные санкции. С этой точки зрения Запад буквально подталкивает Россию и Иран в объятия друг друга.

И, наконец, экономика Ирана в известной мере похожа на российскую. Большую роль в ней играет добыча сырья, прежде всего нефти и газа, на которые приходится 60 % промышленного производства. Иран располагает 10 % мировых запасов нефти и 15 % - газа. Одновременно Иран располагает мощной металлургической, автомобильной и оборонной промышленностью. Как и в России, в Иране в экономике большое значение имеет госсектор; после исламской революции в 1979 году в стране произошла национализация и в руках государства сосредоточились около 80 % экономики; хотя с тех пор правительство делало некоторые попытки приватизации и развития частного сектора, однако до сих пор все крупные промышленные предприятия и банки страны находятся в руках государства.

По мнению члена генерального совета бизнес-ассоциации «Деловая Россия» Алексея Мостовщикова, сейчас СБП развивается, технология ее применения растёт, нет необходимости в банковской карте, что упрощает клиентский путь. «Присутствует положительная динамика роста при использовании данной системы и, на мой взгляд, существуют большие перспективы развития. Рост популярности СБП напрямую зависит от того, как часто получают предприниматели платежи в рамках СБП и насколько они готовы использовать альтернативный способ оплаты. А это будет напрямую зависеть от количества клиентов, которые знают об этой системе и активной ей пользуются. Полагаю, на данный моменте бизнесу проще, когда есть и эквайринг, и СБП», - резюмирует эксперт. ■

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Экономическое сотрудничество между Ираном и Россией в настоящее время растет ускоренными темпами. В частности, Россия собирается финансировать строительство железных дорог в Иране. Речь идет прежде всего об участке международного транспортного коридора «Север — Юг» длиной 164 км между азербайджанским и иранским городами. Данный участок должен восстановить железнодорожное сообщение между Россией и Ираном через Кавказ, которое существовало во времена СССР, но было нарушено из-за армяно-азербайджанских войн. Между тем, как сказал спецпредставитель президента России Сергей Иванов, полномасштабный выход по железной дороге и через морские пути в Персидский залив обеспечит России доступ практически в любую точку мира. Во время своего июльского визита в Иран президент России Владимир Путин заявил, что Москва готова построить участок железной дороги Решт — Астана на территории Ирана, что будет способствовать «восстановлению транспортной инфраструктуры на Южном Кавказе с выходом на Иран и запуск коридора «Север — Юг».

Также есть предварительное соглашение о производстве иранских автомобилей в России, причем, что любопытно, Иран готов выпускать машины под российскими брендами «Москвич», «Волга» и «Полеба». Российским партнером по данному проекту с высокой вероятностью может выступить компания Iran Khodro, ранее поставлявшая на российский рынок автомобили Samand.

Между двумя странами намечается и военно-техническое сотрудничество, в частности, Иран поставяет России беспилотные летательные аппараты, что можно рассматривать как ответ на поставку Турцией «Байрактаров» Украине.

Важнейшее направление российско-иранского сотрудничества намечается в сфере поставок авиационного и технического обслуживания российских самолетов на территории Ирана.

И еще одно направление сотрудничества - туризм. Возможно, российские туристы в ближайшее время будут «тестировать» иранские маршруты; туры в Исламскую республику уже начал предлагать крупный российский туроператор FUN&SUN.

Финансовое сотрудничество между Москвой и Тегераном связано с поиском обоими странами альтернатив зависимости от западных банков. Как заявил советник по экономической дипломатии Министерства иностранных дел Ирана Мехди Сафари, Россия и Иран готовы апробировать новую систему финансового обмена информацией и трансграничных денежных переводов, которая должна заменить систему SWIFT, принципиальное соглашение по этой теме уже достигнуто, и Иран готов организовать обслуживание карточек «Мир».

КАК ВЫЖИВАТЬ ПОД САНКЦИЯМИ

В принципе, стратегические ответы на западные санкции и у России, и у Ирана примерно одинаковы. И прежде всего включают в себя два пункта: импортозамещение, налаживание собственного производства ранее импортируемой продукции и диверсификация внешнеторговых партнеров.

Несколько лет назад иранское руководство приняло стратегическое решение — «Взгляд на Восток», которое исходит из принятия того факта, что в ближайшем будущем не стоит ждать улучшения отношения с западными странами. Акцент был сделан на сотрудничество с Россией и Китаем.

Впрочем, экономические успехи Ирана под санкциями не впечатляют. С 2010 по



Столица Ирана Тегеран

2020 год средний темпы прироста ВВП Ирана составляли примерно 1 % в год, что, конечно, немного. По оценкам старшего научного сотрудника ИМЭМО Николая Кожанова, Иран постепенно накрывает вторая волна последствий санкционного давления, связанная с невозможностью полноценно обновлять и развивать производственную базу, из-за этого масштабные проекты по развитию газового сектора Ирана, а также создания производства СИП были поставлены на паузу, одновременно появилась проблема падения добычи на стареющих нефтяных месторождениях. «Не хватает средств, самое главное, технологий», - констатирует эксперт.

При этом, по мнению директора Института анализа предприятий и рынков НИУ «Высшая школа экономики» Андрея Яковлева, важное отличие от Ирана состоит в гораздо большей интеграции России в глобальный рынок, ведь Иран столкнулся с санкциями в самом начале текущей волны глобализации, да и экономика страны по своей структуре была проще российской.

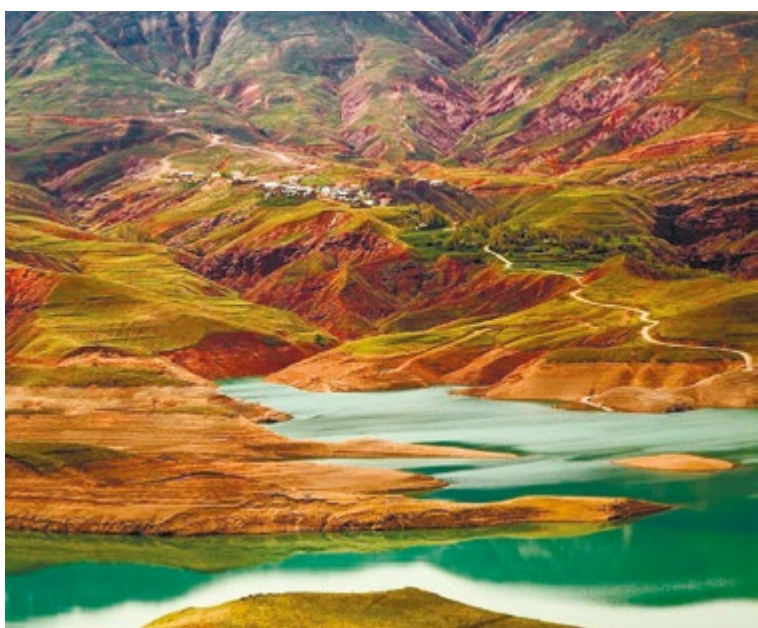
НЕ ТОЛЬКО ПАРТНЕРЫ

Немаловажно, что в качестве экспортера нефти и газа, а также в качестве страны, ведущей активную внешнюю политику, Иран является не только естественным союзником, но и не менее естественным конкурентом России в Азиатском регионе. «Главный пример этого соперничества за последние месяцы — это резкий рост поставок дешевой российской нефти в Китай, из-за чего иранский экспорт в КНР сократился на 20—30 %. В Сирии обе страны не только сотрудничают, но и борются за будущее влияние» - считает эксперт по Ирану Раз Цимт.

Соперничество России и Ирана на пространстве бывшего СССР пока еще не является серьезной проблемой, но тут следует обратить внимание прежде всего на Кавказ. Кавказ является своеобразным защитным поясом Ирана, отделяющим Исламскую Республику и от России, и от Запада, и одновременно — его «окном в Европу». Во внешнеполитической стратегии Ирана существенным элементом является недопущение на Кавказ главных противников Исламской Республики - США, Израиля и Саудовской Аравии. По отношению к республикам Южного Кавказа — Армении, Азербайджана и Грузии — Исламская Республика Иран проводит прагматичную политику, признавая их суверенитет, но при этом пытается вернуть себе роль регионального центра на Большом Кавказе.

Российским политикам стоит подумать еще и о том, что будет, если санкционное давление Запада на Иран ослабнет. Россия уже сегодня обогнала Иран по количеству санкций, а между тем в ближайшее время Ирану, возможно, удастся облегчить свое санкционное бремя. В последнее десятилетие отношение Вашингтона к Тегерану зависело в основном от хода переговоров по т. н. ядерной сделке, предполагающей, что Иран получает собственную ядерную энергетику, но без возможности создавать заделы для производства ядерного оружия. При президенте Трампе переговоры по ядерной сделке были заморожены, и Иран в очередной раз был отключен от SWIFT, однако в августе 2022 года переговоры были возобновлены и, по имеющейся информации, идут успешно.

По мнению старшего научного сотрудника Института востоковедения РАН Владимира Сажина, в Европейском союзе также заинтересованы в успешном заключении ядерной сделки, поскольку снятие санкций с Ирана позволит им компенсировать последствия направленного против России нефтяного эмбарго. Тут мы опять видим, что Иран невольно оказывается соперником России на нефтяном рынке. ■



Красоты природы Ирана привлекают немало туристов



«Перу — это весь мир в миниатюре», — говорил об этой стране её уроженец, лауреат Нобелевской премии по литературе Марио Варгас Льюса. За один день можно побывать в джунглях и на снежном утёсе, в пустыне и эвкалиптовой роще, а также увидеть немислимое количество доиспанских и европейских культур

ОТКРЫВАЕМ МИР ЗАНОВО

В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ИНТЕРЕСЫ РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ ОЧЕВИДНЫМ ОБРАЗОМ СМЕСТИЛИСЬ ИЗ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН В ДРУГИЕ РЕГИОНЫ. ПРИЧЕМ СПИСОК ДРУЖЕСТВЕННЫХ ИЛИ НЕЙТРАЛЬНЫХ РОССИИ СТРАН СОСТОИТ ИЗ БОЛЕЕ СТА ГОСУДАРСТВ, РАСПОЛОЖЕННЫХ НА РАЗЛИЧНЫХ КОНТИНЕНТАХ. В ИТОГЕ ТУРОПЕРАТОРЫ ФИКСИРУЮТ РОСТ ИНТЕРЕСА К НОВЫМ МАРШРУТАМ И БОЛЕЕ ЭКЗОТИЧЕСКИМ МЕСТАМ. МЫ РЕШИЛИ ВЫЯСНИТЬ У ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ, ЧТО ОНИ В ДАННОМ ПЛАНЕ МОГУТ ПОРЕКОМЕНДОВАТЬ ПУТЕШЕСТВЕННИКАМ И КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ НЕ ОСТАВЛЯЮТ РОССИЯН РАВНОДУШНЫМИ.

АНТОН ЗАРЕЦКИЙ

НА ЛЮБОЙ ВКУС

Африка туристов принимает и эти туры пользуются популярностью. Латинская Америка менее популярна из-за дороговизны перелетов, рассказывает Дмитрий, менеджер туроператора «Миракль». Тем не менее, по его словам, сейчас несколько групп компания планирует отправить в страны Латинской Америки. Есть группы, которые набираются в ближневосточные страны — Иорданию, Ливан, например. Доступен для туризма Непал — для тех, кто любит горы и кому интересно глянуть на Тибет. В такие туры путешественники активно летают.

В настоящее время наблюдаются трансформация туристического бизнеса и изменение отношения к

стоимости подобных услуг, отмечают в компании ANEX Tour. Туристы привыкли, что путешествовать — это легко (много прямых рейсов) и можно отправиться за рубеж за небольшой бюджет. Сейчас ситуация существенно изменилась. Направлений с прямыми регулярными рейсами совсем немного, а цены подросли. Это вынуждает искать новые места отдыха как туристам, так и поставщикам услуг.

При этом самой популярной страной для отдыха остается Турция (почти 85 % всего организованного туризма). За ней следуют ОАЭ и Египет.

Но есть и не столь массовые, но крайне интересные маршруты, спрос на которые постепенно растет. Иногда они, впрочем, являются частью традиционных. Так, ANEX

Tour предлагает комбинированные туры Турция + Доминикана (Латинская Америка). В этом случае в «турецкий» тур добавлено 4 перелета (туристы прилетают в Анталию, там либо стыковка, либо размещение в отеле на 1-3 ночи, потом летят в Доминикану и отдыхают там. Обратный маршрут — два рейса подряд). Ввиду отсутствия прямых перелетов и высокой популярности Карибского региона был разработан такой маршрут, отмечают в компании. Но цены превышают те, к которым привыкли туристы с прямым чартерным перелетом. Тур «Всё включено» на 11 ночей (2 ночи в Анталии, 7 ночей в Доминикане) в отеле 5* с перелетом из Москвы стоит от 345 тыс. руб. за двоих и от 489 тыс. за 2 взрослых+1 ребенок.

Впрочем, отмечают туроператоры,

в последнее время наибольшие темпы роста показывают азиатское и африканское направления, причем с упором на «экзотику».

АЗИАТСКИЕ ТИГРЫ

«Наш основной фокус работы — это Юго-Восточная Азия и Африка, — рассказывает руководитель отдела продаж ITMgroup Анатолий Зубенко. — Тут в целом все маршруты довольно экзотичные и интересные даже для искушенного туриста».

Конечно, есть совершенно очевидные направления, которые давно популярны и после отмены ковидных ограничений опять «взлетели», например, Таиланд, поясняет эксперт. Но также видно, что перестали бояться экспериментов и готовы исследовать новые регионы и локации, например, север страны. И это очень

понятно: там исторические достопримечательности, буддистские храмы, есть что посмотреть. Поэтому туристы едут на экскурсию, а потом отдыхают, например, на Ко Чанге. «У нас есть такой тур, его любят еще за то, что можно съездить к «Золотому треугольнику», где сходятся границы Лаоса, Бирмы и Таиланда. Это хороший вариант для тех, кому нравится много перемещаться. Хотя с маленькими детьми может быть тяжеловато», — добавляет Анатолий Зубенко.

Более экзотические направления — это Филиппины и Малайзия. Они сравнительно недавно открылись после локдаунов, и видно, что туристы по ним соскучились. Туры хороши тем, что можно объединить пляжный отдых и полноценную экскурсионную программу.



Популярность Мальдив не спадает последние три года, отмечают в ANEX Tour, за это время произошло удешевление направления в глазах потребителей

«Но самые интересные и насыщенные программы мы подготовили в рамках нашего проекта групповых авторских туров», — говорит Анатолий Зубенко. Стоимость таких туров колеблется от 1600\$ до 4000\$ на человека, но надо учитывать, что в эту сумму включены все авиабилеты, трансферы, проживание, питание и экскурсии. Например, тур на Филиппины предусматривает большое путешествие от Манилы до Бохоля, а потом отдых на островах. «Это вариант для энергичных и храбрых, потому что мы много показываем вещей, которые могут и шокировать, и напугать. Например, захоронения в подводных гробах в Сагаде.

Если хотите полюбоваться закатом над величественным Тадж-Махалом, увидеть главную святыню сикхов — Золотой храм, посетить мировую столицу йоги, значит, вам в Индию!



обстоятельства оно усиливается (ввиду роста и дороговизны туров, куда нет прямых рейсов). Тур на Мальдивы на 9 ночей в отеле 4* с завтраками обойдется с перелетом из Москвы от 262 тыс. руб. за двоих и от 371 тыс. за 2 взрослых +1 ребенок.

Рейсы до Шри-Ланки доступны только со стыковкой (от 13 до 21,5 часа в дороге в одну сторону), тем не менее продажи идут. Увеличилась средняя продолжительность заездов из-за времени на дорогу. Тур на Шри-Ланку на 10 ночей в отеле 4* с завтраками обойдется с перелетом из Москвы — от 169 тыс. руб. за двоих и от 231 тыс. за 2 взрослых +1 ребенок.

И, наконец, по Таиланду хорошие новости. «Аэрофлот» анонсировал прямые рейсы на Пхукет осенью. Тур в Таиланд на 10 ночей, отель 4* без питания с перелетом из Москвы — от 207 тыс. руб. за двоих и от 282 тыс. за 2 взрослых+1 ребенок (без трансферов).

ВРЕМЯ САФАРИ

Хороший тур для тех, кому путешествовать хочется, а компании нет, потому что у нас максимально непринужденная обстановка, легко знакомиться и общаться», — поясняет эксперт. Также в Азиатском регионе он выделяет Индию.

Цена подобных туров может сильно варьироваться. «Стоимость очень сильно разнится в зависимости от направления и сезонности, так как основная часть трат — это авиабилеты. И чем раньше вы бронируете ваше путешествие, тем больше шансов найти наиболее выгодный перелет», — говорит Анатолий Зубенко. Условно говоря, от \$2300 на человека и выше, до бесконечности. Но бывает и дешевле. Например, «Золотой треугольник + тигры Рантамбора», наша групповая программа стоит всего лишь \$1625 на человека при двухместном размещении».

В ANEX Tour, в свою очередь отмечают популярность туров в Бахрейн, на Мальдивы и на Шри-Ланку.

Бахрейн — схожее направление с ОАЭ, однако более комфортное по погоде за счет того, что государство островное. В Бахрейн есть прямые регулярные рейсы Gulf air. Тур в Бахрейн на 7 ночей в отеле 4* с завтраками, обойдется с перелетом из Москвы от 158 тыс. руб. за двоих и от 239 тыс. за 2 взрослых +1 ребенок.

Популярность Мальдив не спадает последние три года, отмечают в ANEX Tour, за это время произошло удешевление направления в глазах потребителей, а в текущих



Кения и Танзания, по мнению экспертов, это «два в одном», то есть и активный отдых — сафари плюс путешествие по стране, и пляжный отдых. При этом слово «сафари» не должно пугать любителей спокойного семейного отдыха — в такие познавательные туры ездят и с детьми

континенту в целом». По его словам, Африка огромная, возможностей для путешествий много, но самые интересные страны на данный момент с точки зрения безопасности и того, что они могут предложить по туристической инфраструктуре, — это Восточная Африка (Танзания + Занзибар), Кения и Уганда. И, конечно же, известная ЮАР, на туры туда сейчас большой спрос.

Кения и Танзания, поясняет эксперт, это «два в одном», то есть это и активный отдых — сафари плюс путешествие по стране, и пляжный отдых. ЮАР также предлагает классическое сафари плюс путешествие по стране: водопады, винные фермы (своего рода «гастротур») и возможность посмотреть уникальных животных. Пляжный отдых в ЮАР при этом не самый лучший в силу ярко выраженной сезонности (далеко от экватора), в основном местные пляжи привлекают любителей серфинга. А Уганда — это гориллы и шимпанзе плюс также сафари, но это дорогие туры именно из-за редких животных: горных горилл осталось в мире всего 1,5 тысячи особей.

При этом Константин Прокопьев отмечает, что слово «сафари» не должно пугать любителей спокойного семейного отдыха. «Я только что вернулся с сафари, ездил с семьей, сыну 15 лет, дочери 8, — рассказывает он. — Прекрасно всё сочетается: и активный отдых, и пассивный. Мы и на Занзибаре отдохнули, и на сафари были. Вообще на сафари ехать и с трехлетними детьми, но я рекомендую хотя бы от 5-7 лет, с совсем маленькими детьми в такие страны все-таки не очень правильно ездить».

Что касается стоимости подобных маршрутов, то, по словам Константина Прокопьева, путевка, включающая сафари и пляжный отдых, может обойтись в сумму порядка 150-180 тысяч рублей «под ключ». Около тысячи долларов с человека за перелет из России и обратно, поясняет он калькуляцию, отель за ночь в среднем стоит 50 долларов США на двоих, сафари начинается от 500 долларов — но это на один день (утром улетел на материк, вечером прилетел). Правда, сафари — это дополнительная услуга, которую можно не брать, ограничившись пляжным отдыхом.

Говоря о том, какие советы можно дать туристам, едущим в экзотические страны, эксперты прежде всего обращают внимание на необходимость учета санитарных требований каждой страны и необходимость их соблюдения.

Поскольку перелеты сейчас часто получают продолжительные, дорогие и с пересадками, стоит планировать поездки так, чтобы сразу увидеть побольше, советует Анатолий Зубенко. Можно один раз долететь и сразу увидеть две страны. «Не смотрите только на направления, куда есть прямые рейсы, — добавляет он. — Во-первых, их не так много, во-вторых, туда многие едут, поэтому цены соответствующие. Можно сделать длинную остановку, отдохнуть, посмотреть еще один город, потом лететь дальше». Также он рекомендует не забывать, что все-таки вы едете отдохнуть, и выделить несколько дней в вашей программе на простой «баклажанный» отдых. ■



Ливан — это хорошо сохранившиеся средневековые замки, руины древнеримских сооружений, известняковые пещеры, церкви и мечети, а также прекрасные средиземноморские пляжи с круглосуточной ночной жизнью и дискотеками

ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО ФЛОТА В ДАТАХ И ФАКТАХ

350-ЛЕТИЕ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ ПЕТРА I С РАЗМАХОМ ОТМЕЧАЛОСЬ В ТЕЧЕНИЕ ВСЕГО 2022 ГОДА. МЫ РЕШИЛИ ПРОСЛЕДИТЬ, КАК ИМПУЛЬС, ДАННЫЙ ОТ ГОСУДАРЯ ФЛОТУ, РАЗВИВАЛСЯ НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕЙ ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ИСТОРИИ.

ИГНАТ КАЛИНИН

IX-XVIII века. Основание русского государства неразрывно связано с военным и торговым флотом, поскольку создавалось оно вокруг речного пути «Из варяг в греки» и как база для морских походов викингов на Византию. Но феодальная раздробленность и особенно монгольское иго привели к потере культуры мореплавания по всей Руси, кроме как у поморов. Сотни лет флот был частным, речным, торговым. Но уже Иван Грозный использовал гребные флотилии во время Казанского и Астраханского походов, а при Алексее Михайловиче гребные флотилии создавались во время войны со шведами. Однако централизованного строительства и поддержания ВМФ не велось.

1696 – первая военная верфь страны построена на реке Воронеж для обеспечения Азовского похода.
1697 – Великое посольство. Пётр гостит в Голландии и понимает, что крошечная по меркам России страна без особых ресурсов процветает благодаря развитому флоту.



1700 – первый линкор 100%-ной русской постройки с незвучным именем «Гото Предестинация». Пётр активно участвовал в его строительстве и очень в него верил. Но первый блин оказался комом – корабль не выполнил свою миссию и после неудачного Прутского похода был продан туркам.

1702 – первый парусный фрегат Балтфлота «Штандарт» строится на Ладоге. Устье Невы ещё контролируется шведами, и строительство Петербурга и его Адмиралтейских ветвей пока не начато.

1714 и 1720 – битвы при Гангуте и Гренгаме. После разгрома шведов на суше под Лесной и Полтавой эти две битвы решают исход Великой Северной войны. Шведская корона, ещё недавно бывшая супердержавой и наводившая свои порядки в половине Европы, сдаётся «восточным варварам», только что носившим бороды и кафтаны и ходившим в атаку с дрекелем.

1724 – испытания первой военной подводной лодки конструкции Ефима Никонова. Лодка имела форму бочки, была вооружена огнестрельным оружием, состав экипажа включал четыре человека.

1732 – перезапуск Соломбальской верфи около Архангельска. Начало Северного флота. Очень быстро Архангельск перегоняет Петербург по темпам строительства кораблей. Сказывается доступность материалов. Столица стоит на пустынных болотах, Архангельск же не знает недостатка в пеньке и дереве, а всё, чего не хватает, легко доставляется по Двине с богатого и развитого Севера.

1752 – основан Морской шляхетный кадетский корпус – старейшее объединённое училище ВМФ, даже старше МГУ. Сейчас его наследник носит название Морской корпус Петра Великого – Санкт-Петербургский военно-морской институт.



1770 – Чесменское сражение в ходе Русско-турецкой войны. Адмирал Спиридов разгромил двукратно превосходящий по численности флот османов.

1780 – Екатерина Великая объявила вооружённый нейтралитет российского флота во время Войны за независимость США, помогший колониям не оказаться в торговой изоляции из-за действий Великобритании.

1783 – присоединение Крыма, основные военно-морской базы в Севастополе. Черноморский флот был сформирован практически немедленно на основании меньшего по размерам Азовского.

1799 – Средиземноморский поход адмирала Фёдора Ушакова во время Наполеоновских войн. Взят остров Корфу и фактически весь юг Италии, предпринята попытка блокады Мальты. Освобождение Ионических островов стало большим шагом к независимости Греции.

1803-1806 – первое русское кругосветное плавание Крузенштерна – Лисянского. «Надежда» и «Нева» посетили острова Зеленого Мыса, Бразилию, мыс Горн, остров Пасхи, Палинезию, Гавайи, Аляску, Японию, Китай. Но самое главное – полностью обследовали акваторию Сахалина и Курил.

1819-1821 – первая антарктическая экспедиция Беллинсгаузена – Лазарева «Восток» и «Мирный», преодолевая невероятные климатические и навигационные препятствия, впервые в мире обходят Южный материк кругом, заодно посещая Австралию и Новую Зеландию.



1827 – Наваринское сражение. Разгром англо-русской эскадры превосходящего в силе турецкого флота в рамках поддержки автономии Греции. Последующий Адрианопольский мир фактически закрепил де-факто независимость православной Греции от мусульманской Османской империи.

1834 – как эксперимент создана и опробована в присутствии царя первая цельнометаллическая подводная лодка с ракетным вооружением Шильдера.

1853 – Синопское сражение на севере Турции. Разгром Нахимовым турецкого флота и единственный заметный успех за всю Крымскую войну. Последнее массовое сражение парусных флотов в истории.

1861 – первый русский корабль со стальной бронёй – канонерская лодка «Опыт». Не столько корабль, сколько плавающий форт Кронштадта с непробиваемой артиллерийской башней.

1863-1864 – экспедиция Русского Императорского флота в Нью-Йорк в поддержку правительства Авраама Линкольна во время Гражданской войны в США.

1869 – строится первый броненосец открытого моря – «Пётр Великий». Первый русский военный артиллерийский корабль современного типа. Главным калибром служили четыре 305 мм орудия, установленные по два в концевых башнях.

1881 – начало первой массовой унифицированной флотостроительной программы. За 20 лет построено около 250 современных военных кораблей.



1904-1905 – Русско-японская война. Гибель адмирала Макарова на «Петропавловске» при выходе из Порт-Артура. Разгром при Цусиме. Неправильное поражение для флота.

1906 – начало восстановления. Среди прочего строятся, подводные лодки, которые через полвека станут основой флота, выводятся в отдельный класс кораблей. Именно с тех пор 19 марта отмечается как День подводника.

1910 – 1920 – «Большая судостроительная программа», увы, скорректированная Первой мировой войной. Её главными «козьями» были совершенные для своего времени эсминцы типа «Новик» и тяжёлые линкоры-дредноуты класса «Севастополь».

1913 – открытие Морского собора в Кронштадте.

1917-1921 – «Эх, яблочко» - в результате белой эвакуации, интернирования странами Антанты и Кронштадтского восстания флот практически прекратил существование.

1926-1932 – первая советская кораблестроительная программа флота.

1937 – Военно-морские силы РККА наконец выделяются в отдельный вид войск – РККФ. Это даёт возможность его руководителям отстаивать перед руководством страны собственные приоритеты.

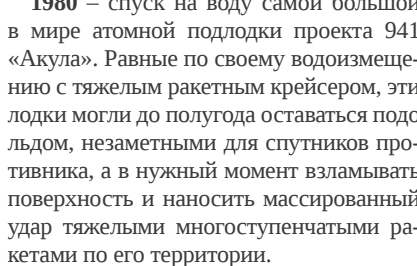


1936-1941 – строится ряд легких крейсеров и эсминцев современных на тот момент проектов.

1939 – наркомвоенмор (министром ВМФ) становится 34-летний Николай Кузнецов. Именно он, не дожидаясь приказа руководства, утром 22 июня 1941 года отдал приказ флоту открыть огонь по атакующим самолётам, тем самым сохранив значительную часть кораблей Балтфлота. На Чёрном море особенно успешно – насколько это было возможно в условиях превосходящих сил противника – проявил себя адмирал Сергей Горшков. Конвоями на Северном морском пути руководить был назначен известный полярик Иван Папанин.

1956-1985 – эра адмирала Горшкова. При нём флот из чисто прибрежного, охраняющего внутренние моря от вражеского десанта, стал позиционироваться как флот открытого моря. Строятся ракетные крейсера, два авианосца (на вооружение встал один), два вертолётносца, 45 больших противолодочных кораблей – всего около 900 кораблей.

1980 – спуск на воду самой большой в мире атомной подлодки проекта 941 «Акула». Равные по своему водоизмещению с тяжёлым ракетным крейсером, эти лодки могли до полутогда оставаться под водой, незаметными для спутников противника, а в нужный момент взламывать поверхность и наносить массированный удар тяжёлыми многоступенчатыми ракетами по его территории.



2013 – принятие в состав флота первых стратегических подлодок четвёртого поколения «Юрий Долгорукий» и «Александр Невский», вооружённых ракетными комплексами «Булава».

2021 – многоцелевая атомная подводная лодка четвёртого поколения К-573 «Новосибирск», построенная по проекту 885М, передана Тихоокеанскому флоту.

ПООЩРЯЕМАЯ ИНИЦИАТИВА

ВЫШНЕВОЛОЦКИЕ КАНАЛЫ КАК ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА



ЕСЛИ ВЫ ПУТЕШЕСТВУЕТЕ МЕЖДУ СТОЛИЦАМИ НА МАШИНЕ, ТО ИНОГДА ИМЕЕТ СМЫСЛ НЕ МЧАТЬ ВСЕ СЕМЬ ЧАСОВ ПО ПРЕКРАСНОЙ НОВОЙ ТРАССЕ, А ДЕЛАТЬ ОСТАНОВКИ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ КРУГОЗОРА. ПО ПУТИ ЕСТЬ ИНТЕРЕСНЫЕ ГОРОДА-ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ. СРЕДИ НИХ, РОВНО НА ПОЛОВИНЕ ПУТИ, ВЫШНИЙ ВОЛОЧЁК. НА ФОНЕ ТВЕРИ И НОВГОРОДА НЕ САМОЕ ОЧЕВИДНОЕ МЕСТО, ЗАТО КАКОЕ ДЕЛОВОЕ ВДОХНОВЕНИЕ ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ! ЗДЕСЬ СОХРАНИЛИСЬ СООРУЖЕНИЯ УНИКАЛЬНОГО ПО СВОЕЙ СЛОЖНОСТИ И ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА (ГЧП), ПОЗВОЛИВШЕГО НАЛАДИТЬ ЖИЗНЬ САМОГО АМБИЦИОЗНОГО ПРОЕКТА РОССИИ XVIII ВЕКА. ВЫШНЕВОЛОЦКАЯ ВОДНАЯ СИСТЕМА ОСТАЁТСЯ В ТЕНИ ОСНОВНОГО БОЛЬШОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА НЕВЕ, НО БЕЗ НЕЁ НОВАЯ СТОЛИЦА НЕ СМОГЛА БЫ СУЩЕСТВОВАТЬ. ЭТО ОДИН ИЗ САМЫХ УСПЕШНЫХ ОПЫТОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО БИЗНЕСА В ИСТОРИИ РОССИИ.

ИГНАТ КАЛИНИН

СТРОЙКА ВЕКА. НО НА ПОДНОЖНОМ КОРМЕ

Согласно подсчётам исследователя Петровской эпохи д. и. н., главного научного сотрудника Санкт-Петербургского института истории РАН Евгения Анисимова, с учётом не всегда стабильно исполняемой квоты в 40 000 «посошных», т. е. крепостных, каторжников, пленных и пришлых рабочих, за 15 лет с 1703 года в строительстве города на Неве поучаствовало около полумиллиона



Вышневолоцкая система каналов при Петре I

крестьян — при общем мужском населении страны приблизительно в 6 миллионов. Мобилизационная экономика в России существовала задолго до того, как её придумал Маркс и реализовал Сталин.

В не самой благоприятной для жизни Ингерманландии, только что освобожденной от присутствия шведских войск, взяться такому количеству людей было неопутно. Каждый сезон их собирали со всех губерний и вели пешком через всю страну на зачастую ломовые стройки. О первых авральных годах точных численных свидетельств нет, но чуть позднее, после Полтавы, когда была налажена отчётность, у историков появляется представление, насколько тяжело шло строительство огромного города вдаль от родных территорий.

«При строительстве Петербурга возникло огромное количество трудностей, о которых в собственно России — стране не самой благоприятной для жизни — никогда и не слышали. При всей стратегической, геополитической выгоды место, выбранное Петром Великим для строительства Петербурга, с технической точки зрения было весьма неудачным, — так характеризует проект Евгений Анисимов. — Назову только самые крупные и очевидные недостатки местоположения стройки: удалённость от населённых районов России, плохие или очень плохие дороги до Петербурга, длинный и опасный (из-за бурной, непредсказуемой Ладоги) водный путь. Не забудем и шведскую блокаду устья Невы, а более всего — неустойчивый петербургский климат. Прибавим к числу неблагоприятных

обстоятельств жизни в Петербурге постоянную угрозу наводнений, поздний ледоход и ранний ледостав на Неве. Вспомним слабые, болотистые почвы, отсутствие непосредственно рядом с городом залежей или разработок строительных материалов, наконец, узость рынка рабочих рук, редкое, преимущественно нерусское и враждебное новой власти местное население и т. п.»

Словом, при всей политической воле царя-реформатора и его геополитическом видении, реализовать его задумки было практически нереально даже просто по логистическим причинам. И если добычу камня и леса для строительства нового города в болотистой местности, верфей и флота ещё можно было наладить за счёт ладожских, карельских и новгородских ресурсов, то как прокормить сотни тысяч человек на краю государства, было непонятно.

КОНТИНЕНТАЛЬНЫЙ КАНАЛ. СОЕДИНЕНИЕ ЗАПАДА С ВОСТОКОМ

Решение было одно — соединить прямым водным путём южные провинции и осваиваемые по ходу Северной войны новые территории. Поэтому уже 12 января 1703 года Пётр отдаёт указ о строительстве первого судоходного канала России между реками Цна и Тверца в районе Вышнего Волочка.

«Любознательно это было соединение двух регионов — появилась прямая водная дорога без волоков между Балтикой и Каспием, — рассказывает научный сотрудник Вышневолоцкого филиала Тверского государственного объединённого музея Любовь Сыпулина. — Валдайская возвышенность является водораздельной. Цна, Мста — это один регион, Тверца — другой. Раньше между ними существовал волок, на месте которого и вырос Вышний Волочёк. Но строили Санкт-Петербург, шла Северная война, нужны были массовые поставки провианта и ресурсов. Гужевые дороги того времени не позволяли в короткие сроки доставлять столько продовольствия. Нужен был хороший, верный транспортный узел, нужна система доставки ресурсов в Северный регион. И только реками можно было провести столько груза.»

Канал функционировал несколько лет, пока построившая его бригада голландских инженеров жила в Вышнем Волочке. Но это первое сложное гидротехническое сооружение России должно было находиться под постоянным присмотром, особенно с учётом климата — каждый зимний сезон значительно изнашивал постройку. Без ежегодного ремонта и не без «помощи» местных ямщиков с государевой дороги, терпящих заработок из-за канала, он быстро обмелел.

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС. СООБЩАЮЩИЕСЯ СОСУДЫ ВОДЫ И ДЕНЕГ

Примерно через десять лет местный купец Михаил Сердюков через личную аудиенцию и долгий разговор добился от Петра права управлять этой почти заброшенной собственностью. И сразу же совершил небольшую техническую революцию. Голландцы, привыкшие у себя на родине строить ниже уровня моря, соорудили прямоточный канал, не учитывая возвышенности и сезонного обмеления. Сердюков же системой плотин, каналов, резервуаров и шлюзов, а также созданием водохранилища на Цне, сумел построить хитроумную водную систему, позволявшую постепенно накапливать воду для прохождения трудного участка группами-караванами судов. За одну навигацию таких проходов было обычно три — в зависимости от осадков.

Купцы вели в первую очередь зерно и другое продовольствие с Волги и из центральной части России, а в Волочке ждали, когда откроются шлюзы и по высокой воде можно будет провести свой товар вверх по Мсте к Северной столице. Там оптовый товар без вопросов покупали по тройной цене.

«Сердюков объехал всю округу, всё обмерил, обсчитал и за счёт хитро расставленных шлюзов и плотин фактически создал локальную круговую водную систему в ключевой точке крупнейшего водораздела Евразии, — подчёркивает Любовь Сыпулина. — В результате течение реки Цны пополнилось в полтора раза, что позволило сохранить уровень судоходности на водоразделе, где по природе должен быть дефицит воды.»

Канал и спроектированную им в Вышнем Волочке систему Сердюков, а после и его сын, изначально получили в управление на 50 лет. Государство лишь предоставило нужные для строительства лес и просило взамен, чтобы всё работало. Что получал управляющий? Сбор со всех проходящих судов (со временем он удвоился), право на строительство мельниц (первичная переработка ресурсов, пока откроется навигация), право на сдачу в аренду земли под кабаки — караванам же приходилось ждать, а что делать матросам?

Согласно современной классификации ГЧП, предприятие Сердюкова соответствовало бы модели DBFOOT — design-build-finance-own-operate-transfer. То есть самый сложный, но и самый прибыльный вариант партнёрства государства и предпринимателя: разработай-построй-профинансируй-контролируй-верни свои вложения-передай государству.

После успеха в Вышнем Волочке Михаил Сердюков также добился права управлять и судоходством на Тверце (ниже по течению, Волжский бассейн) и на Мсте (вверх по течению, в сторону Ильмень и Ладоги). Мсту пришлось расчистить от порогов — для этого на один из сезонов плотинами было перекрыто течение реки, что позволило обнажить дно и вручную расчистить стремнины.

15 октября 1742 года, уже при императрице Елизавете Петровне, Михаилу Сердюкову, родившемуся в монгольской степи под именем Барона Именгова, взятому в плен в Сибири ссыльными казаками в 13-летнем возрасте, выкупленному тверским купцом в качестве помощника, а потом и наследника, самостоятельно выучившего язык и грамоту, прочитавшему книги по гидротехнике и умевшему смотреть, как и куда течёт вода, было пожаловано российское дворянство. ■

АЛЕКСАНДР ЕЛИСЕЕВ: «У МЕНЯ КАК МИНИМУМ 30 ПРИЧИН ДЛЯ ТУРИСТОВ, ЧТОБЫ ПОСЕТИТЬ МУРМАНСКУЮ ОБЛАСТЬ»

Фотографии предоставлены Комитетом по туризму Мурманской области



АРКТИЧЕСКИЕ ТЕРРИТОРИИ ВСЁ БОЛЬШЕ ВЛЕКУТ ТУРИСТОВ: ТУРПОТОК В АРКТИКУ — СВЫШЕ 1 МЛН ТУРИСТОВ В ГОД. МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ ПРИНИМАЕТ БОЛЕЕ ТРЕТИ ЭТОГО ЧИСЛА, И ОНО РАСТЕТ. В 2021 ГОДУ РЕГИОН ПОСЕТИЛИ 486 ТЫСЯЧ ТУРИСТОВ, ТОГДА КАК В ДОКОВИДНЫЙ 2019 ГОД ТУРПОТОК СОСТАВИЛ 458 ТЫСЯЧ, ИЗ НИХ 15 % — ИНОСТРАННЫЕ ГОСТИ.

ЧЕМ ПРИТЯГАТЕЛЬНА МУРМАНСКАЯ АРКТИКА И КАК ВЛАСТЯМ УДАЁТСЯ УСПЕШНО РАЗВИВАТЬ ИНДУСТРИЮ ТУРИЗМА В НАШЕ НЕПРОСТОЕ ВРЕМЯ, ГАЗЕТЕ «О ФИНАНСАХ И НЕ ТОЛЬКО» РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО ТУРИЗМУ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР ЕЛИСЕЕВ.

— Что, по вашему ощущению, влечёт людей в Мурманскую область? Что пользуется наибольшей популярностью?

— Анкетирова туристов, мы понимаем, кто к нам едет и зачем. При этом анализ Больших данных (Big Data — это массивы данных большого объёма, используемые для статистики, анализа, прогнозов и принятия решений. — Прим. ред.) позволил нам четко сформулировать концепцию развития туризма. Исходя из этого, можно с уверенностью сказать, что к нам едут платежеспособные путешественники, готовые остаться на Кольском полуострове всё более длительное время. Так, в 2019 году среднее время пребывания туриста было 2-3 дня. Сейчас уверенно растёт число людей, приезжающих на 3-5 дней. Это обусловлено в том числе тем, что мы направили силы на развитие инфраструктуры, что еще раз доказывает действенность государственной поддержки, создание новых турпродуктов и вовлечение туристов в событийные мероприятия, как в спортивные, так и туристические. На основе Big Data мы видим, что каждый турист тратит порядка 5 тысяч рублей в день, а средняя продолжительность пребывания составляет 4-5 дней.

Мы обработали более 1000 анкет. Очень радует, что все опрошенные туристы единогласны в готовности вернуться в Мурманскую область. Причем 84 % респондентов отмечают, что больше всего им нравится красота северной природы.

— На что вы советуете обратить особое внимание будущим туристам? На какой срок лучше ехать и в какое время года?

— Отдых в Мурманской области круглогодичный. Зимой — за снежными горами, горные лыжи, сноуборд, фрирайд, снегоходы, сноукайтинг, зимние походы, хаски, дайвинг, рыбалка. Летом — кайтсерфинг; квадроциклы, треккинг; рафтинг; сапы и многое-многое другое. Осень — буйство красок: в регионе еще достаточно тепло, можно

прогуляться по уютным городкам, попробовать арктическую кухню, выйти в море на крабовое сафари или на фотоохоту на китов, либо отправиться на тихую охоту — сбор грибов и ягод или на рыбалку. Ну и, конечно же, посмотреть северное сияние — сезон в Мурманской области начинается с середины августа и завершается в апреле.

«ФОТООХОТА ЗА КИТАМИ» И «КРАБОВОЕ САФАРИ» СТАЛИ ОДНИМИ ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

чекский продукт «Фотоохота за китами», на который раньше вообще никто не делал акцент, а сейчас это одно из самых популярных направлений в регионе. Мы также реализовали, единственные в стране, «Крабовое сафари», где можно абсолютно легально, по лицензии выловить своего краба в водах Баренцева моря... В общем, нужно просто приезжать и отдыхать. Сотрудники сети офисов Туристских информационных центров готовы ежедневно и абсолютно бесплатно подсказывать туристам, куда и когда можно отправиться за впечатлениями. Кроме того, с самыми различными маршрутами и видами отдыха можно ознакомиться на официальном туристическом портале Мурманской области murmansk.travel.

— Из каких регионов РФ едет больше всего людей?

— Сегодня основной поток туристов в регион приезжает из Санкт-Петербурга и Москвы, Ленинградской и Московской областей и из Нижнего Новгорода. И это неудивительно — с этими регионами очень тесно и уже долгое время налажена транспортная доступность. Но мы видим и возрастающий интерес туристов из других регионов,

Фотографии предоставлены Комитетом по туризму Мурманской области



поэтому расширяем линейку авиаперелетов с субъектами РФ. В дополнение ко всему сезонными прямыми рейсами к нам прибывают путешественники из Казани, Перми, Сочи и Калининграда.

— Ощущали ли вы действие федеральных мер поддержки внутреннего туризма (кешбэк по карте «Мир» и др.)?

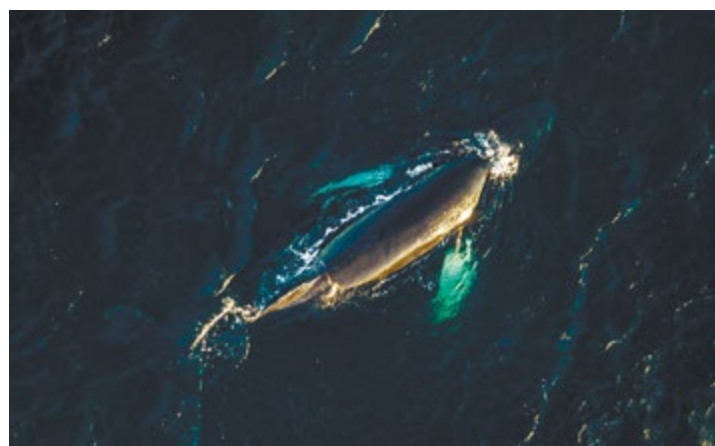
— Все те меры поддержки, которые ранее предоставлял Ростуризм, а теперь Минэкономразвития, оказывают положительное влияние на формирование качественного туристического продукта в Российской Федерации. Гранты на инфраструктурные решения — яркое доказательство. Мы в 2022 году выдали региональному бизнесу более 300 млн рублей поддержки для создания новых туристических проектов в регионе. Если же брать конкретно кешбэк по карте «Мир», то в сравнении с другими крупными регионами наши показатели не самые большие, но даже они позволяют нам чувствовать интерес туристов к региону, вовлеченность бизнеса в системные решения по выравниванию туристического спроса в регионе.

— Поток иностранных туристов сейчас на паузе?

— Я не могу сказать, что на паузе. Иностранцы туристы продолжают приезжать в Мурманскую область, но их стало значительно меньше из-за ковида. Если, например, в 2019 году иностранных туристов было 77 тысяч человек, в 2020 году — 41,9 тысячи, то в 2021-м — только 21,5 тысячи человек. Но важно отметить, что, несмотря на все сложности, нам удалось переломить тренд, и мы увеличили количество российских туристов.

— Насколько сейчас популярны морские круизы, в какую силу работает Мурманский порт?

— Ежегодно из порта Мурманска отправляется главный круиз страны, который занял первое место в ежегодной премии National Geographic Traveler Awards, — «Круиз на Северный полюс на атомном ледоколе «50 лет Победы» продолжительностью 13 дней. Близжайшие даты рейса 11.07.2023–23.07.2023. Другие круизы, к сожалению, временно не заходят в регион. Первые отмены были из-за ограничений, введенных в связи с пандемией COVID-19.



Фотографии предоставлены Комитетом по туризму Мурманской области

— Можно ли рекомендовать поездку в регион как семейный отдых? Или это больше молодежный формат?

— Что значит можно? Нужно! Сегодня Мурманская область — это отдых не для всех, а для каждого! У нас можно найти развлечения и отдых абсолютно в любой день, сезон, месяц, время. Мы видим возрастающий интерес к отдыху с детьми не только в парках отдыха, где можно познакомиться с культурой коренных народов, поиграть с хаски и оленями, да и просто отдохнуть от городской суеты. Также фиксируется запрос на образовательные туры с посещением музеев, мастер-классов, ботанического сада или таинственного леса, всё больше появляется запрос на охоту за северным сиянием с детьми.

Как показывает мониторинг, в Мурманскую область часто путешествуют мамы с детьми. Один из таких детских туров — «Юный исследователь в Хибинах» — получил Гран-при федерального конкурса детских туристских проектов в рамках программы «Столица детского туризма».

ЕЖЕГОДНО ИЗ ПОРТА МУРМАНСКА ОТПРАВЛЯЕТСЯ ГЛАВНЫЙ КРУИЗ СТРАНЫ, КОТОРЫЙ ЗАНЯЛ ПЕРВОЕ МЕСТО В ЕЖЕГОДНОЙ ПРЕМИИ NATIONAL GEOGRAPHIC TRAVELER AWARDS, — «КРУИЗ НА СЕВЕРНЫЙ ПОЛЮС НА АТОМНОМ ЛЕДОКОЛЕ «50 ЛЕТ ПОБЕДЫ» ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬЮ 13 ДНЕЙ

— С чего начинался туризм в Мурманской области и что сейчас составляет его основу?

— Путешественники начали приезжать в Мурманскую область с целью отдыха уже в XVIII веке. Но современный туризм как таковой в регионе начал формироваться в 2008 году. Небольшое количество разрозненного бизнеса, который работал каждый сам по себе, стало фундаментом. Сегодня в регионе ведет деятельность 61 туроператор, порядка 180 классифицированных объектов размещения, около 40 стационарных и мобильных объектов питания с арктической кухней. Их объединяет Комитет по туризму Мурманской области совместно с Туристским информационным центром — мы все работаем в одном информационном поле. И те результаты, которые сейчас есть, они получились благодаря сплочённой работе команды региона.

— Что вас поразило в местной истории и культуре, когда вы сюда приехали?

— Скажу честно, путешествуя по стране, я никогда не думал о том, как богата

и интересна территория в Арктической зоне. У людей есть стереотип: на севере холодно, нечего делать, скучно, снежно. И когда мы вместе с командой комитета начали формировать стратегию развития туризма, то четко и сразу решили, что нам нужно бороться с этим стереотипом, не соответствующим действительности.

Самым большим удивлением для меня была полярная ночь: идешь на работу — темно, работаешь, а за окном снова темно, выходишь с работы — опять темно. Про первый цикл полярного дня в летний период я вообще лучше промолчу — спать мог ночью только в маске для сна. А сейчас ничего, привью. И мне здесь нравится.

— Ранее объявлялось о развитии промышленного туризма во многих регионах РФ. В вашем регионе этот вид туризма присутствует?

— Промышленный туризм действительно набирает обороты по всей стране. Сегодня на территории региона есть компании, проводящие такие экскурсии, но в первую очередь они ориентированы на подрастающее поколение. Работа в этом направлении продолжается, и уже скоро на территории Мурманской области появятся новые туристические продукты по промышленному туризму, но пока сохраню интригу.

— Как отдыхают сами жители региона?

— Чаще всего — активно. Зимой — снегоходы, сноуборды, горные лыжи. Летом — поездки в Териберку, Терский берег, Ловозерские тундры, полуострова Средний и Рыбачий. Местные стали чаще ходить в рестораны арктической кухни. Вообще, с каждым годом у местных жителей всё больше входит в привычку отдыхать внутри региона. И это не потому, что нет возможности улететь в Москву на выходные, а потому что в регионе появляются всё новые и новые турпродукты, которые несколько не уступают по качеству.

— Назовите пять топовых причин или факторов для туристов, чтобы посетить Мурманскую область.

— Пять — это очень мало. У меня их минимум 30... Но тогда я постараюсь выбрать некоторые из них: увидеть северное сияние; побывать на Арктическом фестивале «Териберка», попробовать там арктическую кухню; словить своего краба в Баренцевом море или устроить фотоохоту на китов; познакомиться с культурой и бытом саамов; прокатиться на одной из трасс на горнолыжном комплексе.

— Что входит в ваши задачи как ответственного за развитие туризма в регионе?

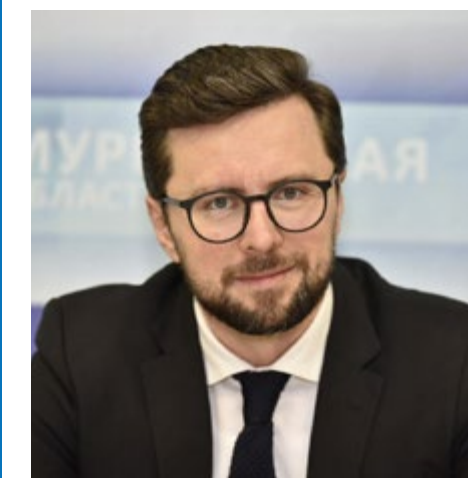
— Задача одна — развивать туризм. Но при этом не просто закрывать возникающие текущие вопросы в индустрии туризма и

гостеприимства, а находить и решать проблемы, которые стоят на пути. Команда комитета нацелена на результат, на формирование крепкого и устойчивого фундамента туризма как отрасли экономики региона, для равномерного и постепенного развития туризма на такой особенной, хрупкой территории в северных широтах.

— Вы были продюсером популярнейшей ТВ-программы «Непутёвые заметки». Что дала вам эта работа?

— Эта работа в первую очередь закрепила мою любовь к путешествиям. Мне удалось посетить полимира, но не просто в качестве туриста. Мы знакомились с офисами по туризму разных стран, обсуждали программы развития, искали идеи для продвижения. В начале карьеры я много чего повидал и сейчас знаю, что в мире есть, а чего не хватает. Это очень полезный опыт и знания. Планирую сюжетки, я научился искать смыслы на территории, открывать необычные места и находить оригинальные решения. Опыт «Непутёвых заметок» и сейчас ложится в основу при планировании и проведении информационных туров или пресс-туров, которые мы принимаем на своей территории. Мне кажется, где бы ни работал человек, он отовсюду перенимает положительный опыт и потом использует в дальнейшем. ■

БЕСЕДОВАЛ ДМИТРИЙ АФОНИН



Биографическая справка

Александр Васильевич Елисеев родился 27 августа 1980 года в городе Томске. Получил высшее образование в Институте технологии туризма Российской международной академии туризма по специальности «менеджмент организации». В 2001 году начал работу в компании «Путевые советы». В 2003 году перешел в гостиничный бизнес, возглавив департамент маркетинга гостиничной сети «Амакс Гранд Отель». В 2006 году вместе с партнерами создал гостиничную управляющую компанию «Анкорд Менеджмент Групп», где занял должность коммерческого директора. С 2010 года занимал руководящие должности в группе международных познавательных телеканалов Russian Travel Corp. Реализовал ряд проектов по продвижению внутреннего и въездного туризма в рамках Всероссийской государственной телерадиокомпании (ВТРК). В 2018 году основал проект FACTura — объединение профессионалов с целью создания и продвижения отечественного турпродукта. Эксперт Совета регионов Российского союза туриндустрии, автор бизнес-тренингов «Маркетинг в туризме». С января 2021 года — председатель Комитета по туризму Мурманской области.

«Я ВЕРНУЛАСЬ ОТТУДА ДРУГИМ ЧЕЛОВЕКОМ!»

ТЕКУЩАЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ ДЛЯ НАШЕЙ СТРАНЫ СТАЛА НЕ ТОЛЬКО СЕРЬЁЗНЫМ ВЫЗОВОМ, НО И ВОЗМОЖНОСТЬЮ ДЛЯ УСКОРЕННОГО РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА. ТРУДНО ПЕРЕЧИСЛИТЬ ВСЕ САМЫЕ КРАСИВЫЕ И ЗНАКОВЫЕ МЕСТА НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ, НО РАССКАЗЫВАЕМ ОБ ОДНИХ ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ.

АЛЕКСЕЙ АНТОНОВ

ВКУС ЭКЗОТИКИ

«Раньше я обычно ездила в отпуск в экзотические страны, — делится вологжанка Евгения. — И с удивлением открыла для себя, что экзотика в нашей стране ничуть не хуже. В этом меня убедила поездка этим летом на Камчатку. Словно на другой планете побывала!»

Действительно, Камчатка — одно из самых красивейших мест на планете: удивительный по красоте полуостров на Дальнем Востоке России, приобретающий особую притягательность благодаря вулканам и термальным источникам. Туристам предлагаются пешеходные и автобусные туры продолжительности, продуманные таким образом, чтобы первое знакомство с Дальним Востоком прошло как можно интереснее и захотелось вернуться туда ещё раз.

«Меня больше всего поразила Долина гейзеров, — говорит Евгения. — Мы летали туда на вертолёте. Это просто фантастика! А муж на Камчатке успел ещё и порыбачить...»

ГОРЯЧЕЕ ДЫХАНИЕ КАВКАЗА

Для тех, кто привык к экзотике жарких стран, отличным выбором могут стать туры, например, в Дагестан. Это недорого и весьма экзотично.

«Мы с женой за один день умудрились увидеть практически все достопримечательности Дагестана! — рассказывает Владимир. — Взяли однодневный автобусно-пешеходный тур и буквально влюбились в Северный Кавказ. Прокатились с ветерком по Чиркейскому водохранилищу на катере, любовались с высоты на Сулакский каньон, прошли по пескам бархана Сарыкум и, наконец, вкусно пообедали запечённой на углях свежесловленной форелью».

Однодневные туры по Северному Кавказу — своеобразный тренд этого лета. Например, можно в составе группы из 20 человек, отправившись из Махачкалы, посетить главные места Чечни — Грозный, Шали и Аргун. Или отправиться в 12-часовую экскурсию по горам Дагестана. А ещё вас ждут живописные каньоны, водопады и даже село-призрак Гамсутль — один из древнейших аулов.

ПРИРОДНАЯ ЧИСТОТА

Если же вам не по нраву горы, то смело отправляйтесь на другой конец России и не упустите возможность посетить знаменитое озеро Байкал.

«Мы рискнули поехать туда с детьми, — рассказывает Елена. — У нас их двое, одному сыну 7 лет, а другому 10. Нам очень понравилось, но мы никак не ожидали, что детям там тоже понравится. Да так, что младший уезжать не хотел — разревелся».

В зависимости от целей путешествия вам могут предложить общее знакомство с легендами Байкала либо местной фауной, а также всевозможные оздоровительные процедуры.

«Я вернулась оттуда другим человеком, — говорит Елена. — Как будто заново родилась. На будущий год обязательно туда опять поеду — столько ещё интересного хочется посмотреть!»

А вот вологжанку Ольгу Сергеевну дети решили на пенсии побаловать путешествием на Алтай, считающийся Меккой любителей активного отдыха.

«Ездили вместе с дочерью и внуком, — рассказывает пенсионерка. — Они всё по горам норовили погулять, да ещё на лошадях. Но я нашла себе компанию из таких же пенсионеров, и мы славно отдохнули на природе без утомительных восхождений. Пейзажи там потрясающие, а воздух целебный».

Вологжанки Светлана и Наталья побывали на Алтае в прошлом году, а в этом решили отправиться на Север.

«Я всю жизнь мечтала увидеть настоящее полярное сияние, — признается Светлана. — Поэтому мы с подругой и махнули в Мурманск».

«Мы не только полярное сияние увидели, но и в Баренцево море выходили, и местные озёра посетили, — добавляет Наталья. — Северная природа такая удивительная! На Вологду совсем непохоже».

А вот Кирилл выбрал для путешествия не столь уж далёкую от Вологды Карелию.

«Я люблю пешие путешествия и природные достопримечательности, — говорит Кирилл. — А тут представилась возможность с друзьями за неделю обойти чуть ли не всю Карелию с её шикарными озёрами и живописными скалами. Было очень интересно!»

СВЯТО МЕСТО

Отдельная разновидность внутреннего туризма — поездки по святым местам.

«Мне предложила отправиться в такую поездку соседка, — рассказывает вологжанка Татьяна Ивановна. — Я сначала отказывалась — у нас в Вологде и так много святых мест. Но она меня уговорила, и мы отправились на автобусе в двухдневную поездку до Ниловой пустыни, останавливаясь по пути у местных достопримечательностей. Чудесно провели время!»

И всё-таки наиболее популярными у вологжан, по свидетельству туроператоров, остаются туры по главным русским городам (Москва, Петербург, Казань, Нижний Новгород) и по маршруту Золотого кольца.

«Мы с мужем побывали в Казани, — рассказывает вологжанка Татьяна. — Там неповторимый восточный колорит, и к туристам местные жители очень хорошо относятся».

Добавим, что в декабре 2021 года Правительство России утвердило государственную программу по развитию туризма, которая предполагает объединение точек притяжения туристов в разных субъектах страны в единые маршруты. С учетом потенциала выделено 12 приоритетных туристических макротерриторий, которые включают в себя 52 субъекта России. А значит, для каждого наступает время новых открытий! ■



Долина гейзеров, вулканы и рыбалка на Камчатке оставляют незабываемые впечатления



Дагестан поражает своими горными видами



Северное сияние в Мурманске не всегда можно «поймать», но кто это видел, уже не будет прежним



На Алтае активно развивают традиции санаторно-курортных лечебных комплексов. Красивейшие пейзажи — в придачу

Туристический кешбэк

Программа туристического кешбэка, которая была запущена в 2020 году, стала самой популярной мерой поддержки в истории отрасли. В первом полугодии 2022 года ею воспользовались более 2,4 млн туристов. Условия действовали до 10 сентября 2022 года.

Возврат в 20 % приходил на карту платёжной системы «Мир», которую можно было оформить, например, в СЕВЕРГАЗБАНКЕ. Ограничения по сумме кешбэка — не более 20 тыс. руб. за каждое путешествие. За проживание в отеле на территории Дальневосточного федерального округа возвращалось до 40 тыс. руб. Кешбэк можно было получить за каждую поездку.

ТОЛЬКО СМЕЛЫМ ПОКОРЯЕТСЯ ГОРА!

ЭЛЬБРУС — САМАЯ ВЫСОКАЯ ГОРА РОССИИ И ЕВРОПЫ, ПОЭТОМУ ВСЕГДА ВЕЛИКО ЧИСЛО АЛЬПИНИСТОВ, ЖЕЛАЮЩИХ ЕГО ПОКОРИТЬ. ОДНАКО ДАЛЕКО НЕ ВСЕМ ЭТО УДАЁТСЯ, НЕСМОТРЯ ДАЖЕ НА КРЕПКОЕ ЗДОРОВЬЕ И ОТЛИЧНУЮ СПОРТИВНУЮ ПОДГОТОВКУ. ТЕМ БОЛЕЕ ВОСХИЩАЕТ МУЖЕСТВО ТРЁХ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ, ИМЕЮЩИХ ПРОТЕЗЫ ВМЕСТО КОНЕЧНОСТЕЙ.

НАТАЛЬЯ МЕЛЁХИНА

Покорять гору отправились Арби Исаев (17 лет, парное протезирование голени) и Рахман Апаев (15 лет, протез голени). К ним присоединился уже совершеннолетний молодой человек Павел Трофимов, не имеющий рук.

Восхождение было организовано благотворительным фондом «Жизнь в движении», одним из основателей которого является актер и театральный деятель Евгений Миронов. «У нас есть проект, который называется «Путь к вершинам». С его помощью проводится физическая реабилитация детей на протезах, — комментирует событие Мария Соколова, директор БФ «Жизнь в движении». — Естественно, к таким горным походам ребята предварительно готовятся. С ними работают опытные инструкторы и гиды. Благодаря проекту также ведётся сбор средств на протезирование новых подопечных нашего фонда. В частности, восхождение на Эльбрус ребята совершали, чтоб помочь собрать средства на протезирование после ампутации нижней конечности для 13-летнего мальчика Александра Ищенко. В настоящее время сбор на него закрыт, и восхождение здесь сыграло не последнюю роль».

Арби, Рахман и Павел совершили свой горный поход 11-22 июля. У каждого из юношей — своя история преодоления. Так, Арби Исаев после протезирования в детском центре «Хочу ходить» научился не только заново передвигаться на протезах, но встал на коньки и освоил хоккей. Несмотря на хорошую физическую подготовку, у него были трудности при подъёме.

«Самым сложным было подняться после седловины, у меня уже «дыхалка» закончилась, чисто на характере шёл», — говорит Арби. Однако восторг от покорения Эльбруса затмил все сложности. «Это не передать. Когда находишься на вершине, поднимаешься на нее, прежде

всего это преодоление самого себя. Человек предпринимает большие усилия, чтобы идти вверх», — поясняет Арби. Дома за юношу переживала мама Раиса. «Нет, страшно мне не было, но волнение присутствовало как у любой матери. Я знаю, что рядом с моим сыном были лучшие инструктора!» — говорит она.

Рахман Апаев в 2019 году стал первым подопечным детского центра протезирования «Хочу ходить», созданного фондом «Жизнь в движении». У Рахмана уже был опыт прохождения горных троп Эльбруса, на протезе он смог зайти на гору Чегет (3100 м). «Гордость, радость, настоящее счастье!» — так описывает он свои эмоции от покорения уже самого Эльбруса. Кстати, на вершине молодой человек станцевал лезгинку. «Ещё до подъёма я многим пообещал, что сделаю это — станцую лезгинку. И мне нельзя было отступать. Надо было дойти и надо было выполнить обещание», — говорит Рахман. Марха, мама Рахмана Апаева, напутствовала сына так: «Я сыну сказала: «Если сможешь, дойдёшь до вершины. Если нет — то сделаешь это в другой раз, на следующий год пойдёшь». Но Рахман у нас такой по характеру, что всегда добивается своего: в спорте, в учёбе и просто в жизни».

Про технику подъёма в горы на протезах рассказывает инструктор Антон Бричевский: «Это сложное мероприятие, потому что ребята не всегда понимают, как контактируют кошки, одеять на протезы, со снегом и со льдом, по которому им приходится идти. При восхождении на горы важно, чтобы человек четко ставил ноги и уверенно шагал в кошках по снежному рельефу. От этого будет зависеть его безопасность. Поскольку мы не можем этого гарантировать



ПАВЕЛ ТРОФИМОВ:

— Есть такие вещи, которые не рекомендовано делать по состоянию здоровья врачами, вот к таким рекомендациям стоит прислушаться и их соблюдать. Всё, что не входит в этот перечень, нужно всё делать, всё пробовать, нужно карабкаться к своей вершине и себя преодолевать. Я в каждого верю!



АРБИ ИСАЕВ:

— Не сидите сложа руки, идите только вперед! Не надо говорить, мол, раз у меня нету ноги, то не получится. Всё получится! Я тоже не знал, что я покорию Эльбрус.



на протезах, то для восхождения ребят требуется дополнительная помощь гида. Применяется специальная техника: гид привязывает к себе участника на протезах веревкой и страхует каждый его шаг, чтобы если вдруг он потеряет равновесие, гид смог его проконтролировать, поддержать и продолжить путь дальше. Мы два дня тренировались с ребятами, они ходили и самостоятельно, и с нашей помощью — отрабатывали моменты подъёма и спуска».

Заметим, что даже очень опытные альпинисты, не имеющие ограничений по здоровью, считают Эльбрус коварной горой. На её склонах часто меняется погода, и при кажущейся простоте восхождения там нередко случаются ЧП. «Я даже не знал, что Эльбрус коварной горой называется, — смеётся Арби. — Мне так не показалось. Кроме того, наши инструкторы были самыми лучшими! С ними чувствовал себя в безопасности».

Павел Трофимов также утверждает, что страшно не было, а самое сильное волнение он испытал, когда совершал тренировочные подъёмы. «При восхождении начались небольшие проблемы, — вспоминает он. — Ни одна группа не пошла, не было «окон», то есть хорошей погоды, и вызвались только я и два гида, нас



РАХМАН АПАЕВ:

— В первую очередь желаю быть терпеливыми в достижении своих целей. Какое бы происшествие с вами ни случилось, какое бы здоровье у вас ни было, научитесь радоваться жизни. Это настоящее сокровище. Цените её.

отказались поднимать ратраки и снегоходы, и в этот момент стало не то что страшно, а больше адреналин взвырал. Больше замотировало даже: никто не идёт, а мы идём! Когда мы уже именно к вершине вышли, то я знал, что со мной очень опытные ребята, у них уже по 50-60 выходов. Я не волновался. Но перед этим — да! — там потерялся человек, и я сам лично видел, как его спустили. Тогда чуть-чуть задумался. Но у нас подъём был хороший, без всяких проблем».

Павел остановился на высоте 5100 м по состоянию здоровья и не дошел всего 542 м до вершины Эльбруса с отметкой 5642 м, но и это была большая победа! В приюте альпинистов на склоне Эльбруса Павла встретили овациями. «Паша выносливый, с огромным желанием и силой воли, благодаря которым он зашёл на 5100 м!» — говорит гид Антон Бричевский. ■

Павел Трофимов занимается мотивационной поддержкой людей с ОВЗ. Получить его помощь можно, связавшись с ним в ВК vk.com/theonetrofimov

Павел Трофимов занимается мотивационной поддержкой людей с ОВЗ. Получить его помощь можно, связавшись с ним в ВК vk.com/theonetrofimov

«ЖИЗНЬ В ДВИЖЕНИИ»

«Жизнь в движении» и СЕВЕРГАЗБАНК заключили соглашение о стратегическом партнёрстве. Главная цель сотрудничества — реализация благотворительной программы «Хочу Ходить», в рамках которой осуществляются протезирование и ортезирование, производство протезно-ортопедических изделий, реабилитация и социальная адаптация детей с ограниченными возможностями.

**АДРЕСА ОФИСОВ
СЕВЕРГАЗБАНКА**

г. Москва
г. Москва, ул. Садовая-Кудринская,
д. 2/62, стр. 4

г. Санкт-Петербург
г. Санкт-Петербург, улица Маршала
Говорова, д. 35а, помещение 2Н

Волгоградская область
г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина,
д. 22а

Ярославская область
г. Ярославль, Городской Вал, д. 36
г. Ростов, ул. Фрунзе, д. 46
г. Углич, ул. Малая Рыбацкая, д. 17а
г. Мышкин, ул. Угличская, д. 13

Архангельская область
г. Архангельск, ул. Тимме, д. 3
г. Няндомы, ул. 60 лет Октября, д. 18
п. Плесецк,
ул. Партизанская, д. 25/34
г. Северодвинск, ул. Полярная, д. 30
г. Котлас, ул. Невского, д. 18а
пгт. Вычегодский, ул. Ульянова, д. 5

Республика Коми
г. Сыктывкар,
ул. Первомайская, д. 92

Вологодская область
г. Вологда, ул. Благовещенская, д. 3
г. Вологда, ул. Ленинградская, д. 71
г. Череповец, ул. Набережная, д. 39а
г. Череповец, ул. Сталеваров, д. 56
г. Череповец, пр-т Победы, д. 141а
г. Сокол, ул. Советская, д. 71
п. Вожега, ул. Школьная, д. 8
г. Грязовец, ул. Ленина, д. 65
пгт. Шексна, ул. Исполкомовская,
д. 13
г. Бабаево, ул. Карла Маркса, д. 41
пгт. Кадуи, ул. Энтузиастов, д. 14
г. Устюжна,
пер. Коммунистический, д. 11
г. Вытегра, Архангельский тракт,
д. 17
г. Великий Устюг, ул. Кузнецова, д. 8
г. Тотма, Торговая пл., д. 2
с. Тарногский Городок,
ул. Советская, д. 39
г. Никольск, ул. Советская, д. 76
с. Нюксеница, ул. Юбилейная, д. 4

Саратовская область
г. Саратов, ул. Большая Казачья, д. 19

ДАВИД ЛИТОВЧЕНКО: «ДЖАЗ — ЭТО ПОСТОЯННОЕ ДВИЖЕНИЕ»

**13-ЛЕТНИЙ МУЗЫКАНТ ДАВИД
ЛИТОВЧЕНКО ПОМОГ СВОЕЙ
МАМЕ НАКОПИТЬ НА МЕЧТУ —
НА ПОЕЗДКУ К ОЗЕРУ БАЙКАЛ
И РАССКАЗАЛ О СВОИХ
ПРИНЦИПАХ ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ.**

НАТАЛЬЯ МЕЛЁХИНА

Несмотря на юный возраст, Давид уже многого достиг. Он виртуозно играет на трубе, исполняя джаз, но не только. В репертуаре Давида есть и классика, и эстрадные мелодии. Мальчик из Архангельска участвовал в телешоу на центральных каналах, выступал на одной сцене с легендарным музыкантом Игорем Бутманом, причем один раз в Вологде на фестивале «Близ на веранде». Три раза он становился медалистом Дельфийских игр, а в 7 лет стал финалистом конкурса «Синяя птица».

— Давид, юным музыкантам приходится очень много заниматься, нет ли искушения порой бросить всё и убежать играть с ребятами?

— Во-первых, не было такого, чтобы хотелось бросить занятие, так как обычно я получаю удовольствие от того, чем я занимаюсь. Во-вторых, время моих занятий не фиксировано. Оно зависит от моего вдохновения и желания. Я могу заниматься больше или меньше в зависимости от моего настроения.

— Как к твоим успехам относятся друзья и одноклассники?

— Иногда мои одноклассники встречают меня на улице, когда я иду с трубой, и просят дать попробовать поиграть. Но это, к сожалению, строжайше запрещено, потому что другой человек не может пользоваться твоим мундштуком, настроенным под твой губной аппарат. А так большинство моих друзей — из музыкальной школы, из мира музыки. Они сами знают, каково это, выходить на сцену, участвовать в



концертах, проектах, побеждать в каких-то конкурсах, то есть это просто часть жизни будущих музыкантов.

— Где интереснее играть — на улице или в концертном зале?

— В концертном зале, причем я бы предпочёл зал среднего размера и не излишне пафосный, без лишней позолоты, лепнины и прочего декора. Лучше всего себя чувствую на сцене в более простой обстановке.

— Какой опыт дает участие в телепроектах?

— Благодаря телепроектам и конкурсам я приобрел новых талантливых друзей, а это очень ценно.

— Чему ты научился, играя с Игорем Бутманом?

— Естественно, общение с профессионалом такого уровня обогащает любого музыканта. Когда я его слушаю, то стараюсь перенять и потом повторить некоторые фразы, приемы, стараюсь вникнуть в саму манеру исполнения, в то, как она формируется.

— Твоя мама хотела поехать на Байкал, а куда хотел бы поехать в путешествие ты сам? А если на гастроли? И с кем сыграть на гастролях?

— Я бы хотел поехать в другую страну. Прежде всего в Грузию. Хотелось бы увидеть горные хребты, полюбоваться их красотой, а ещё попробовать знаменитые блюда грузинской кухни. А если говорить о гастролях, то хотел бы поехать в Норвегию и Чехию, потому что мне интересна культура этих стран. С удовольствием бы отправился на гастроли в составе ансамбля, организованного из лауреатов ежегодного международного конкурса JAZZ BIRDS под руководством Людмилы Сваровской. Думаю, это была бы незабываемая серия концертов.

— Почему тебя так увлекает джаз? Это не самая простая и совсем недетская музыка. К тому же многие считают, что всё самое интересное в ней уже написано.

— Я так не считаю. Джаз меня заводит, джаз для меня — это постоянное движение, это всегда нечто новое с музыкальной точки зрения. Я

чувствую эту музыку с детства и люблю её.

— Давид, тебе удалось собрать средства для того, чтобы твоя мама осуществила свою мечту и съездила на Байкал. Можешь ли ты дать советы ровесникам, как правильно распоряжаться своими финансами, пусть даже и карманными деньгами?

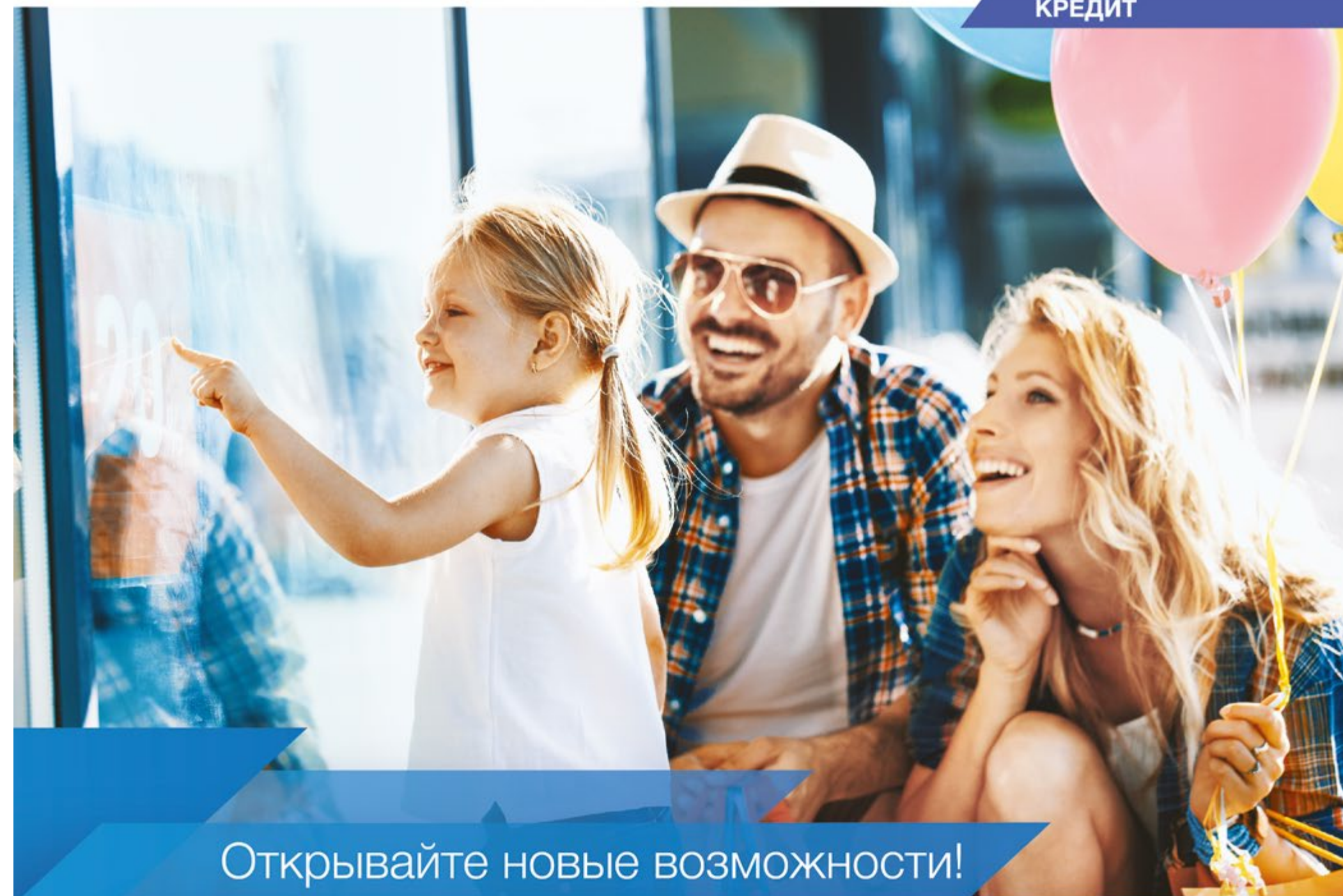
— Очень важно планирование. Какой бы суммой вы ни располагали, главное, правильно распределить её заранее. Например, 10 % я трачу на свои детские желания — на всё то, что обычно нравится детям, 20 % — на благотворительность, 20 % — отдаю родителям для каких-то общих семейных целей. Такое планирование поможет разумно распоряжаться финансами, не тратить деньги впустую. ■

Давид два лета подряд давал уличные концерты на центральной набережной Архангельска, чтобы собрать деньги на путешествие к озеру Байкал для своей мамы Натальи. Она комментирует:

— Мы не особо контролируем, как Давид тратит карманные деньги, тем более что он зарабатывает и сам, как это произошло, например, с суммой для поездки на Байкал. Я очень благодарна сыну за исполнение этой мечты. Просто сказка была, казалось, что все звёзды на нас работали, так удачно сложилось это путешествие.

Николай, папа Давида, тоже музыкант и тоже играет джаз, он обменивается с сыном интересными записями:

— Был момент, когда Давид находился как бы на распутье, выбирал, чем ему заниматься. Например, математика у него отлично идёт в школе. Я сыну тогда сказал: «Давид, ты подумай хорошенько, чтоб тебе не жалеть в будущем о твоём выборе, чтобы ты не сказал мне потом, мал, папа, зачем ты меня соблазнил этим джазом». Но сын мне ответил: «Папа, я уже всё решил. Я люблю джаз и не сверну с этой дороги ни вправо, ни влево».

КРЕДИТ


Открывайте новые возможности!

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ



БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
8-800-700-25-52
WWW.SEVERGAZBANK.RU

*Снижение происходит поэтапно и составляет от 0,3% на первом этапе до 7% годовых в сумме после 4 этапа (ставка не может быть ниже 3,9% годовых) при условии, что общая сумма покупок по дебетовым картам банка (транзакционная масса, определяемая общими условиями договора потребительского кредитования) составляет от 25% до 100% от суммы кредита на каждом этапе снижения ставки. Период между этапами с момента получения кредита/предыдущего снижения ставки составляет не менее 6 календарных месяцев. Стоимость Пакета услуг «Кредитные возможности» — 1500 руб. в момент оформления потребительского кредита. Не является публичной офертой. Акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (АО «Банк СГБ»). Универсальная лицензия Банка России №2816 от 26.03.2020

АФОРИЗМЫ О ТВОРЧЕСТВЕ

Кто испытал наслаждение творчества,
для того все другие наслаждения уже не существуют.
Антон Чехов

Творческая работа — это прекрасный, необычайно тяжелый
и изумительно радостный труд.
Николай Островский

Творчество заразительно. Передай другому!
Альберт Эйнштейн

Творчество есть цельное, органическое свойство человеческой природы. Оно есть необходимая принадлежность человеческого духа. Оно так же закономерно в человеке, пожалуй, как две руки, как две ноги, как желудок. Оно неотделимо от человека и составляет с ним целое.
Фёдор Достоевский

Все, что вызывает переход из небытия в бытие, — творчество.
Платон

Творчество — общее дело, творимое уединенными.
Марина Цветаева



Мгновенное зачисление на счет!

СИСТЕМА БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ДЛЯ БИЗНЕСА

БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
8-800-700-25-52
WWW.SEVERGAZBANK.RU

Акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (АО «БАНК СГБ»)
Универсальная лицензия Банка России
№2816 от 26.03.2020. Реклама