



ваши личные

№11 (100)
НОЯБРЬ 2018

финансы

семейный журнал • деловой вестник

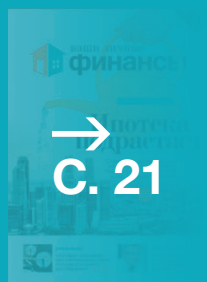
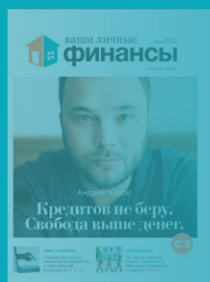
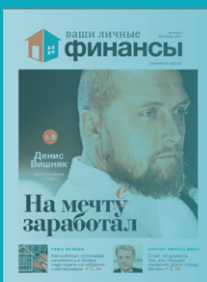
По заемщику ли кредит?

Почему **объемы кредитования** растут быстрее, чем **доходы населения**

С.26

100

Юбилейный
выпуск



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

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

Издается с 2010 года.

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

Руководитель проекта главный
редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК

Выпускающий редактор
Олеся БУТОЛИНА

Литературный редактор
Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайн-макет
Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА

Верстка Максим ВАГАНОВ

Редакция Юлия СОЛОВЕЙ,
Елена РЕУТОВА, Константин ФРОЛОВ,
Яна МАКСИМОВА, Анна БЕЛОЗЕРОВА,
Екатерина ПОГУДИНА,
Галина САХАРЕВИЧ, Юлия СЕМЁНОВА,
Павел ПАХОМОВ

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

Отпечатано в типографии
АО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 29.11.2018.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 26.11.2018,
фактически — 20.00, 26.11.2018.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.

12+



ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Евгений Васечкин:
«Всех денег
не заработаешь,
да они и не главное»

С. 10

СОБЫТИЕ:

Томск накрыла волна финансовых знаний — как проходила 5-я Всероссийская неделя сбережений в Томской области

С. 4

ДЕТИ И ФИНАНСЫ:

Карта первая моя — что нужно знать родителям о банковских картах для детей

С. 5

НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:

Кто не успел, тот рискует — 3 декабря истекает срок уплаты налогов на имущество физлиц

С. 8

СВОЙ БИЗНЕС:

MakeLovePizza: ставка на качество и особую атмосферу

С. 16

ТЕМА НОМЕРА:

Больше сумма — ниже ставки: приведет ли рост объемов кредитования к закредитованности?

С. 26

ИНСТРУКЦИЯ:

Кредит повышенной безопасности: 9 советов о том, как не нажить проблем с банками

С. 30

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Юлия Крей: больше зарабатывает тот, кто правильно себя позиционирует

С. 32

ПОЛЕЗНО:

Побочный эффект — чем опасны онлайн-кредиты

С. 34

ИСТОРИЯ:

Премия за риск — как работала система денежных поощрений во время Великой Отечественной войны

С. 38

КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Вкусная пицца может быть недорогой: готовим аппетитную «Маргариту» дома

С. 42

Колонка редактора



Михаил СЕРГЕЙЧИК

руководитель проекта
«Ваши личные финансы»,
главный редактор журнала

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, ВЫ ДЕРЖИТЕ В РУКАХ 100-Й НОМЕР ЖУРНАЛА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ». НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ РЕДАКЦИИ, НО И ДЛЯ ВСЕХ СОТРУДНИКОВ ПРОЕКТА ЭТО ЮБИЛЕЙ. И ВОЗМОЖНОСТЬ ВСПОМНИТЬ, КАК МЫ НАЧИНАЛИ.

Первый номер «ВЛФ» вышел в марте 2010 года и был предназначен для информирования томичей о выставке-ярмарке. Мы не предполагали, что эта история может получить такое продолжение. Тогда, в 2010-м, страна уже начинала выходить из кризиса 2008 года, по-прежнему были популярны инвестиции на фондовом рынке, число клиентов бирж ММВБ и РТС продолжало расти большими темпами. Все еще помнили серьезный потребительский бум 2000-х, который был обеспечен во многом бесконтрольными возможностями получения кредитов в банках. Большинство не думали, как будут отдавать заемные средства, а когда их об этом спрашивали, отвечали: «Займем в другом банке». Кризис немного остудил потребительский пыл, многие поняли, что лучше сначала разобраться, как правильно управлять своим бюджетом, а уже потом использовать какие-то новые

финансовые продукты. Тема грамотного управления личным бюджетом начала приобретать популярность у населения. Телеканал РБК уже не выглядел таким маргинальным, издавался почти десяток журналов, которые помогали разобраться в теме личного бюджета.

За прошедшие 9 лет тема финансовой культуры не потеряла своей актуальности. В дополнение к финансовым продуктам из нулевых в нашу жизнь вошли блокчейн и криптовалюты, биометрическая идентификация и финансовый маркетплейс, активные продажи не всегда необходимых нам финансовых продуктов, которые заставляют потребителей быть всегда на чеку и узнавать о своих правах. Тема курса валюты по отношению к рублю хоть и немного потеряла свою актуальность, но по-прежнему будоражит умы граждан. Геополитика, действия зарубежных центральных банков, движе-

ние цен на нефть дают повод для «кухонных» дискуссий и разговоров в соцсетях о будущем курсе.

Как ни удивительно, но за прошедший период все федеральные журналы по тематике личных финансов канули в лету и журналу «ВЛФ» приходится нести знания о финансовой культуре в одиночку. Здорово, что у нас есть замечательная команда единомышленников и партнеры, которые стали уже нашими друзьями. Мы справляемся с этой ответственностью, мы готовы к этому и главное — нам это нравится! Нравится находить новые подходы к финансовым темам, которые, казалось бы, давным-давно уже рассказаны.

У нас впереди много новых планов. Оставайтесь с нами.

Как всегда, все ваши замечания и предложения я готов принять на электронную почту red@VLFin.ru или по телефону (3822) 71-67-87.



звонок по России бесплатный
8 800 100 19 06
www.sovcombank.ru

БАНК ВОЗВРАЩАЕТ ПРОЦЕНТЫ ПО КРЕДИТУ

ЛЮДИ ВАЖНЕЕ

СТАВКА **0%** годовых

 **СОВКОМБАНК**

Потребительский кредит «Супер плюс». Сумма 200 000 – 1 000 000 руб. Срок 18, 24, 36, 60 мес. Клиентам от 20 до 85 лет с совокупным доходом более 30 000 руб. по паспорту и второму документу, удостоверяющему личность. Ставка – 0% по акции «Все под 0!». Сроки Акции: 18.11.2018 – 31.12.2019. Условия: наличие карты «Халва», оформление кредита в период Акции, подключение и соблюдение условий услуги «Гарантия минимальной ставки» (стоимость услуги – 3,6 / 6,9% от суммы кредита), выполнение условий программы бального кэшбека (ежемесячное совершение 5-ти операций по карте «Халва» на общую сумму от 10 000 руб., отсутствие просрочки). Пересчет процентов при полном погашении задолженности, разница уплаченных и рассчитанных процентов возвращается на счет. Без Акции: при соблюдении условия безналчного расходования за первые 25 дней договора от 80% суммы кредита – 17,9% год. или 17,4% год. (при доп. предоставлении 2НДФЛ / справки о доходах по форме банка); при несоблюдении – 22,9% год. и 22,4% год. соответственно. Банк вправе отказать в предоставлении кредита без объяснения причины. ПАО «Совкомбанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 963. На правах рекламы.

Опасная концентрация финансовых знаний в Томской области

В КОНЦЕ ОКТЯБРЯ ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ **стартовала юбилейная V Всероссийская неделя сбережений**. ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ, ГДЕ УЖЕ 10 ЛЕТ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ, ТРАДИЦИОННО ПРИСОЕДИНИЛАСЬ К МАСШТАБНОЙ АКЦИИ, ЦЕЛЬ КОТОРОЙ — ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ ГРАЖДАН К ВОПРОСАМ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ОТВЕТСТВЕННОГО ОТНОШЕНИЯ К ЛИЧНОМУ БЮДЖЕТУ.

Неделя сбережений в Томской области началась с большого студенческого флешмоба. В главном корпусе ТГПУ ребята запускали «волну финансовых знаний», передавая эстафету финансовой грамотности во все регионы страны — от Калининграда до Владивостока.

Затем замгубернатора — начальник областного департамента финансов Александр Феденёв встретился с учителями математики из сельских школ. Он подчеркнул важность финансовых знаний и отметил необходимость обучения этому со школьной скамьи.

«Финансово воспитывать ребенка надо до того, как он наберет несколько кредитов. И учиться придется всем и непрерывно, ведь время подкидывает нам новые вызовы. Человеку с детства нужно заложить понимание того, что на финансовом рынке есть риски, но есть и возможности зарабатывать. Детей нужно учить правильному отношению к деньгам. И логично делать это на уроках математики, включая в примеры и задачи финансовую составляющую», — сказал Феденёв.

Также в Томске в рамках Недели сбережений прошла межрегиональная конференция на тему развития института финансовых советников и повышения их квалификации. Ее организовал Департамент финансов Томской области. В мероприятии участвовали представители власти, банков и СМИ.

По словам замдиректора Национального центра финансовой грамотности Сергея Макарова, институт независимых финконсультантов был создан в России в 2005 году. Однако сегодня подобные услуги населению оказывают и те, кто не имеет соответствующей подготовки, например интернет-блогеры.

В Томской области подготовкой финконсультантов занимается Региональный центр финансовой грамотности (РЦФГ) — на сегодня центр обучил уже 230 таких специалистов.

В свою очередь начальник отдела защиты прав потребителей областного Роспотребнад-

зора Ольга Игнатьева указала на рост жалоб от населения в сфере финансовых услуг. В 2017 году на них приходилось 25 % обращений, а за девять месяцев этого года — уже 50 %.

«К сожалению, в наших территориальных отделах в основном работают санврачи — специалисты по защите прав потребителей есть лишь в двух районах области. <...> Необходимо по примеру других регионов создавать в муниципалитетах органы по защите прав потребителей, в том числе финансовых услуг, с участием органов местного самоуправления», — сказала Игнатьева.

Это предложение поддержал глава областного департамента финансов Александр Феденёв. Руководитель программы повышения финансовой грамотности населения Томской области Михаил Сергейчик высказал идею о создании в регионе ассоциации финконсультантов.

«Это помогло бы поддерживать энтузиазм ранее обученных специалистов и обновлять их знания на регулярной основе за счет периодической аттестации для подтверждения квалификации», — пояснил эксперт. Замгубернатора поручил проработать этот вопрос.

Также в ходе Недели сбережений студенты ТУСУРа поучаствовали в финансовом квесте: ребята проверяли свои знания и примеряли разные роли — от предпринимателей до заемщиков.

Помимо этого, в областной библиотеке имени А. С. Пушкина для томичей провели серию бесплатных мастер-классов специалисты Национального центра финансовой грамотности, Роспотребнадзора, эксперты РЦФГ. Своими знаниями с пришедшими поделились эксперт по личным финансам Сергей Макаров и руководитель Аналитического центра биржи Санкт-Петербурга, постоянный автор журнала «ВЛФ» Павел Пахомов.

Всего было проведено более 250 мероприятий во всех муниципалитетах региона, в которых приняли участие более 50 тысяч человек.



ДЕТИ И ФИНАНСЫ

Детям до 14 разрешается

текст:
Елена
РЕУТОВА

«ДЕТСКАЯ» БАНКОВСКАЯ КАРТА — ЭТО НЕ ТОЛЬКО УДОБНЫЙ ПЛАТЕЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, ОБЛЕГЧАЮЩИЙ ЖИЗНЬ РОДИТЕЛЯМ ШКОЛЬНИКОВ, НО И ОДИН ИЗ СПОСОБОВ НАУЧИТЬ РЕБЕНКА УПРАВЛЯТЬ ЕГО КАРМАННЫМ БЮДЖЕТОМ. **Какие возможности дает детский пластик И КАКИЕ НЮАНСЫ НУЖНО УЧЕСТЬ, ОТКРЫВАЯ РЕБЕНКУ КАРТУ,** — В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

СЛОВАРИК

Виртуальная карта

это специальная дебетовая карта для быстрой и безопасной оплаты услуг и товаров в интернете. Чаще всего виртуальная карта не имеет физического носителя. То есть вместо привычного пластика клиент получает лишь реквизиты, которые понадобятся для оплаты в интернете: срок действия, номер и CVV2-код.

Современные дети приобщаются к миру финансов намного раньше своих родителей — это свершившийся факт. Но разобраться в нем с каждым годом сложнее: наличные и банковские карты, платежные инструменты и бонусные программы — так много нюансов, что справиться непросто. И задача взрослых — познакомить детей с этим миром максимально грамотно. Тем более инструментов, которые помогают им в этом, множество.

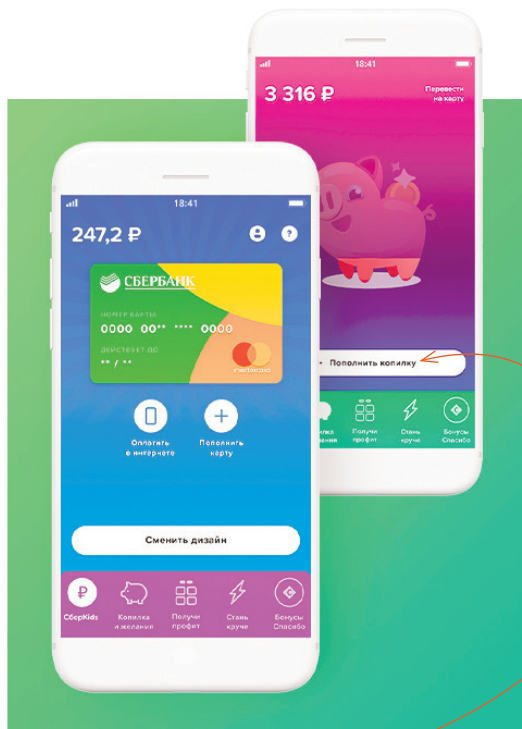
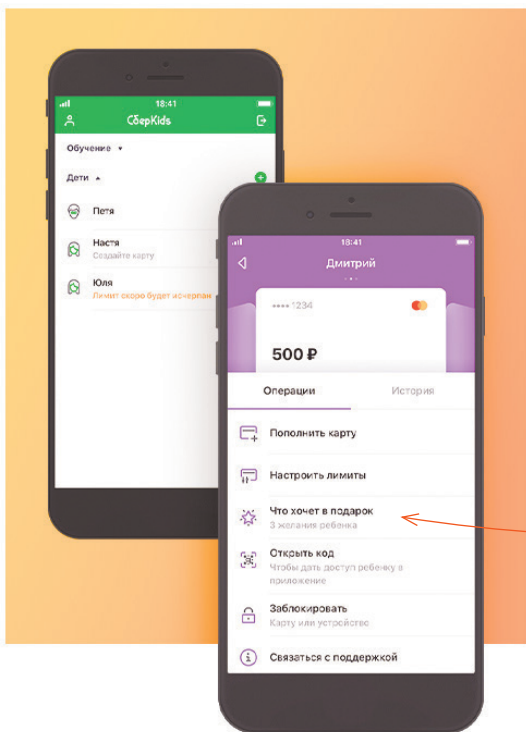
Первая карта

Еще каких-то лет 20 назад единственным финансовым инструментом, до-

ступным подросткам, были наличные карманные средства. Сегодня по закону сразу после получения паспорта (в 14 лет) они вправе оформить собственную банковскую карту. Конечно, пока еще с согласия родителей или опекунов, но уже могут получить в руки именную пластик.

Однако знакомить детей с банковскими продуктами лучше начинать раньше. Ведь, по тому же закону дети могут пользоваться картой с шести лет (по Гражданскому кодексу с этого возраста дети могут совершать мелкие бытовые покупки), если она привязана к счету родителей. Это так называемая дополнительная дебетовая карта. Если учесть, что младшие школьники только учатся самостоятельно тратить деньги и не всегда могут избежать соблазнов, дополнительные опции такой карты станут огромным плюсом.

Так, по дополнительной карте можно устанавливать лимит ежемесячных трат — ребенок получает доступ не ко всем средствам родительской карты, а лишь к определенной их части. Размер лимита определяют родители. На некоторые операции можно и вовсе установить запрет,



ДЕТАЛИ

К примеру, с помощью «СберKids» ребенок может:

- Оплачивать покупки в магазинах и интернете
- Платить за покупки бонусами СПАСИБО
- Узнавать полезные финансовые лайфхаки
- Копить на свою мечту втайне от всех
- Получать подарки от партнеров Сбербанка
- Намекать родителям на желанный подарок

например на платежи в интернете или переводы на другую карту без ведома владельца основной карты.

А еще, как показывает практика, карты дети теряют реже, чем монеты и купюры, которые часто небрежно носят в карманах. Да и школьных хулиганов скорее заинтересует наличка, чем банковская карта. Если карта все же потеряется, ее можно быстро заблокировать, сохранив таким образом деньги на счете.

Главная проблема, с которой, скорее всего, придется столкнуться в первое время после оформления детской карты, та же, что и у взрослых: деньги с карты тратятся с большей легкостью, чем наличные. Поэтому важно научить ребенка грамотно обращаться с «виртуальными деньгами», чтобы он мог избежать импульсивных трат и необдуманных покупок в дальнейшем.

Юным финансистам — особый инструмент

В этом году банки пошли еще дальше, выпустив на рынок мобильные приложения для юных финансистов. При всех разли-

чиях их объединяют несколько моментов. Прежде всего — родительский контроль. Приложение устанавливается одновременно на телефон ребенка и телефон одного из родителей, и каждый получает определенный функционал. Естественно, у родителей он шире.

Например, мобильное приложение «Почта банк. Младший», рассчитанное на школьников 8-14 лет, позволяет пользователям копить средства, самостоятельно оплачивать покупки в интернете и совершать платежи с помощью виртуальной карты под дистанционным контролем родителей. Эту карту ребенок может привязать к смартфону на базе операционной системы Android для бесконтактной оплаты с помощью сервисов Android Pay или Samsung Pay. Родители в режиме онлайн могут контролировать траты, устанавливать лимиты, не заходя в офис банка, и многое другое.

По мнению директора по развитию электронного бизнеса Почта Банка Анастасии Масленниковой, это хороший способ познакомить ребенка с миром безналичных денег.

— По достижении определенного возраста ребенок хочет вести себя по-взрослому — платить картой или с телефона, пользоваться мобильным банком. Для этого мы разработали приложение «Почта Банк. Младший», — говорит Анастасия. — Оно позволит родителям знакомить детей с деньгами и учить грамотному обращению с ними.

ИНСТРУКЦИЯ

Правила безопасности

Прежде чем ребенок начнет пользоваться банковской картой, расскажите ему о базовых правилах защиты от мошенников:

- Никому не давать свою карту даже на время;
- Не хранить ПИН-код вместе с картой и тем более не записывать его на ней;
- Ни в коем случае ни с кем не делиться CVC/CVV-кодом с обратной стороны карты, а также секретными кодами, которые приходят на телефон при покупках;
- В случае потери карты сразу сообщить об этом родителям (если карта детская) или на горячую линию банка (если молодежная).

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



эксперт:
Евгения ПОГУДИНА

кандидат филологических наук, практикующий психолог

— Прогресс не стоит на месте, постоянно появляются новые способы взаимодействия с деньгами. Например, банки предлагают множество продуктов для детей и подростков. Этого не избежать. И говорить о том, что это однозначно плохо или однозначно хорошо, было бы странно. Карточные продукты и детские банковские приложения — с одной стороны, хороший выход, чтобы ребенок не терял наличные, а родители могли в какой-то мере контролировать его расходы. Особенно актуально это, пока ребенок маленький. С другой — важно не увлекаться возможностями контроля без меры. Несколько лет назад операторы сотовой связи активно продвигали детские тарифы с возможностью контроля со стороны взрослых. Но как показала жизнь, они не очень-то прижились. Банковские приложения только начинают выходить на рынок и делать прогнозы еще рано. Вполне вероятно, что этот инструмент станет популярным.

Возраст, с которого предлагается использовать приложения, вполне оправдан. Есть мнение, что первые карманные деньги у ребенка должны появиться примерно

за год до школы — то есть в возрасте около 6 лет. Через год ему предстоит самостоятельно оплачивать проезд, расплачиваться за школьные обеды, совершать другие небольшие траты, и он должен быть к этому готов. Начинать нужно с небольших сумм. Я встречалась с крайностью, когда 6-7-летнему ребенку на день рождения родственники дарили по 20-30 тысяч. Пусть все-таки это будет подарок, переданный в руки родителям, поскольку дети в этом возрасте еще не умеют обращаться с такими суммами.

Когда вы решите, что пора приучать ребенка распоряжаться деньгами самостоятельно, важно избегать двух крайностей. Первая — гиперконтроль. Когда ребенок только учится обращаться с деньгами, он может совершать какие-то бесполезные, с точки зрения взрослого, траты. И важно, чтобы сам ребенок понял, что он купил какую-то ерунду, не стоит его за это ругать. Вторая крайность — полное попустительство. Надо стараться придерживаться золотой середины, обсуждая с ребенком нюансы обращения с деньгами.

Если вы понимаете, что у вас самих есть проблемы с финансовой грамотностью, стоит начать с себя. И прежде всего важно понять свою стратегию взаимодействия с деньгами, поскольку она передается детям на неосознанном уровне. Можно давать ребенку много полезных советов, но если вы не будете следовать им сами, велика вероятность, что он станет копировать ваши привычки.

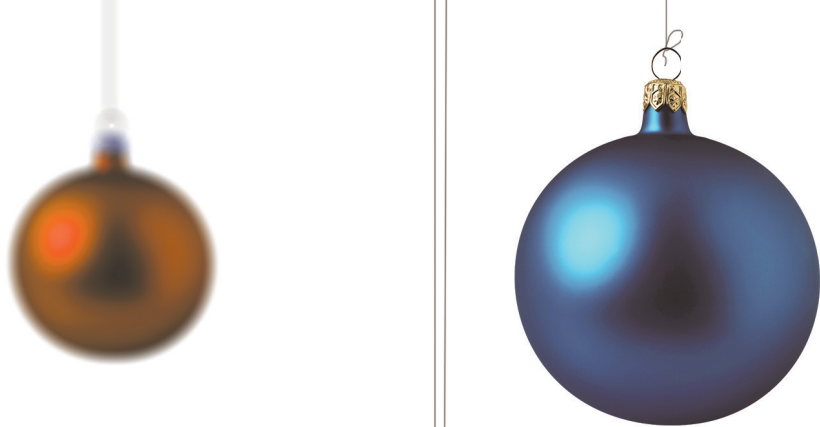
Подобное приложение этой осенью выпустил Сбербанк. Возрастные рамки приложения «СберKids» несколько шире — как отмечается, им могут пользоваться дети с 6 лет. Предполагается, что с помощью детского мобильного банка школьники научатся управлять своими карманными деньгами, а родители смогут контролировать расходы детей. Для того чтобы начать пользоваться «СберKids», надо сделать всего три шага, которые можно совершить не выходя из дома: скачать приложение на телефон себе и ребенку (в Google Play или App Store), пройти регистрацию (необходимо свидетельство о рождении ребенка) и моментально выпустить виртуальную карту.

Среди функций родительской версии приложения — моментальный перевод денег на карманные расходы, контроль за состоянием счета и получение полной выписки по затратам, установление лимита трат по карте. Ребенок в свою очередь может оплачивать покупки в магазинах через системы Android Pay, Apple Pay, Samsung Pay, получать денежные переводы от родителей, подключить копилку и следить за прогрессом накопления нужной суммы, добавлять желаемые подарки, которые будут видны родителям, накапливать бонусы «Спасибо» и оплачивать ими покупки.

Помимо этого, в приложении «СберKids» есть специальный раздел о том, как зарабатывать, тратить и экономить деньги.

— Мобильное приложение «СберKids» — это важный шаг в создании экосистемы банковских продуктов для детей, — отмечает Александр Алтухов, директор дивизиона «Особенные решения» Сбербанка. — Оно упростит управление ежедневными тратами ребенка и его карманными деньгами. Кроме того, «СберKids» выполняет важную просветительскую функцию — учит детей основам финансовой грамотности.

Насколько будут популярны подобные приложения — покажет время. Но очевидно, что при грамотном использовании они могут помочь детям безопасно познакомиться с особенностями безналичных денег.



НАЛОГОВЫЙ КОМПАС

В НОВЫЙ ГОД — БЕЗ ДОЛГОВ

3 ДЕКАБРЯ ИСТЕКАЕТ СРОК ОПЛАТЫ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ. ОДНАКО ТОМИЧИ НЕ ТОРОПЯТСЯ ВЫПОЛНЯТЬ СВОИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА. ПОЧЕМУ ВАЖНО УЛОЖИТЬСЯ В ОТВЕДЕННЫЕ СРОКИ И **чем грозит опоздание** — В МАТЕРИАЛЕ ФНС.

Томичи давно уже получили сводные налоговые уведомления на оплату земельного, транспортного налогов и налога на имущество, однако не спешат с платежами. По состоянию на начало ноября 2018 года лишь 40 % налогоплательщиков области оплатили налоги. Остальные либо сделают это в последний момент, либо окажутся в списке должников, дополнив суммы в квитанции штрафами и начисленными пенями за просрочку платежа. Некоторые неплательщики уже даже столкнулись с неприятными последствиями просрочки за предыдущие годы и в результате могут расстаться со своим имуществом.

Должники рискуют имуществом

С начала 2018 года в результате совместных рейдовых мероприятий томских налоговиков и судебных приставов арестовано имущества физических лиц-должников почти на два миллиона рублей. Под арест попали автомобили, бытовая техника и даже сотовые телефоны. Если граждане не рассчитаются с долгами в установленные сроки, имущество будет направлено на оценку, а затем — на реализацию.

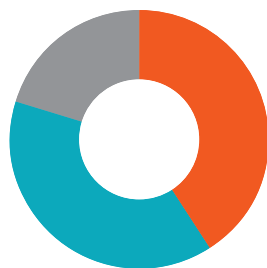
Посещение квартир должников совместно с судебными приставами — один из последних этапов процедуры взыскания. Сначала налоговики направляют в адрес физического лица требование об уплате возникшей задолженности. Как показывает практика, более половины жителей региона возвращают долги уже на этой стадии.



ЦИФРЫ

> 534
млн рублей

задолжали жители
Томской области
по налогам физлиц
в настоящее время



219 млн руб. —
транспортный
налог

209 млн руб. —
налог на имущество

108 млн руб. —
земельный налог

ДЕТАЛИ

Налоги — наш вклад в развитие региона

Средства от земельного налога и налога на имущество физических лиц поступают в бюджет муниципального образования, к которому относится объект налогообложения, транспортный налог пополняет областную казну. Эти деньги идут на дороги, на благоустройство в селах, на образование и другие важные нужды.

ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

nalog.ru —
сайт ФНС

gosuslugi.ru —
портал
государственных
услуг

В отношении злостных неплательщиков материалы направляются в суд. После вступившего в силу решения суда к взысканию долгов подключаются судебные приставы. Они обращают взыскание на заработную плату, выставляют запреты на использование транспортного средства и регистрацию имущества, на выезд за границу, производят арест имущества. Арест применяется в том случае, если в момент посещения места проживания должника он все-таки отказался уплатить долги добровольно.

Заплатить налоги можно из дома

Сегодня для налогоплательщиков создана возможность оплачивать налоги и возникшие ранее задолженности комфортно и без очереди. Узнать о начисленных налогах, задолженностях за предыдущие налоговые периоды и оплатить их можно через сайт госуслуг, через интернет-сервис «Заплати налоги» на сайте ФНС России, через платежные терминалы, банки и почтовые отделения. Одним из самых удобных сервисов является Личный кабинет налогоплательщика на сайте налоговой службы.

В отдаленные районы области выезжает мобильный офис налоговой службы. Любой

желающий может обратиться за консультацией, узнать суммы начисленных налогов, выяснить, есть ли задолженность, и получить квитанции на оплату. Здесь же можно подключиться к личному кабинету. Познакомиться с графиком работы мобильного офиса можно на сайте ФНС.

Наиболее удобной формой взаимодействия с налоговой службой сегодня остается Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц. С помощью сервиса можно не только оплачивать налоги, но и проверить информацию об объектах имущества и транспортных средствах, узнать сумму задолженности и начислений, получить и распечатать уведомления, сделать любой запрос, не приезжая в налоговую инспекцию. В личном кабинете можно скачать и заполнить декларацию по налогу на доходы физических лиц по форме 3-НДФЛ, отправить заполненную форму в электронном виде и после отслеживать статус камеральной проверки по ней.

Чтобы получить доступ к Личному кабинету, необходимо обратиться в налоговую службу с паспортом и заявлением. Здесь вам выдадут регистрационную карту с первичным паролем для входа. Его необходимо активировать в течение месяца.

Я не вкладываю деньги, просто реализую свое призвание

Евгений Васечкин о том, почему не стремится стать богатым и почему он не остался жить в Лондоне.



интервью:
Константин
ФРОЛОВ

Ю

е

ЗАСТАТЬ В ТОМСКЕ КУЛЬТОВОГО ДИЗАЙНЕРА ЕВГЕНИЯ ВАСЕЧКИНА — БОЛЬШАЯ УДАЧА, ПОСКОЛЬКУ С НЕДАВНИХ ПОР В РОССИИ ОН НЕ ЖИВЕТ. ОН НЕ КОПИТ ДЕНЬГИ, НО ОНИ У НЕГО ЕСТЬ С ДЕТСТВА. НЕ ИМЕЕТ ДЕЛ С КАПРИЗНЫМИ ЗАКАЗЧИКАМИ, НО БОГАТЫЕ КЛИЕНТЫ НАПЕРЕБОЙ ЗАКАЗЫВАЮТ ЕМУ ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРОВ. ОН ЛЕГКО ПОЛУЧАЕТ РАБОТУ В САМОЙ ДОРОГОЙ СТОЛИЦЕ ЕВРОПЫ И ТАК ЖЕ СВОБОДНО РАЗМЕНИВАЕТ ЕЕ НА ТИХУЮ ПРОВИНЦИАЛЬНУЮ ГРУЗИЮ. ОН ДАЖЕ НЕ ОБИЖАЕТСЯ НА АЛБАНЦЕВ, УГНАВШИХ У НЕГО АВТОМОБИЛЬ ЗА \$45 000. **Как стать успешным, сохранив свободу, не гонясь за деньгами** и не идя по трупам друзей и врагов, — узнайте из нашего разговора с ним.

Евгений, ты напрочь отказываешься называть свое занятие бизнесом, но ведь оно приносит тебе неплохие деньги, сравнимые с доходом преуспевающего бизнесмена?

— В моем понимании бизнес — это предоставление каких-то услуг или товара. Конечно, я продаю свои мозги и талант, но я бы не назвал это бизнесом в общепринятом значении этого слова. Я не вкладываю деньги, просто реализую собственное призвание. В этом смысле мне очень повезло — я не особо выбирал свою дорогу, просто с детства любил рисовать и заниматься творчеством. Свобода выбора, которую мне предоставляли родители, позволила заниматься только тем, что нравилось. Все это как-то само собой определило мой путь.

— У тебя была обеспеченная семья? Когда ты сам начал зарабатывать?

— У родителей не было особых финансовых возможностей: мама работала воспитателем в детском саду, а отец инженером на СХК. Свои первые деньги я получил в 1988 году, когда мне было 15 лет. Я нарисовал афишу для видеосалона в северском кинотеатре «Комета». Потом стал рисовать уже большие афиши на настоящих холстах для кинотеатра «Мир», так что с 15 лет перестал пользоваться родительскими деньгами. Может быть потому, что

Я не бизнесмен, не умею зарабатывать большие деньги, и все мои попытки когда-либо увеличить средства, вложив их в ценные бумаги, никогда не приносили результата.

я получил финансовую независимость, родители уже не могли влиять на принятие мною дальнейших решений.

— Эти первые деньги ты вкладывал в свое развитие или, как любой подросток, тратил чисто на себя?

— О нет, я не стал вкладывать их в образование, какое там! Просто деньги дали ощущение независимости и свободу принятия решений. Мама говорила, что надо идти получать высшее образование, но в Томске в 1990 году учиться тому, чему я хотел, было особо негде. Уезжать из города в те голодные годы не было возможности и, наверное, смелости. Я прикидывал три варианта — филологический факультет, иностранные языки или архитектура. Поступил в архитектурный институт, только чтобы маму успокоить. Но когда понял, что тот факультет дизайна, который нам обещали, реально откроется лишь в очень отдаленной перспективе, а взамен нас учат бог знает чему, то ушел после первого же семестра. Стал работать, но уже не в видеосалоне, а перешел на создание графики — логотипов, фирменных стилей для частных компаний. В начале 90-х наступил бум предпринимательства, всем хотелось выделяться. Я имел один заказ в месяц-полтора, но это приносило больше, чем вся месячная зарплата моих родителей. Сейчас разработка фирменного стиля стоит у меня от полутора тысяч долларов — это совсем небольшие деньги по московским меркам.

— Ты ведь принял тогда и за оформление книг?

— Да, мои первые крупные заказы были связаны с издательским делом. У Димы Барчука было издательство «Фаворит», где я оформлял разные книги,





ДОСЬЕ

Евгений Васечкин (Беляев)

Родился в Томске. Образование неоконченное архитектурное и музыкальное. С 1990 года работает графическим дизайнером, занимается книжной графикой. С его участием выпущено более 30 книг. Вместе с братом Дмитрием Беляевым был соучредителем рекламной группы

«Дарт». С 2005 года занимается дизайном частных и общественных интерьеров. Номинант Международной биеннале графического дизайна в Брно, обладатель «Золотого яблока» Московского международного фестиваля рекламы и маркетинга.

потом занимался этим же для Андрея Олеара. У него я поработал над порядка 30 изданиями — итальянские переводы Пушкина, переводы цикла Бродского, Шекспира, Коэна и др.

— Сколько сегодня в твоей структуре доходов составляют томские и заграничные заказы?

— С тех пор как уехал из России, я в основном занимаюсь дизайном интерьеров. Графика составляет только 15 % заказов. И где-то 80 % моих клиентов — это томичи, либо живущие сейчас в городе, либо разъехавшиеся по стране и всему миру.

Кстати, это была самая большая проблема в моей эмиграции — я знал, что мне придется начинать все с самого начала. Я ведь развивался как профессионал вместе с Томском, здесь меня как дизайнера все знали, и не нужно было что-то кому-то доказывать. А за границей я никогда себя не рекламировал, поэтому в глазах иностранцев ничем не выделялся из миллионов таких же.

■ Увидеть Лондон и не разориться

— Тебе потребовалось много денег для переезда в Англию?

— Была совсем небольшая стартовая сумма, но для переезда в Англию деньги не самое главное. Я ведь получил рабочую визу на пять лет. Это значит, что там я буду получать гарантированную зарплату, позволяющую самому содержать себя без помощи государства и других налогоплательщиков. На Западе это главное — если у тебя есть официальная работа, зарплата и банковский счет, то ты — «белый человек». Вот сейчас в Англии устроиться уже гораздо труднее. А мне, наверное, повезло, хотя я честно собирал свое портфолио прежних работ, рекомендации, заплатил немалые деньги юристу.

Когда ты получаешь рабочую визу, то английское государство проверяет твоего будущего работодателя: им нужно знать, что именно ты требуешься этой компании и помимо тебя больше никто не подходит на эту должность. Я получил место в фирме у бывшего томича — Жени Дмитриева, который переехал в Лондон. У него в Томске была компания «Свет», но его отсюда кто-то «выдавил» — замучили проверками, пытаюсь «отжать» бизнес, и он уехал вместе с семьей. В Англии он занимался тем же, что и здесь, закупил оборудование, стал работать с натуральным камнем, но у него не было дизайнера, и он нанял меня. Я как раз помышлял о переезде, к тому же в Лондоне жили мои самые близкие друзья, это и определило выбор.

— Считается, что Лондон не самый дешевый город в мире. Как тебе удалось освоиться там?

— Этот город вообще предельно дорогой, одна лишь квартира стоила 1 600 фунтов в месяц, плюс бензин, еда, остальные расходы — это гигантские суммы. Даже среди русских богачей ходит поговорка: «В Лондон приезжают, чтобы стать миллионерами, когда у тебя уже есть миллиард». Вот мой работодатель там вначале жил на широкую ногу — снял большой дом, купил стильную машину, сына отправил в частную школу и т. д. А через пару лет уже и машину сменил, и квартиру снял попроще, а сына перевел в хорошую, но муниципальную школу.

— Твой доход позволял вести тот образ жизни, к которому ты привык?

— То, как я жил в Лондоне, резко отличалось от моего прежнего ритма. Именно поэтому я уехал из Англии: мне надоело постоянно думать о деньгах.



Это непрерывный стресс. Один знакомый банкир, проживший всю жизнь в Нью-Йорке и переехавший в Лондон, заметил, что в этом городе хорошо жить, зарабатывая не менее сотни тысяч фунтов в год. У меня было меньше этой суммы, поэтому постоянные финансовые нагрузки психологически сильно давили. Живя в Томске, я мог позволить себе путешествовать несколько раз в году. А в Англии первые два года я ездил только в командировки, потому что просто не хватало средств на путешествия. Плюс напрягала необходимость каждый день ходить в офис на работу: в Томске я приходил в «Дарт» по мере необходимости.

— Почему после Лондона ты выбрал Тбилиси, а не Прибалтику, например?

— Очень просто — я создавал дизайн одного отеля в Сочи, его владельцу все понравилось и он предложил мне заняться другим своим объектом уже в Тбилиси. У меня как раз была черная полоса в жизни, в результате я решил сменить обстановку и покинул Англию.

■ Как работать с богатыми и капризными

— Однажды ты сказал, что сразу отказываешься от заказа, если клиент просит тебя

Я не зациклен на том, чтобы копить. У меня уважительное отношение к деньгам, и я имел их с детства. Но чтобы много зарабатывать — нужен совсем другой склад ума.

«поиграть с цветом». Ты до сих пор предпочитаешь не связываться с людьми, когда чувствуешь, что они будут выматывать нервы?

— Да, но это не поза, а простое понимание, что в итоге все не сложится. Когда люди не доверяют тебе и сами не знают, чего хотят, — ничего хорошего не получается. К счастью, таких бывает совсем немного, ко мне обращаются клиенты, которые мне доверяют. А если и появляются «левые», то смотрю по результатам общения: когда вижу, что человек хочет самовыражаться, оставляю его заниматься этим с самим собой. За границей таких проблем нет, если там выходят на специалиста, значит, снимают с себя всю ответственность за результат. А вот именно русские — да, часто совершают абсолютно нелогичные действия, идущие им же в убыток, принимают решения на эмоциях. Вообще, в России норма: чем больше человек зарабатывает, тем больше у него амбиций в тех областях, где он ничего не смыслит.

— Есть сумма, за которую ты согласен работать с привередливым клиентом?

— Да, конечно. Просто я буду знать заранее, что результата в виде красивого образа, скорее всего, не получится.

— А заказчики тебя часто кидали на деньги?

— Никогда. Я практикую свой подход, например работу по интерьерам разбиваю на три этапа, как и оплату за них. Пока не заплатили за выполненную часть, к следующей не приступаю. Поэтому максимум, на что могут кинуть, это на одну треть стоимости заказа. Но, повторюсь, таких случаев не бывало. Ведь человек не каждый день заказывает дизайн, он сам вдохновлен перспективой обновления, желая видеть результат.

Талант — лучшая гарантия достатка

— Вернемся к финансам — ты считаешь себя обеспеченным человеком?

И какая сумма тебе нужна, чтобы почувствовать себя таковым?

— Нет, не считаю. А по сумме — миллиона три евро.

— Неплохие запросы!

— Ведь быть обеспеченным — значит позволить себе не задумываться вообще ни о чем. То есть просто жить, рожать детей, покупать жилье, хотя, конечно, в разных странах оно стоит по-разному.

— Но ты стремишься стать богатым?

— Я не бизнесмен, не умею зарабатывать большие деньги, и все мои попытки когда-либо увеличить средства, вложив их в ценные бумаги, никогда не приносили результата. Пару раз по совету умных друзей уходил в акции, но они не «выстреливали». И я совершенно не заиклен на том, чтобы копить, хотя у меня уважительное отношение к деньгам и я имел их с детства. Но чтобы много зарабатывать — нужен совсем другой склад ума.

— Где ты предпочитаешь хранить средства? Тебя гнетут слухи, что из-за санкций против российских банков можно остаться без сбережений?

— Да вообще страшно-страшно. Я уже 13 лет являюсь клиентом «Альфа-Банка», но сейчас, живя в Тбилиси, перевел половину своих средств в грузинскую банковскую систему. Думаю, так надежней. А хранить предпочитаю в долларах и евро, рубли — только на оперативные расходы.

— У тебя есть дорогие вещи, после кражи которых ты будешь просто убит горем?

— В Лондоне у меня украли автомобиль стоимостью 45 тысяч долларов и то я не был убит горем. Вообще там крадут по 200 машин в день, и занимаются этим в основном литовцы и албанцы. Это был Range Rover Evoque, который я купил еще в Томске, на нем я три года ездил по Лондону с российским (калининградским) номером. Это и сыграло злую шутку: русские номера не считают местные фотокамеры, они для них — абракадабра. Это помогало уходить от штрафов, зато и риск угона таких автомобилей выше.

— Получается, вначале ты сэкономил на штрафах, но потом разом пролетел на 45 тысяч. Обиделся на албанцев?

— Очень (смеется).

— Ты мог бы переступить через кого-то ради больших денег?

— Вот это уж точно делать не буду. В жизни есть вещи важнее денег. Знаю много людей, у которых огромные миллионы, но при этом они несчастны, у них большие проблемы...

— И шлейф в виде чьих-то испорченных судеб.

— Наверное, да. И зачем все это, если завтра можешь умереть? У меня иные принципы, я не делаю зла другим людям, а деньги — только инструмент для жизни. Кстати, и брату своему всегда говорил, что живу, не чтобы работать, а работаю, чтобы жить. Помню, в «Дарте» у нас однажды был конфликт из-за идеи расширения бизнеса. Прежде у нас на 15 клиентов было всего пять сотрудников, и к каждому заказу мы относились с душой, очень серьезно. Но потом все захотели увеличить базу, набрать десятки новых клиентов. Я протестовал, потому что когда у тебя масса заказов, ты распыляешься, вынужден нанимать сторонних людей, которым наплевать на клиента, им важен поток. Качество услуги обязательно упадет.

Поэтому моя установка — всех денег не зарабатываешь, да они и не главное. Я люблю путешествовать, мне приносит огромную радость встреча с новыми людьми, визуальные впечатления или гастрономические. И, слава богу, я уже пятнадцать лет занимаюсь этим.

— Каждый тебе возразит, что для этого нужны средства.

— Я далеко не всегда живу в пятизвездочных отелях. Просто у меня есть очень много друзей по всему миру, которые рады пригласить к себе в гости. Сейчас вот собираюсь из Грузии переезжать в Португалию.

— У тебя есть проект, о котором мечтаешь?

— Да, я с детства хотел делать кино. Нет, правда, я очень люблю кино — сам процесс, сценарию, режиссуру. С пятнадцати лет выписывал журнал «Искусство кино», изучал сценарии. И сейчас, когда смотрю фильмы, постоянно оцениваю операторскую работу, сценарий, работу режиссера. Но, думаю, сегодня уже эти планы реализовать сложно.

— Откажешься от мечты детства?

Сейчас ведь масса технических возможностей, даже на смартфоны кино снимают.

— Нет, я открыт для всего нового. Я не могу сказать, что вообще целенаправленно по жизни куда-то шел. Меня недавно спросили, чем я мотивировал себя, чтобы достичь так много. Я ответил, что никогда ничего не добивался специально, разве что тело свое накачал. Вот это действительно была цель, которую я поставил себе в 23 года, и добился ее. А остальное как-то само шло или досталось благодаря родителям. Мой девиз по жизни — поступай как должно и будь что будет. И, думаю, если у человека есть совесть, он всегда стремится делать хорошо.

ДЕТАЛИ



Любимому Томску Евгений Васечкин посвятил специальную лимитированную коллекцию футболок с 6 разными принтами на сером, черном или белом фоне.



СВОЙ БИЗНЕС

MakeLove бизнес

ЕЩЕ В СТАРШИХ КЛАССАХ ШКОЛЫ ОСНОВАТЕЛЬ СЛУЖБЫ ДОСТАВКИ MAKELOVERIZZA И ОДНОИМЕННОЙ ПИЦЦЕРИИ ЕВГЕНИЙ ДАВИДОВ ТВЕРДО РЕШИЛ СТАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ, И ИМЕННО ЭТО ЖЕЛАНИЕ ВЛИЯЛО НА ВСЕ ЕГО ДАЛЬНЕЙШИЕ ШАГИ. СНАЧАЛА ОН ВЫБРАЛ УНИВЕРСИТЕТ, УЧЕБА В КОТОРОМ «НЕ СЛИШКОМ МЕШАЛА» БЫ БИЗНЕСУ. ЗАТЕМ НА 4 КУРСЕ РЕШИЛСЯ НА НЕ САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТА — **чтобы заниматься любимым делом.** СЕЙЧАС В ЕГО КОМПАНИИ БОЛЬШЕ 100 ЧЕЛОВЕК, БРЕНД ХОРОШО ИЗВЕСТЕН В ТОМСКЕ И ГОТОВИТСЯ К ЗАПУСКУ ФРАНШИЗА В МОСКВЕ И ПИТЕРЕ.

Аналитика на коленке

— Идея открыть компанию по доставке пиццы родилась спонтанно. Микробизнес к тому времени у меня уже был: я нанимал промоутеров, курьеров, расклейщиков объявлений — но хотелось чего-то более масштабного, и я зацепился за идею доставки. Позже сформировалась концепция бизнеса: доставка пиццы, монопродукт, разработали бренд, появилась команда.

К тому времени пиццу я, конечно, заказывал периодически, можно сказать, что был клиентом своего будущего бизнеса. Рынок анализировал простым способом: с друзьями заказывали пиццу в разных доставках и пробовали, думали, что и как можно улучшить. Помню, даже вели табличку: записывали преимущества и недостатки. Но все это было так, на коленке.

Главное, что мы тогда поняли, — рынок гарантированно есть. Доставкой пиццы можно заниматься, если при этом давать клиенту лучший продукт. Минусы того, что уже существует, определили сразу: ка-



Минусы конкурентов определили сразу: качество продукта, отсутствие интересного бренда и какой-то изюминки.

ДОСЬЕ

Евгений Давыдов

28 лет, основатель компании MakeLovePizza. Получил высшее образование по специальности «Бухучет. Анализ. Аудит».

чество продукта, отсутствие интересного бренда и какой-то изюминки, скорость доставки. Вот по всем этим трем направлениям и старались ударить.

Для начала я сам поработал в разных доставочных компаниях, посмотрел на кухню изнутри, составил примерный план по оборудованию, написал бизнес-план в Excel. Потом мы сняли помещение из-под кафе — весь наш бюджет на момент запуска составлял 800 тысяч рублей, поэтому искали помещение уже с оборудованием. Нашлось оно в подвале и стоило 60 тысяч в месяц.

Запуск был небыстрый. Так как в бюджете мы были ограничены, то сильно не торопились, много планировали. Запустились только через 4 месяца, за это время я даже диплом в университете успел написать.

Откуда деньги у студента?

— Благодаря первому микробизнесу к 4 курсу получилось накопить порядка 200 тысяч рублей, потом я еще продал свои «Жигули» и взял полмиллиона кредита в двух банках параллельно: в ВТБ и МТС.

Получить кредит студенту в 2012 году было очень сложно. Для этого мне пришлось фактивно устроиться на работу, но главная трудность — отсутствие у меня военного билета. Если у тебя нет билета, то теоретически в любой момент могут забрать в армию, поэтому банки очень нехотя дают кредит таким людям. Но вот нашелся вариант — под очень высокие 36 %. Я на них согласился, потому что в первую очередь я предприниматель, а не экономист, а без риска ничего не делается.

Рассуждал я так: либо мой бизнес будет успешным и будет расти-расти-расти — тогда я легко выплачу кредит, либо неуспешным — мы закроемся, мне придется пойти на работу, зарабатывать минимум 25 тысяч рублей на ежемесячный платеж и жить с родителями. Меня это не пугало, я точно знал, что даже при таком раскладе отдам кредит за 5 лет, а потом опять попробую начать свое дело.

Сейчас я думаю, что кредит — это хорошая штука, он подстегивает — и желания опустить руки и сдаться можно не бояться. А такое часто происходит с начинающими предпринимателями.

«Комбайн моих родителей»

— Еще до запуска доставки я начал искать поставщиков продуктов, с этим в Томске сложнее, чем в больших городах. Меньше крупных компаний, которые возят нужные для пиццы ингредиенты. В 2012 году в городе работала только одна компания, которая продавала оптом профессиональные продукты, например, зарубежную моцареллу или пеперони. И эта компания накручивала цены, очень сложно было заключить с ними договор — кучу документов просили. В этом плане было трудно из-за низкой конкуренции. Сейчас стало лучше: появился еще один поставщик, мы перешли на него.

КОМПАНИЯ

MakeLovePizza начала работу в 2013 году как служба доставки. Четырехлетие компании отмечали уже в собственном кафе на пр. Ленина. Сейчас к открытию готовится еще одно стационарное кафе, совмещенное с кухней, работающей на доставку. В компании работает около 100 человек, средний возраст сотрудников, по словам директора, «сильно до 30 лет». Выручка MakeLovePizza за 2017 год составила 106 млн рублей. Кстати, свой первый «36 %-й кредит» Евгений закрыл за год.

Когда запустились, мы были микрокомпанией, развивались с нуля. Открылись, вложили всё, что было, — и больше средств не осталось, что зарабатывали, то и пускали в развитие. Например, первое время на кухне терли сыр обычным кухонным комбайном моих родителей. Чтобы купить профессиональный кухонный процессор, а он стоит порядка 60 тысяч рублей, понадобилось работать несколько месяцев.

Я не планировал возить заказы сам, но в итоге все же пришлось забрать машину у родителей и превратить ее в служебную. Тогда же, кстати, мама узнала про кредит — из студенческой газеты, которая напечатала мое интервью. Мама удивилась, конечно, для родителей это тогда были большие деньги.

Первую ощутимую прибыль — тысячу — мы получили месяцев через пять. Вложения не считали, но за полгода смогли докупить новое оборудование и переехать в новое помещение, которое сами отремонтировали.

Сейчас я не могу сказать, что мы совершили какие-то глобальные ошибки. Но мы долго не могли понять, кто мы, кто наш конкурент, куда нам развиваться, будем ли мы как «Папа Джонс» или как хипстерские, крафтовые компании из столиц? Ресторанами нам нужно развиваться или доставкой? Долго думали, вот этот путь я начал бы быстрее.

Простые решения

— В процессе приходилось решать, как добиться того уровня качества, скорости доставки и атмосферы, на которые мы делали ставку. Сначала отказались возить пиццу в отдаленные районы: Тимирязево, за Степановский переезд, за АРЗовский переезд, в Южные ворота. Когда мы начинали, у нас было всего два курьера, и если один уезжал за переезд, который закрыли, то пропал на час. Соответственно, следующий клиент получал заказ уже с опозданием.

Сейчас в смену выходят до 25 курьеров, в основном это студенты. У нас вообще очень молодой коллектив, средний возраст гораздо ниже тридцати лет, среднее даже 25 и меньше. Исполнительному директору нашей компании, например, 24 года, но по опыту он тянет на все 35. Он пришел к нам работать курьером в первый год после открытия, и мы сразу оценили его степень ответственности, инициативы и поняли, что надо вместе работать. Он занимается управлением, доставкой, а я больше маркетингом, мероприятиями и развитием.

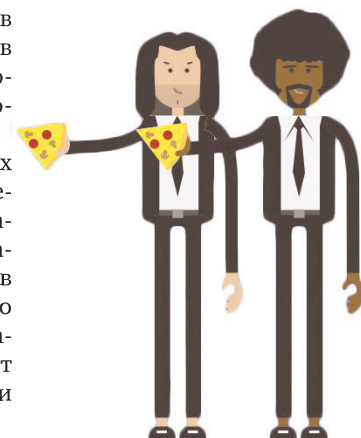
Бутылочное горлышко для нашего бизнеса — это персонал. У нас мощное оборудование, хорошее помещение, но если просто пошел дождь и люди стали больше зака-



Согласился на дорогой кредит, потому что в первую очередь я предприниматель, а без риска ничего не делается.

зывать пиццы на дом, то возникает гиперспрос. Чтобы его обработать, нужно больше операторов в смене, больше курьеров. Пока мы вызываем дополнительных сотрудников на смену, часть из них всегда находится в режиме ожидания, на подхвате. Но эту проблему нужно решать, будем пытаться прогнозировать спрос.

Сейчас в нашей компании два больших подразделения: логистика (курьеры, IT, операторы) и кухня. Их объединяет информационная система, которую мы сами создали: заявки от клиентов попадают сразу в пул заказов, из которого они моментально распределяются. Система, например, показывает, через сколько за пиццей прибудет курьер. Ровно за 5 минут до этого времени пиццамейкеры ставят пиццу в печь.





ЛАЙФХАК

MakeLove советы

- Открывая бизнес по доставке еды, можно сэкономить, если арендовать помещение, в котором уже было кафе. Сейчас мы делаем ремонт в новом помещении и вкладываем около 5 млн рублей именно в оборудование кухни: кондиционирование, вентиляцию, отделку, водоотведение.
- Не бояться взять кредит на открытие своего дела.
- Не затягивать с подготовкой — анализом рынка конкурентов и проч.
- Чтобы быстро распределять, выполнять и доставлять заказы, полезно использовать единую информационную систему, объединяющую кухню и логистику.

Не только ради денег

— В прошлом году мы задумались о расширении и риелтор предложил нам помещение в центре города, на Ленина, 85а. Мы к тому времени росли доставкой, накопили денег, и у нас была идея открывать кафе. С историческим статусом здания проблем не было: мы бережно отнеслись ко всему. Я сам поклонник дореволюционной эпохи, люблю архитектуру конца 19-начала 20 века, поэтому добросовестно отнесся ко всем требованиям. Мы не просто не стали ничего рушить, а еще и достроили: возле окон были выдолбленные ниши под батареи, наследие советской эпохи. Мы нашли на Avito кирпич 19-го века — где-то разбирали старое здание — и заделали эти отверстия в стенах. Из этого же кирпича, кстати, выложили барную стойку.

А этим летом мы активно занялись выездами: работали на Дне молодежи, празднике «Я в ТГУ», на фестивале «Вокруг», делали мероприятие «Во дворе» — там тоже готовили на улице. В начале осени работали параллельно на Street Vision и Дне томича. По деньгам мы не в минусе, конечно, но по уровню энергии затраты очень большие. Наверное, правильнее вкладываться в то, что приносит деньги, заниматься маркетингом доставки, например. Но такие выезды нужны для повышения лояльности клиентов, доверия бренду. Да и для драйва внутри самой компании — хорошо сплачивают команду.

Не мешают — и спасибо

— Мы хорошо ощущаем себя на томском рынке: наш основной бизнес — доставка пиццы, и здесь мы явно лидеры, за нами идут большие федеральные игроки. Специально за конкурентами мы не следим: если кто-то яркий появится, то мы и так заметим. У нас свой путь, мы неплохо справляемся и потенциал еще большой. Специально смотреть, искать конкурентов, я думаю, не стоит.

Про поддержку бизнеса со стороны государства я слышал, но на деле не встречал. Впрочем, в Томске все хорошо в плане бизнеса, по крайней мере моим знакомым и нам самим никто не мешает. Все органы лояльны, сильной бюрократии и каких-то препон нет. Порядок открытия ресторана у нас уведомительный: никаких согласований не нужно, все на вашей совести: если честно ведете бизнес и клиенты не жалуются, то к вам никто не придет с проверками. Я думаю, в том и помощь, что не мешают.

Что касается планов, то в этом году мы переезжаем в новый офис, где будет крутая просторная кухня с большими окнами, с очень хорошими условиями для сотрудников. В этом же помещении будет и кафе. Есть серьезные намерения по франшизе у партнера из Москвы, есть предложения из Санкт-Петербурга — может, начнем развивать это направление.



ВОПРОС-ОТВЕТ

КАК ДОКАЗАТЬ, ЧТО КРЕДИТ ВЗЯЛИ НЕ ВЫ, А МОШЕННИК?

Я потерял паспорт и на него оформили несколько кредитов. Что делать?

— Леонид



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

Мошенники обычно переклеивают фото в паспорте, оформляют на него сим-карту и делают массовые запросы на потребительские кредиты в салонах связи и сетях розничной продажи техники. Могут обратиться за кредитом в МФО и даже в банки. Мошенники могут подавать заявки на кредиты и в интернете — там вообще требуется только ввести данные паспорта.

Поэтому очень важно сообщить о потере паспорта, как только вы это обнаружили. Такое заявление, поданное раньше, чем был взят кредит, — самое надежное алиби.

Алгоритм действий

- 1 Подать заявление в полицию об утере или краже документа (в зависимости от конкретных обстоятельств). Обязательно сохраните талон о приеме заявления, сделайте его фото.
- 2 Подать заявление о замене паспорта в паспортный стол по месту жительства. Это также можно сделать через портал госуслуг.
- 3 Выяснить, какие кредиты взяли на ваш утерянный паспорт. Про некоторые займы вы можете уже знать, если по ним наступила просрочка и начались звонки из банков или от коллекторов. Про другие кредиты вы можете не знать вовсе. Поэтому необходимо обратиться в бюро кредитных историй

(БКИ), где хранятся такие истории. В России БКИ много, одна и та же кредитная история гражданина может храниться сразу в нескольких бюро.

Для получения своей кредитной истории вам нужно узнать, в каком (каких) БКИ она хранится, направив для этого запрос в Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ). Затем необходимо обратиться в это (эти) бюро за вашим кредитным досье.

Получить информацию из ЦККИ можно двумя путями:

- через официальный сайт Банка России (cbr.ru), заполнив форму «Запрос на предоставление сведений о бюро кредитных историй» в разделе «Кредитные истории» (если вы знаете свой код субъекта кредитной истории);
- через кредитную организацию, БКИ, отделение почтовой связи, нотариуса, микрофинансовую организацию или кредитный кооператив (код субъекта кредитной истории не требуется).

Получить кредитную историю раз в год в БКИ, где она хранится, можно бесплатно. За последующие (в течение года) обращения бюро кредитных историй вправе взимать плату.

- 4 Обратиться лично с претензией в банки (другие кредитные организации), в которых на ваш паспорт оформили кредит.

Претензию можно написать в свободной форме. Если банк работает дистанционно и отделений в вашем населенном пункте нет, нужно составить письмо и описать ситуацию. Затем отправить послание заказным письмом с уведомлением о вручении, приложив копию талона-уведомления из полиции и указав, как с вами лучше связаться: по почте, телефону, СМС и т. д. После этого позвоните в банк и оставьте устную претензию о мошеннических действиях — это ускорит рассмотрение вашего вопроса. Одновременно с этим можно обратиться в полицию по факту мошенничества.

Банки и МФО обязаны обработать вашу заявку в установленный в договоре срок (10-30 дней). Обычно при оформлении кредита заемщика фотографируют, копируют его документы, в каждом пункте есть камера видеонаблюдения. По итогам рассмотрения претензии и внутреннего расследования кредитная организация, как правило, аннулирует договор и отзывает информацию о таком кредите из БКИ.

ДЕТАЛИ

Если на претензию не ответили или отказали в ее удовлетворении

В этом случае пишите жалобу в ЦБ и в Роспотребнадзор. В ней опишите ситуацию, приложите имеющиеся документы и укажите, в чем нарушены ваши права (на претензию не ответили /не удовлетворили ее).

Если результата опять нет, идите в суд с требованием о признании договора займа недействительным. После положительного решения суда придется самостоятельно обращаться в БКИ с заявлением о внесении изменений в

кредитную историю, либо тоже требовать это через суд.

Ни в коем случае нельзя никому платить, даже если вам звонят коллекторы и настаивают на немедленном погашении всех долгов под угрозой описи имущества и возбуждения уголовного дела, — не вы подавали заявки на кредит, а мошенник. Однако, как показывает практика, доказать свою невиновность не всегда легко. И быстро сделать это вряд ли получится.



ЮБИЛЕЙНЫЙ ВЫПУСК

Подводим итоги
девятилетней работы

За 9 лет мы взяли интервью более чем у 40 известных людей

О личных финансах и не только журналу «ВЛФ» рассказали



Пётр Мамонов
Рок-музыкант («Звуки Му»), актер и поэт. Две самые известные картины с участием Мамонова — «Остров» (2006) и «Царь» (2009).



Юрий Башмет
Альтист, дирижер, педагог. Народный артист и лауреат Государственной премии СССР и Государственных премий РФ.



Валентин Смирнитский
Актер театра и кино, заслуженный артист РСФСР и народный артист РФ.



Владислав Мисевич
Белорусский музыкант, один из создателей ВИА «Песняры».



Стас Старовойтов
Уроженец Томской области, шоумен, комик популярного жанра стендап, прославился шутками на тему семьи.



Алексей Бобровский
Журналист, начальник службы экономических новостей телеканала «Россия 24».



Эвелина Закамская
Журналист, радио- и телеведущая, главный редактор телеканала «Доктор».



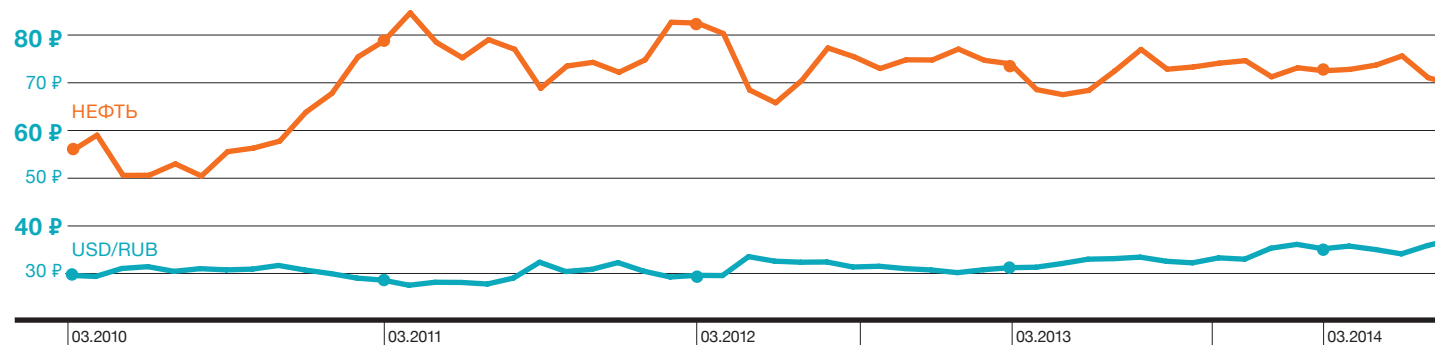
Денис Вишняк
Танцор, один из лидеров дэнс-команды «ЮДИ».



Лев Пичурин
Кандидат педагогических наук, профессор, депутат Думы Томска и Томской области.

НАГЛЯДНО

За годы издания журнала в проекте повышения финансовой грамотности произошло много знаковых событий



55 тем

95 тем

110 тем

110 тем

Март 2010
Состоялась первая выставка-ярмарка «Ваши личные финансы». Первый год выставка проходила в развлекательном комплексе «Факел», а с 2011 переехала в Большой концертный зал.

Сентябрь 2012
Старт первой региональной премии «Финансовый Престиж», где любой житель Томской области может оценить качество работы финансовых организаций. В 2018 году в премии участвуют уже 5 регионов, а количество оставленных голосов превышает 22 тысячи.

Сентябрь 2012
Проведение недели финансовой грамотности «Финансовый BOOM», приуроченной к 210-летию финансовой системы Российской Федерации.

Декабрь 2013
Первый выпуск тележурнала «Ваши личные финансы» на канале «Россия 24». До сих пор программа выходит по вторникам в 19:15.

ЭКЗЕМПЛЯРОВ

Вышло за 9 лет издания журнала



Сергей Мазаев
Музыкант, певец, автор песен, актер. Солист и лидер группы «Моральный кодекс». Заслуженный артист России.



Евгений Гришковец
Литератор, драматург и актер, лауреат литературных и театральных премий.



Михаил Полицеймако
Актер театра и кино, певец, телеведущий.



Никас Сафронов
Заслуженный художник России. Написал портреты многих политических и общественных деятелей, артистов и кинозвезд.



Диана Арбенина
Певица, музыкант, поэтесса, лидер рок-группы «Ночные снайперы».

ЦИФРА

937 статей

опубликованы за всю историю журнала



Наталья Баранова
Лыжница, заслуженный мастер спорта, трехкратная чемпионка России, золотая медалистка олимпиады в Турине.



Наталья Гречихина
Чемпионка СССР и Европы по плаванию в ластах, рекордсменка мира. Заслуженный тренер России, старший тренер сборной России по подводному спорту.



Андрей Иноземцев
Известный томский музыкант, исполнитель джаза.



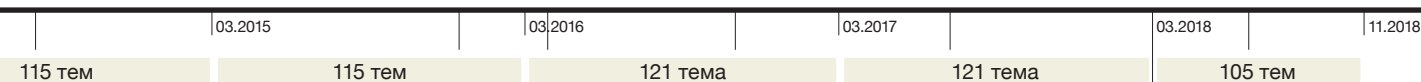
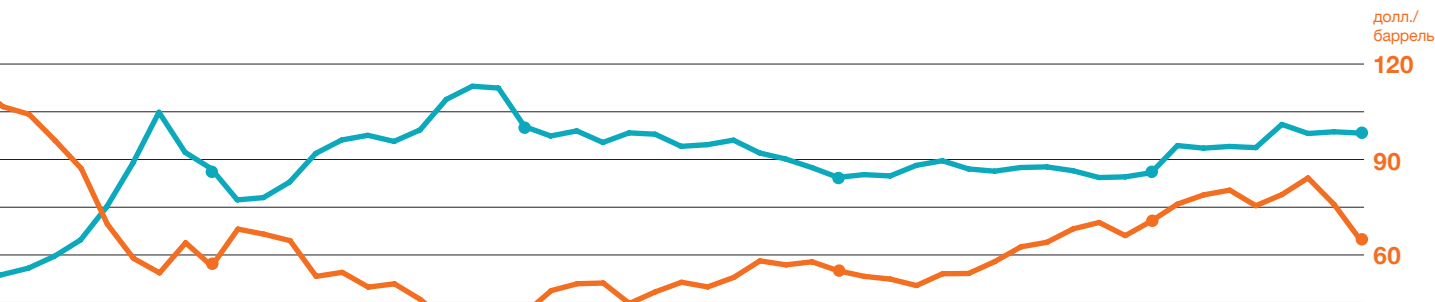
Евгений Ковалевский
Путешественник, вице-президент Федерации рафтинга России, заместитель председателя Томского отделения Русского географического общества.



Андрей Чадов
Выпускник театрального училища им. Щепкина, популярный актер театра и кино.



Алексей Смирнов, Илья Соболев, Антон Иванов (трио «Смирнов, Иванов, Соболев»)
Шоумены, резиденты Comedy Club.



Журнал «Ваши личные финансы» — базис проекта финграмотности

В ЧЕСТЬ ВЫХОДА СОТОГО НОМЕРА ЖУРНАЛА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» МЫ РЕШИЛИ ВСПОМНИТЬ, КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ. **Александр Феденёв как никто другой знает историю возникновения программы повышения финграмотности** в РЕГИОНЕ. МЫ ПОПРОСИЛИ ЕГО ОТМЕТИТЬ САМЫЕ ВАЖНЫЕ ВЕХИ И ПОМЕЧТАТЬ О ТОМ, КАКОЙ БУДЕТ ПРОГРАММА ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ.

беседовала:

Олеся БУТОЛИНА

— Вы помните, как начинался проект повышения финансовой грамотности в Томской области? Кто стоял у истоков?

— Эта история хорошо отложилась у меня в памяти. Более пятнадцати лет назад мы начинали заниматься облигационными займами для населения. И вот почему. У региона всегда так или иначе есть долг, это нормальная ситуация, весь мир так работает, потому что доходы не являются постоянной величиной. В начале 2000-х, когда я стал главой департамента, доходы области серьезно колебались и нужно было где-то занимать деньги. В те времена сделать это можно было только в банках. Лучшим выходом было занимать из разных источников. И тогда мы решили выйти на Московскую биржу и в виде эксперимента поработать с собственным населением. В то время никто из субъектов этим не занимался. Мы были первыми.

И от людей посыпались вопросы: что это за облигационные займы, как накапливаются проценты, как это работает? К тому же внутренняя кредитная история у нашего государства, честно скажем, не очень, да после бума финансовых пирамид в 90-е годы люди ко всему новому относились с подозрением. И мы поняли, что каждому жителю области объяснить принцип работы облигационных займов нереально, — нужна планомерная работа с населением. А затем возникла идея провести первое крупное мероприятие — финансовую ярмарку как один из вариантов воспитания в людях финансовой грамотности. Так все и началось.



Александр Феденёв

замгубернатора — начальник Департамента финансов Томской области

— Насколько успешно показали себя облигационные займы? Они ведь действуют до сих пор и любой томич может приобрести облигации.

— Начинали мы продажу облигаций на несколько десятков миллионов рублей — для бюджета это капля в море. Сегодня облигации Томской области пользуются большим спросом — только в 2017 году их было выпущено на сумму более 2 миллиардов рублей.

— Вы сказали, что проект повышения финграмотности начался в Томской области десять лет назад. Были ли примеры подобных проектов в других регионах?

— Нет. Тогда в России не было ни терминологии, ни понимания этого всего. Национальная стратегия повышения финграмотности, рассчитанная до 2023 года, появилась лишь год назад. Так что мы стали первопроходцами. А сегодня опыт Томской области является лучшим и даже заслужил похвалы со стороны министра финансов РФ Силуанова, который посетил Томск весной.

У нас постоянно появлялись новые форматы работы с населением. Помимо финансовой ярмарки, мы проводили выставки, игры, неделю финграмотности, Праздник копейки, приглашали известных экспертов в качестве ведущих бесплатных мастер-классов для населения. Издается журнал «Ваши личные финансы», который я считаю базисом проекта повышения финграмотности в области.

Был не один десяток направлений, по которым у жителей накапливались знания о финансовом мире. А года три-четыре назад мы решили, что необходимо более предметно заняться образованием детей. Примечательно, что, выстроив с нуля программу обучения ребят-ишек основам финграмотности, мы полностью совпали с уже упомянутой национальной стратегией.

— Почему это показалось вам столь важным направлением работы?

— Решение пойти в образование мне представляется очень правильным. Потому что основы закладываются в человека в совсем юном возрасте. Люди учатся в школах, техникумах, институтах, там и надо создавать эту систему. Финансовая грамотность — это часть общей культуры. В школе идет наиболее комплексное обучение, на мой взгляд, подходить к обучению детей финансовым знаниям нужно так же. При этом считаю, что финансовая грамотность и финансовая культура не должны быть оторваны от других предметов. Их нужно вплетать в программу по математике, обществознанию, литературе и так далее. Да, мы понимаем, что «выхлоп» от этого, как и от любого образования, долгоиграющий, эффект будет накопительным, но это надо делать. И кроме власти, никто это делать не будет.

— Наравне с финансовой грамотностью нужно ли развивать бюджетную грамотность населения? Нужно ли власти, чтобы население понимало, из чего состоит бюджет? В частности, интересен реализуемый в регионе проект инициативного бюджетирования.

— Любой финансовый орган объективно заинтересован в общественном контроле за финансами. В консолидированном бюджете области расходы составляют 75 миллиардов рублей. И очень часто возникает вопрос: насколько эффективно расходуются эти средства? Например, можно пытаться сэкономить и в итоге построить школу, в которой не будет хватать детей из-за проблем с демографией.

Подобных казусов можно избежать, если население понимает, как формируется бюджет, откуда поступают деньги, на что они тратятся, что средства в областном бюджете общественные. И у граждан сразу меняется отношение к бюджетному процессу.

Финансовая грамотность и финансовая культура не должны быть оторваны от других школьных предметов.

За примерами далеко ходить не надо — возьмем проект инициативного бюджетирования, который стартовал в регионе в прошлом году. В Томской области прием заявок шел с октября 2017-го по февраль 2018-го года. Граждане могли вложить свои кровные в строительство общественно полезных объектов — которые, по мнению людей, действительно нужны в их дворе или любимом месте отдыха. В стоимости каждого объекта эта доля народного финансирования составляет 5%. Из регионального бюджета в качестве софинансирования было выделено 25 миллионов рублей. Этот проект вызвал абсолютный интерес у граждан. Люди поняли, что конечные решения принимают они, а не кто-то в кабинетах.

Безусловно, мы никогда не сможем весь бюджет расходовать по этому принципу, он слишком большой и сложный. Но как механизм привлечения внимания населения к исполнению бюджета проект инициативного бюджетирования — очень разумная идея.

— Но вернемся к программе повышения финансовой грамотности. Скажите, какие мероприятия в ее рамках являются наиболее интересными лично для вас?

— Пожалуй, больше всего мне запомнилась деловая игра для старшеклассников в БКЗ, где учащиеся со всей области под руководством тренеров осваивали искусство формирования личного финансового плана. Тогда зал филармонии был полон. Видимо, школьники уже насмотрелись на старания своих родителей сводить концы семейного бюджета — не секрет, что сегодня 90% семей испытывают нехватку средств. Новое поколение уже видело, как родители пережили несколько финансовых кризисов. И дети, выполняя задания, хотели понять, есть ли способы, позволяющие решать эти вопросы не так болезненно.



— По каким критериям вы оцениваете уровень финансовой грамотности в Томской области?

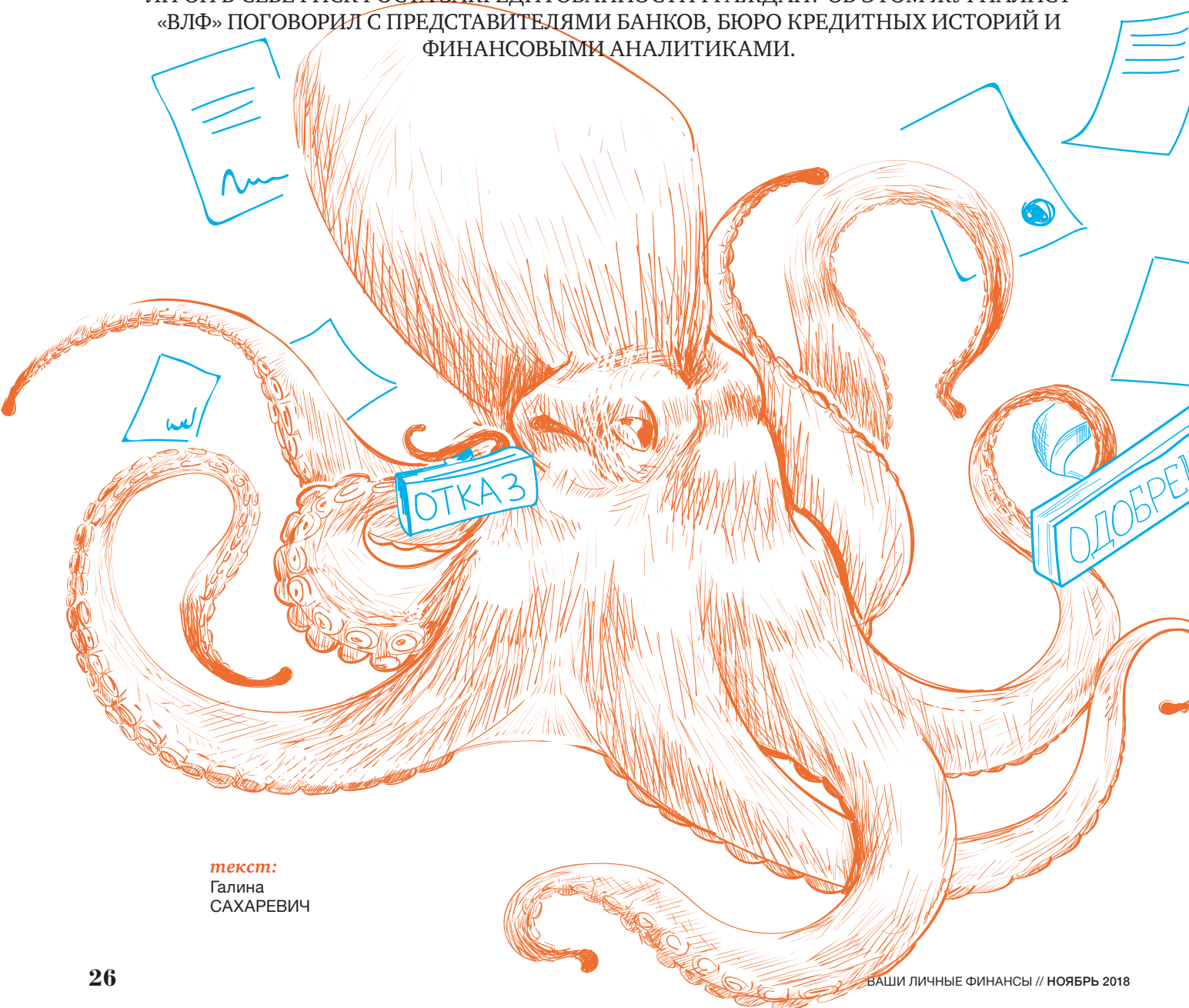
— Мы применяем разные показатели, включая статистику банков с точки зрения структуры и качества кредитов. И они, особенно в части населения, у нас лучше, чем в целом по Сибири. А именно: у нас меньше просроченных платежей, лучше структура кредитов, больше ипотечных займов. В моем понимании, ипотека — это очень осознанное решение и очень стабилизирующий фактор. Такая целевая структура кредита, несомненно, хороший показатель. Ведь самые «плохие» кредиты — взятые на второстепенные нужды вроде нового смартфона. Кроме того, мы анализируем динамику вкладов и другие параметры. И пока мы показываем очень неплохие результаты.

— Какую задачу вы ставите перед программой повышения финграмотности на следующие годы?

— Мне хочется, чтобы через несколько лет в составе нашей системы образования появился блок занятий по финансовой грамотности. В школах, техникумах, колледжах и вузах. Образование — это наше, это томское. Мы не просто учим — мы давно экспортируем образовательные услуги. Надеюсь, у нашей программы и системы образования получится эффективный симбиоз.

Кредитное неравенство

СТАТИСТИКА ЦБ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО КРЕДИТОВАНИЕ СЕГОДНЯ РАСТЕТ НЕ ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ, А ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ ИХ СУММ: **число выданных кредитов в годовом отношении выросло на 9 %, объемы кредитования — на 45 %**. О ЧЕМ ГОВОРИТ ЭТОТ ФАКТ И НЕСЕТ ЛИ ОН В СЕБЕ РИСК РОСТА ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ ГРАЖДАН? ОБ ЭТОМ ЖУРНАЛИСТ «ВЛФ» ПОГОВОРИЛ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ БАНКОВ, БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ И ФИНАНСОВЫМИ АНАЛИТИКАМИ.



текст:
Галина
САХАРЕВИЧ

ЭКСПЕРТЫ



Олег Лагуткин,
генеральный
директор БКИ
«Эквифакс»



Алексей Корнев,
аналитик ГК
«Финам»



Алексей Волков,
директор по марке-
тингу Национально-
го бюро кредитных
историй (НБКИ)



**Дмитрий
Монастыршин,**
главный аналитик
Промсвязьбанка

По статистике ЦБ, сумма денежных средств населения на депозитах в банках возросла, при этом темпы роста кредитования отстают от темпов роста объемов вкладов. Показатели части крупных и небольших банков эти цифры подтверждают (по данным за октябрь текущего года в сравнении с аналогичными показателями за 2017 год). Так, в Томскпромстройбанке на 12,9 % увеличилось число вкладов физических лиц сроком до года. Тогда как кредиты физическим лицам в ТПСБ выросли незначительно — примерно на 1 % (данные за октябрь 2018 г.).

В Сбербанке количество вкладов физлиц сроком до года повысилось примерно на 3 %, количество кредитов — на два с лишним процента. А вот вклады на срок больше года падают, как и в ТПСБ. Но если у Томскпромстройбанка этот показатель упал сильно, на 14 %, то у Сбербанка — на 4,5 %.

Проанализировав статистику банка ВТБ, можем сделать вывод, что значительно увеличились суммы вкладов физлиц со сроком более года (на 11 с лишним процентных пункта — с 7 % до 18 %), а вклады физлиц сроком до 1 года — еще больше, на 18 п. п.

Также у ВТБ сильно выросли суммы кредитов, выданных физлицам (на 17,5 %).

Что касается таких крупных игроков, как Россельхозбанк, Альфа-Банк и Газпромбанк, мы видим лишь незначительные изменения. Так, у Россельхозбанка вклады физических лиц (до года) уменьшились на 3 %, кредиты физлицам выросли примерно на 2 %. В Альфа-Банке кредиты физлицам также выросли на 2 %, вклады физлиц подросли на 1 %. Газпромбанк показывает минимальные изменения по этим показателям. Рост объемов кредитов подтверждается и статистикой Промсвязьбанка.

Если говорить в целом по рынку, то статистика ЦБ РФ подтверждает рост кредитования населения. Рост объемов кредитования во многом обусловлен рефинансированием ранее выданных кредитов. Задолженность населения по кредитам на 01.11.2018 г. выросла до 14,4 трлн рублей, в годовом сравнении рост составил 22,1 %, — отмечает главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин.

Что думают аналитики?

«Объемы кредитования действительно растут последнее время, — рассказывает аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев. — Немаловажный фактор — пусть и временное, но все же заметное увеличение потребительского спроса в первых трех кварталах текущего года. Это явление, во-первых, спровоцировано возвращением отложенного спроса предыдущих трех лет, когда из-за введения санкций и начала негативных явлений в отечественной экономике, вызванных внутренними пробле-

мами, существенно сжался платежеспособный спрос со стороны населения».

По мнению аналитика, второй, не менее весомый фактор — отсутствие перспектив улучшения финансового положения россиян в ближайшем будущем. Стало очевидно, что темпы роста экономики замедляются, зарплаты тоже не растут, долговая нагрузка увеличивается, инфляция, наоборот, растет и совершенно ясно, что вряд ли существенно снизится в дальнейшем. Реальные располагаемые доходы россиян также продолжают падать.

«Добавляет нервозности непопулярная пенсионная реформа, вызывающая опасения с поиском работы в будущем, а также увеличение НДС, что неизбежно скажется и на стоимости товаров и услуг, и на покупательской способности потребителей, — рассуждает Алексей Корнев. — И все это происходит на фоне периодически пикирующего курса рубля и невозможности спрогнозировать его дальнейшее движение».

Как считает Корнев, окончательно перспективы на будущее портятся из-за периодически озвучиваемых законодателями инициатив то обложить штрафами и взносами в фонды неработающих россиян, то ввести налог для самозанятых. В этих условиях наши сограждане понимают, что нет смысла тянуть с покупками до лучших времен, так как не факт, что они наступят скоро. «При этом финансовые возможности большинства наших соотечественников не позволяют купить необходимый товар или услугу за наличные, а вот кредит на нынешних условиях выглядит вполне интересным предложением, — говорит эксперт. — Относительно низкие процентные ставки сделали займы доступными для значительной части наших сограждан».

Свою точку зрения высказал и Олег Лагуткин, генеральный директор БКИ «Эквифакс»: «Подобный рост объемов кредитования в первую очередь говорит о следующем: кредиторы изменили свою кредитную и лимитную политику таким образом, что получили возможность выдавать тем же клиентам кредиты большего объема, что отчасти может привести к росту кредитного риска в будущем, хотя в настоящее время он находится на одном из своих минимальных уровней».

Для повышения спроса на более крупные суммы кредиторы изменили политику ценообразования — увеличивая суммы кредитов, они снижают процентные ставки, — поясняет эксперт. «В ряде случаев подобная политика приводит к тому, что потребитель для снижения ежемесячных платежей (получения пониженной ставки) может получить большую сумму кредита, из которой ему необходима только часть, а затем провести частичное досрочное погашение до реально необходимого ему размера», — отмечает Лагуткин.

беседовала:
Елена РЕУТОВА

Как слезть с кредитной иглы

Видов зависимостей существует огромное количество. Пожалуй, зависимость от кредитов уже давно можно отнести к самым распространенным. Кто подвержен ей больше всего и как вытащить близких из долговой ямы?



Ольга САЗОНОВА,
психиатр высшей
категории,
психотерапевт
Центра клинической
психологии и
психотерапии

— Есть какие-то общие черты у людей, которые не могут контролировать себя в желании взять кредит?

— Чаще всего эти люди не способны откладывать удовольствия, будь то алкоголь, игра или покупка дорогих вещей. Они не могут жить без чего-то для себя важного. Таким людям плохо наедине с собой: их не устраивает мир, в котором они живут, они даже сами себе часто кажутся недостаточно хорошими. Они испытывают тоску, если не делают покупок. Радость возникает от самой возможности потратить деньги: в ней они видят свою власть. Радость от покупки при этом чаще всего отсутствует.

Если проанализировать происхождение такого поведения, то можно провести аналогию с голодным младенцем. Маленький человечек не

умеет ждать и терпеть голод. Если мама его вовремя не покормила и он засыпает голодный, то этот опыт формирует у него неуверенность и тревогу. Если эта тревожность переходит во взрослую жизнь, то человек, оставшийся «голодным», не верит в добро, не в состоянии отсекал тревогу и беспокойство. Удовлетворение этого «голода», в том числе с помощью кредитов, дает ощущение покоя и надежности. Тревожный, несамостоятельный человек не может терпеть отсутствие благ и стесненные обстоятельства, не умеет с ними справляться. Он не чувствует в себе достаточно сил, чтобы справиться с предлагаемыми задачами и заботами. И общая пессимистичность, скорее всего, у таких людей не пройдет никогда, особенно если происходит осознание проблемы.

Представитель Национального бюро кредитных историй (НБКИ) Алексей Волков пояснил ситуацию с увеличением депозитов и объемов кредитования так: «В последнее время объемы выданных розничных кредитов растут существенными темпами и по ряду позиций уже превысили «докризисные» показатели 2014 года. При этом рост на рынке розничного кредитования происходит не столько из-за наращивания количества выданных потребительских кредитов, сколько за счет увеличения их суммы».

Банки увеличивают размеры предоставляемых кредитов прежде всего для заемщиков с хорошей кредитной историей и высоким уровнем доходов, — продолжает представитель НБКИ. — Они в последнее время всё чаще прибегают к розничным кредитам для оплаты более «дорогих» товаров и услуг. Банки научились хорошо выявлять таких заемщиков в общем потоке заявок и охотно их кредитуют. В целом мы считаем, что в дальнейшем все розничное кредитование будет развиваться в направлении более активной работы именно с высокодоходным сегментом граждан, то есть в сторону роста среднего чека по кредиту».

Объем депозитов в большинстве кредитных учреждений действительно стал восстанавливаться после некоторой просадки в середине этого года, когда процентные ставки по вкладам совершенно не располагали к тому, чтобы рассматривать вклады как средство получе-

ния дополнительного дохода. «Сейчас, когда Банк России начал повышать ключевую ставку (и скорее всего, продолжит поднимать ее в последующие месяцы), стали расти и ставки по депозитам в банках, что вернуло часть клиентских средств в кредитные учреждения», — пояснил аналитик «Финама».

О чем говорит рост кредитования?

Значительный рост объемов кредитования на фоне незначительного роста количества выданных кредитов может говорить либо об увеличении дохода заемщиков, на фоне которого им стали согласовывать кредиты на большую сумму, либо о том, что населению необходимы дополнительные деньги, чтобы перекредитоваться.

«Мы видим, что вырос объем лимитов на одного заемщика, увеличилась доля ипотечных сделок, где достаточно крупные размеры одного контракта», — говорит аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин.

«Зарплаты в номинальном выражении растут, а реальные располагаемые доходы россиян снижаются. Поэтому говорить о росте доходов, который мог бы позволить увеличить объемы кредитования на 45 %, нельзя, — считает Алексей Коренев из ГК «Финам». — Кто-то поспешил сейчас взять кредит на покупку товаров длительного пользования, опасаясь, что они существенно подорожают в следующем году, кто-то перекредитовывается».

— Каков психологический портрет человека, склонного к неконтролируемым тратам?

— Риск попасть в кредитную зависимость существует, если вам все время не хватает денег до следующей зарплаты. Такие люди часто просят займы у родителей, супругов, друзей — несмотря на то, что они сами могут работать. Появляется повседневная тревога, когда нет наличных. Человек получает удовольствие от траты и не понимает, куда делись деньги. Если вы узнали в этом портрете себя — нужно привести больше осознанности в отношения с деньгами.

— Что порекомендуете тем, кто хочет справиться с этой проблемой?

— Помимо очевидных советов (составлять список покупок и жестко ему следовать, не посещать торговые центры, чтобы убить время или улучшить настроение), людям, склонным к импульсивным покупкам, можно рекомендовать следующее: стараться получать эмоциональную радость из альтернативных источников, а горе и тревогу переживать, а не отыгрывать. Когда у нас плохое настроение и мы покупаем себе сладкую конфетку, мы отыгрываем

это настроение. А если человек понимает: мне плохо — он принимает рациональное решение, как поступить.

Также необходимо учиться генерировать ощущение счастья. Не получать его по принципу «здесь и сейчас», а задуматься, что я могу для этого сделать — и по отношению к денежным средствам, и по отношению к собственной успешности и получению чувства радости.

— Что делать, если ситуация с кредитами все-таки вышла из-под контроля?

— Для начала — не прятать голову в песок и не скрывать проблем. Если у вас много кредитов, отдавать нужно с меньшего. При этом за успешным преодолением определенного этапа обязательно должна следовать самонаграда, поощрение. Потом — погашение следующего кредита.

Чтобы не усугубить проблемы, важно выработать для себя несколько правил обращения с деньгами и четко им следовать. Например вести аудит долговых обязательств на бумаге, а не мысленно. Следующий заем брать только при большой необходимости — лечение или другие серьезные жизненные траты. И самое главное — любые

кредитные долгосрочные решения должны приниматься на рациональном уровне. Не по принципу «хочу/не хочу», а по принципу «могу/не могу». Важно не поддаваться эмоциям, рационально рассчитывать свои возможности.

— А если в портрете заемщика, который вы привели, человек узнал своего близкого, как он может ему помочь?

— Это самый сложный вопрос. Когда окружающие наблюдают развитие проблемы и не имеют возможности достучаться. Конечно, надо разговаривать — один, два, десять, сто раз обращать внимание: «Посмотри, это проблема, надо что-то делать». Но нередко близкие люди — супруги, родители, бабушки — отдают долги людям, имеющих много кредитов. И в такой ситуации речь идет уже о созависимости. Когда мать говорит: «У сына 35-й кредит, мы уже устали их отдавать», надо начинать работать с такой мамой по тому же принципу, по которому работают с близкими наркозависимых людей. Для созависимых людей существует серьезная проблема — снизить контроль и перестать помогать, перестать платить за должников.

Для демонстрации столь внушительного роста объемов кредитования за счет роста доходов населения необходимо было бы пропорционально, а именно на треть, увеличить уровень дохода, — считает Олег Лагуткин: «Как известно, средний уровень дохода вырос на существенно меньшие величины. Следовательно банки, как мы и говорили ранее, изменили кредитную и лимитную политику и лучшим с точки зрения кредитного риска клиентам стали предлагать повышенные суммы кредитов».

По мнению экспертов, рост средней суммы выданного потребительского кредита и рост средней суммы ипотечного кредита говорят о росте цен, а также о росте потребностей россиян. Если раньше люди брали ипотеку, чтобы купить хоть какую-то квартиру, то сейчас с ростом популярности этого вида кредитования все больше наших сограждан предпочитают купить квартиру просторнее и лучше, пусть даже для этого придется взять более крупный кредит.

Сведения по долговой нагрузке россиян тоже довольно противоречивы: с одной стороны, за год средняя текущая долговая нагрузка россиян снизилась (по информации НБКИ), с другой — одновременно с этим произошло снижение индекса кредитного здоровья. Стоит ли этого опасаться? Эксперты считают, что ситуация является по-прежнему критической.

«Отмеченные минорные изменения как долговой нагрузки, так и индекса кредитного здоровья могут объясняться многими факторами, в том

числе теми, которые не имеют под собой фундаментальных экономических основ, — таково мнение Олега Лагуткина, генерального директора БКИ «Эквифакс». — В связи с этим не стоит говорить о принципиально ином уровне потерь, кредитной нагрузке или иных подобных показателях. Необходимо понимать, что снижение долговой нагрузки на 1 п. п. может составлять в абсолютных величинах 1-2 тысячи рублей (для средней суммы потребительского кредита на срок 5 лет под ставку 15 %), что не является сколько-нибудь значимым изменением».

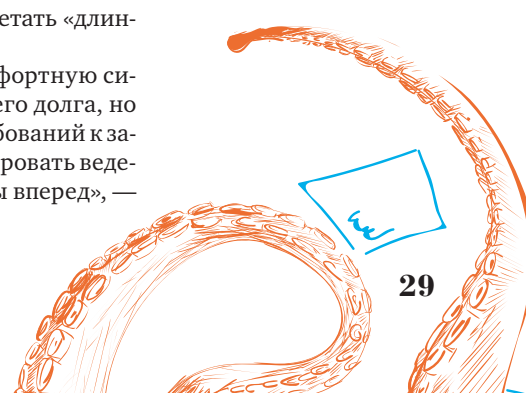
Банкиры поддерживают эту точку зрения. Об уменьшении долговой нагрузки можно говорить лишь номинально, поскольку за счет снижения ставок и удлинения сроков снизились месячные платежи по кредиту. По мнению Дмитрия Монастыршина, рост кредитного портфеля на 22,1 % за два года превышает темпы роста доходов населения. Это означает рост долговой нагрузки. Однако директор по маркетингу НБКИ Алексей Волков отметил и положительную тенденцию: в структуре задолженности российских заемщиков больший вес стали приобретать «длинные» кредиты.

«Этот тренд создает более комфортную ситуацию с обслуживанием текущего долга, но при этом предъявляет больше требований к заемщикам, которые должны планировать ведение своего домохозяйства на годы вперед», — заявил Волков.

ЦИФРА

3,31 млн новых кредитов

общим объемом свыше 805,72 млрд руб. было выдано в октябре 2018 г. — это рекордный показатель с января 2013 г. (данные Объединенного кредитного бюро).





9 советов тем, кто планирует взять кредит

В РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ (РЦФГ) ОЧЕНЬ ЧАСТО ПРИХОДЯТ ЛЮДИ С ВОПРОСАМИ ПО КРЕДИТОВАНИЮ. К СОЖАЛЕНИЮ, СИТУАЦИЯ НЕКОТОРЫХ ИЗ НИХ НАСТОЛЬКО ТЯЖЕЛА, ЧТО ИМ ТРУДНО ЧТО-ЛИБО СОВЕТОВАТЬ. А ВОТ ТЕМ, КТО ТОЛЬКО ПЛАНИРУЕТ ОТПРАВИТЬСЯ В БАНК ЗА КРЕДИТОМ, НАШИ СОВЕТЫ ПОМОГУТ ПОДГОТОВИТЬСЯ К ЭТОМУ ОТВЕТСТВЕННОМУ ШАГУ И СДЕЛАТЬ ВСЕ ПРАВИЛЬНО И **максимально безопасно для личных финансов.**

1 Предельно внимательно читайте договор

Вы отвечаете за то, что подписываете. Суды исходят из того, что если человек подписал договор, значит, он внимательно ознакомился с его пунктами и согласился с ними. Всегда держите это в голове, когда подписываете важные документы. На ознакомление с тонкостями надо потратить время и сосредоточить на них все внимание. Иначе последствия могут быть плачевными.

2 Не можете прочитать договор сами — покажите его экспертам

В практике приходится сталкиваться с людьми, которые говорят: «Солидное учреждение, сотрудник банка с честным лицом все объяснил и сказал, что так будет лучше. Я поверил. Документов много, шрифт мелкий, невозможно читать. В итоге страдаю теперь».

Если понимаете, что не сможете в полной мере ознакомиться, а главное — понять договор, который хотите подписать, отложите подписание. Покажите документ родственнику или эксперту, который может разъяснить непонятные моменты. В идеале стоит принести договор в РЦФГ, где помогут понять детали документа.

3 Узнайте точную сумму кредита по договору

Случай из практики. Приходит женщина и жалуется, что взяла кредит в 100 тысяч рублей в банке на ремонт квартиры детям. Такая сумма не потребовалась и клиентка вернула кредит через пару дней. Через три года она узнает, что все еще должна банку 40 тысяч рублей. Как так? В договоре было указано, что сумма кредита составляет 100 тысяч рублей плюс страховка в 30 тысяч рублей. Она этого не увидела. Да, 100 тысяч женщина вернула сразу, но осталась сумма за страховку, плюс набежала пеня по просрочке — 10 тысяч.

4 Стоимость банковской страховки можно вернуть

Если в кредитном договоре есть пункт о банковском страховании, то по закону у заемщика есть 14 дней, чтобы отказаться от страховки и вернуть деньги. Это же правило действует, если в договоре этот пункт обозначен как «подключение к программе страхования». Внимательно читайте то, что подписываете. По истечении 14 дней вернуть деньги за страховку практически невозможно. Необходимо уложиться в этот срок.

Кредит нужно вернуть. Законных средств избавления от этой обязанности не существует.

5 Возврат кредита — обязанность заемщика

Исходя из определения кредитного договора банк или кредитная организация обязуется выдать денежную сумму за проценты, а заемщик обязуется вернуть эту сумму с процентами. Это означает, что кредит нужно вернуть, иначе никак. Очень важно об этом помнить. Но тут вы видите рекламу чудо-конторы, которая избавит от долга перед банком...

6 Не верьте в обещания избавить вас от кредитов

Это сказки нечистых на руку организаций. Там рассказывают, как лихо они избавят от кредита, уберут все задолженности, а проценты по кредитам исчезнут по мановению волшебной палочки. Человек, оказавшись в трудной ситуации, склонен верить таким фокусам. Запретить ходить в подобного рода конторы нельзя, но если решились — обязательно прочитайте отзывы в интернете от реальных людей. Даже пара негативных мнений заставит вас усомниться в порядочности фирмы. Помните, что законных средств избавления от обязанности выплатить кредит не существует.

7 Консультационные услуги ≠ избавление от кредита

Итак, все же решились прийти в организацию с условным названием «Антиколлектор-освободитель». Если обещают избавить вас от кредита, уменьшить его сумму или списать проценты, в договоре с этой фирмой должно быть написано то же самое, слово в слово. Часто ситуация развивается по такому сценарию: людям обещали избавить их от долгов, они оплатили услуги «раздолжнителей» и успокоились на этом.

А потом к ним домой «неожиданно» приходят приставы арестовывать имущество. Люди показывают им договор, а там четко написано, что большие деньги «освободителям» отданы исключительно за разговоры с юристом. С точки зрения права предъявить какие-либо требования такой фирме, увы, сложно.

8 Не можете платить по кредиту — сразу же известите об этом банк

Нет денег на выплату кредита, нужна срочная операция и даже запасных средств не осталось? Очень часто люди просто боятся сообщить банку о своих финансовых проблемах. Это длится полгода, образуются новые долги. Не знают, что делать — идут в организации, о которых написано выше, и лишаются последних денег. Не ждите момента, когда не сможете внести очередной платеж. Лучше сразу прийти в банк и сказать, что со следующего месяца нет возможности выплатить нужную сумму. Нельзя тянуть! Как правило банки идут навстречу клиентам. Все потому, что просрочка даже одного человека — головная боль для банка. Вам скорее всего предоставят отсрочку, ведь это в их интересах.

9 Консультируйтесь до принятия решения

Не ждите, когда будет уже поздно. Лучше задать все интересующие вопросы до того, как будет допущена финансовая ошибка. В Региональном центре финансовой грамотности вы сможете бесплатно проконсультироваться с профессиональными юристами и финансистами по различным вопросам.

КОНТАКТЫ

Записаться на консультацию:
(3822) 716-787

Задать вопрос:
VLFin.ru



Юлия КРЕЙ,
художница

Образование — филфак ТГУ. Основное место работы — мелкооптовая и оптовая компания по продаже продуктов питания. Должность — менеджер по продажам.

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

Сколько зарабатывает свободный художник?

ВЕРНУВШИСЬ С ОДНОЙ РАБОТЫ, ОФИСНОЙ, ЮЛИЯ КРЕЙ ПОГРУЖАЕТСЯ ВО ВТОРУЮ — ТВОРЧЕСКУЮ. ЛЕГКО ЛИ СОВМЕЩАТЬ ДВЕ НЕПОХОЖИЕ ПРОФЕССИИ И **прибыльно ли нынче быть свободным художником** — РАССКАЗЫВАЕМ В РУБРИКЕ «БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ».

интервью:
Юлия
СЕМЁНОВА

Доходы

На основной работе моя заработная плата составляет около 40 тысяч рублей.

Доход от подработок художником — 15-35 тысяч рублей.

Расходы

Все доходы идут в пользу моей семьи — у меня двое сыновей и муж. В нашей семье нет разделения денег на мои и супруга — все средства идут в общую копилку. Все, что остается после обязательных платежей, мы тратим вместе. Муж оплачивает наши небольшие кредиты: остаток суммы кредита за машину и бытовую технику.

Я чаще оплачиваю коммунальные услуги — около 6 тысяч в месяц. Доход от моего творчества, как правило, идет на оплату дополнительных занятий мальчишек и репетиторов старше-

го сына. Выходит около 15 тысяч в месяц, если брать в расчет секции, кружки и оплату за детский сад, в который ходит младший сын.

Продукты — 18-20 тысяч в месяц. Готовлю я сама, даже выпечку стараюсь делать домашнюю, чтобы это было полезно и вкусно. От 5 до 7 тысяч в месяц у меня уходит на бензин. На одежду и покупки мы тратим в среднем около 10 тысяч в месяц (в зависимости от сезона и времени года эта цифра может колебаться от 6 до 15 тысяч). От 2 до 6 тысяч рублей уходит на развлечения.

Как стать художником?

Мне кажется, любовь к рисованию заложена на генетическом уровне. Со мной именно так: я с детства художничаю, вообще не помню себя вне этого занятия. Рисую буквально с рождения. В два годика засыпа-



Зарабатывать на творчестве в Томске сложно. Если и появляется где-то потребность в подобных кадрах, она очень быстро восполняется молодежью с высшим художественным образованием.

ла на полу, рисуя картинку карандашами. Вообще рисовала везде и всегда — в садике, дома, на улице. И до сих пор обязательно рисую салфетку, пока пью кофе, делаю рюмку из фантика от конфетки. Быть художником — это мое всё.

Талант свой развивала в художественной школе, которая действовала при 29-й гимназии. К сожалению, на высшее художественное не сложилось пойти учиться. Когда заканчивала школу, влюбилась в классическую литературу, мечтала изучать латынь и древнегреческий, поэтому и поступила на филологический факультет. Параллельно с учебой пробовала себя в разных сферах — в торговле, сфере услуг, даже художником-дизайнером на производстве сувениров поработала. Со временем, чем бы я ни занималась, мое призвание меня все равно находило: то друзья просили стену расписать, то в детском саду ребятишкам оформить красиво учебные зоны, то игрушки к Новому году разрисовать, бутылку шампанского и бокалы свадебные украсить необычно.

Суть работы

На данном этапе я работаю художником сразу в нескольких направлениях — расписываю берестяные туеса, которые продаются в туристических местечках в Центральной России, занимаюсь росписью меловых досок к детским праздникам, художественной росписью стен. Также мы с приятельницей совместно создаем декорации из гофрокартона на детские праздники. Ну и моя личная подработка — создание сувениров к праздникам, к Новому году расписываю ёлочные шары, к другим тематическим праздникам — деревянные досточки и самые разные предметы декора.

Стабильным доходом из всего вышеперечисленного является доход от росписи туесов. Моя зарплата зависит от объема выполненной работы. Туеса мне привозят прямо домой, что очень удобно, так как заниматься ими я могу в любое свободное время.

Второй по объему доход — от работы с клиентами лично. Шаржи, портреты, интерьерная роспись — все это я исполняю. Около 30% всех обращений — мои постоянные клиенты. Остальные приходят через сарафанное радио. Я очень люблю такие заказы. Во-первых, это

всегда некая проверка на прочность — иногда люди приносят очень интересные задачи, выполнять которые одно удовольствие. Во-вторых, чаще всего это большой объем работы, поэтому я сразу получаю достойную сумму за заказ.

И в-третьих, я искренне люблю своих клиентов, обожаю сам процесс взаимодействия с ними — выбор рисунка, красок, цветовых сочетаний. Необычные идеи моих клиентов помогают мне развиваться в разных направлениях, преодолевать мою внутреннюю цензуру. На удивление, ко мне приходят только самые приятные и дружелюбные заказчики.

Вложения

Главное мое вложение — это руки, навыки, мышление. Краски, холсты, грунтовку — всё по договоренности оплачивает заказчик. Иногда использую свои материалы, их стоимость включаю в окончательную стоимость работы.

Рабочий график

На моей основной работе нет жесткого рабочего графика. Соответственно, я могу уделить некоторое время днем подработке художником. Но в основном же рисую я вечером, а нередко и ночью — с упоением могу разрисовывать туеса до пяти утра. Вообще рисование для меня всегда было отдушиной — занимаясь этой работой, я отдыхаю душой, заряжаюсь особой энергией.

Можно ли зарабатывать больше?

Я думаю, можно. Наверное, моя главная ошибка в том, что я совершенно не вкладываюсь в собственную раскрутку, рекламу. Новые клиенты обычно ко мне приходят через сарафанное радио. Сумму, равную моему сегодняшнему доходу от творчества, легко можно зарабатывать только на росписи меловых досок, стен или одежды, если правильно себя позиционировать в интернете, в социальных сетях. В любом случае рекламой нужно заниматься.

Очень хорошо зарабатывают и специалисты по аэрографии. Я мечтаю поучиться этому искусству, но в Томске не нашла подобных курсов. Жду, пока немножко подрастут дети, и обязательно попробую себя в этом деле.

ЦИФРА

10 000 рублей

стоила самая дорогая картина, которую создала Юлия. Она была написана на стене в одной из томских квартир.

ПОЛЕЗНО

Заем online: некуда бежать

КАК КОРРЕСПОНДЕНТУ ВЛФ НЕ ДАЛИ ДЕНЕГ, **но забрали много нервов**, ВРЕМЕНИ И ЗАРОНИЛИ МЫСЛЬ О СОЦИАЛЬНОЙ РЕВОЛЮЦИИ.



текст:
Андрей
ОСТРОВ

На электронную почту начинает сыпаться всякая дрянь. На телефон приходит гора СМС примерно одного содержания: «Мы вам не откажем, получите деньги у нас — sms-банкир».

Андрей, добрый день!

5 000 рублей — это хорошо, но 7 000 лучше! Согласны? Мы задумались, на что хватит 5 000 рублей? Решили увеличить сумму займа по акции до 7 000 рублей! Вы можете взять **7 000 рублей** на срок до 15 дней и пользоваться деньгами бесплатно!

Чтобы участвовать:

1. Возьмите заем до 15 ноября
2. Верните деньги вовремя

Хочу 5000 руб под 0%

Период акции: 12:00 по МСК 15 октября – 15 ноября. Акция не действует, если заем просрочен. Подробнее об акции.

Онлайн-услуги нравятся мне все больше. «Госуслуги», электронный полис ОСАГО лишают тебя удовольствия от общения с людьми, которые удовольствия от общения с тобой не испытывают. Поэтому задание редакции взять заем через сайт в интернете я воспринял как крайне легкое. В офлайне мне давно ничего не дают из-за ужасной кредитной истории, так что и на онлайн-займы я не надеялся. Но беда пришла, откуда не ждали.

WEB-банкиры

В Рунете сайтов и лендингов с предложением сейчас, быстро и без проблем взять кредит сотни, если не тысячи. В попытках привлечь клиента многие сегодня идут на беспрецедентные меры: первый заем обещают выдать бесплатно, без процентов. Не знаю, у меня ни разу не по-

лучилось. Наберите в поисковике и получите море хорошо сделанных, быстро работающих лендинг-сайтов. Однако нужно быть готовым и уметь применять некоторые технические средства. От вас обязательно потребуют личную фотографию с развернутым на первой страничке паспортом. Телефон и адрес электронной почты. Скриншоты или фото странички с пропиской, фотографию банковской карты, если вы хотите получить деньги перечислением на нее. Кроме того, вам придется рассказать, где и кем вы работаете, дать координаты работодателя и подписать согласие на проверку вашей кредитной истории в БКИ.

Одним словом, идет все та же стандартная, как во всех МФО, проверка вашей кредитоспособности. На кое-каких сайтах даже появляются онлайн-консультанты, которые предлагают спрашивать, «не стеснясь». Ей богу, чуть не спросил: «Что на вас сегодня надето?»

Консультант Ольга: Здравствуйте! Я помогу вам оформить заем, пожалуйста, спрашивайте, не стеснясь.

Я: Зачем так много сканов документов, это затрудняет получение займа.

Ольга: К сожалению, все операторы заняты, пожалуйста, подождите и мы обязательно ответим. Ваше обращение очень важно для нас.

Я: Да уже не надо отвечать, я все заполнил. (Ольга, похоже, пропустила мои слова мимо ушей).

Ольга: К сожалению, это обязательное условие.

Я: А как долго продлится проверка реально?

Ольга: Заявки рассматриваются в порядке очереди. В среднем время рассмотрения занимает 15 минут. По некоторым причинам компания оставляет за собой право увеличить время рассмотрения заявки. Пожалуйста, ожидайте! Ответ по заявке вы можете посмотреть в личном кабинете. Также вам будет направлено СМС-оповещение.

СТАТЬИ НА ТЕМУ

«Дают — беги»

№ 1 (54) январь 2015

«Займы наступают»

№ 2 (79) февраль 2017

«Не забудут, не простят»

№ 12 (89) декабрь 2017



Хочется заявить в прокуратуру: все-таки разглашена без моего согласия персональная информация.

ИНСТРУКЦИЯ

Если вы решили взять онлайн-заем

■ Заведите отдельную банковскую карту для этого и не держите на ней никаких денег, кроме необходимых для расчета с веб-кредитором.

■ Заведите специальную электронную почту, иначе на ваш рабочий адрес начнут приходить бесконечные предложения о выдаче кредита.

■ Очень важно: заведите отдельную сим-карту или даже телефон, чтобы общаться с потенциальными кредиторами. Когда надобность в займе отпадет, просто отключите телефон или выбросите сим-карту, иначе замучают...

Продолжаю болтать с Ольгой, пока идут 15 минут.

Я: А можно на работу не звонить хотя бы? Зачем им знать, что я беру заем?

Ольга: Принимается автоматическое решение. Консультант не выдает такую информацию.

Я: И чем вы тогда отличаетесь от уличных займов? Та же канитель: отсканируй, сфотай, прикрепи и жди неизвестно сколько. Я 10 минут только одно фото свое грузю и еще не загрузил, а вокруг меня ходит работодатель, которому совсем необязательно знать, что я нуждаюсь в деньгах.

Ольга (пропускает вопрос про МФО и работодателя): Вероятно, у вас проблемы с интернетом. Проблем по сайту не наблюдается. Загрузка фотографий происходит в течение нескольких секунд.

Оцените качество обслуживания. Про 15 минут — вранье. СМС приходит через 8 часов: «Сожалеем, в займе отказано. Мы не разглашаем причину отказа. Можете обратиться повторно позднее или подать сейчас заявки в другие МФО (адрес сайта)».

Для очистки совести на автомате повторяю ту же процедуру на других сайтах веб-кредиторов. Карта, скрины, адреса, фото, телефоны...

Один пунктик на каком-то лендинге меня, правда, напряг: «Я согласен на безакцептное списание денежных средств с моей банковской карты в целях возврата суммы Микрозайма и выплаты процентов по нему, а при наличии просрочки — пени».

Надо было под этим поставить галочку. Этим ребятам я сообщаю номер моей карты и три цифры CVV-кода (некоторые кредиторы для проверки информации даже снимают у меня по рублю с карты), кто знает, что придет им в голову сделать с моими деньгами? Могут не только не дать кредит, но и взять, сколько захотят! Но пока финансовый бог милует

меня. Ответы приходят примерно одинаковые: «Андрей Михайлович! Спасибо за обращение. По вашей заявке принято отрицательное решение».

В сотый раз благодарю свою плохую кредитную историю: с ней очень сложно попасть теперь в какую-нибудь финансовую кабалу. Собираюсь докладывать редактору о невыполненном задании, но тут начинается ужас.

Офлайновые последствия

Один за одним идут телефонные звонки с московских, федеральных или даже с неопределяемых номеров:

— Добрый день, я представляю Совкомбанк...

— Добрый день, беспокоит Тинькофф-банк, у нас есть...

— Добрый вечер...

А у нас уже ночь...

— О, простите, меня зовут Виктор, СКБ-банк, уникальное предложение, кредит под...

Хочется позвонить в УФАС, пожаловаться на незаконные телефонные звонки, на которые я не давал никакого согласия. Хочется заявить в прокуратуру: все-таки разглашена без моего согласия персональная информация. Хочется, наконец, далеко послать всех этих милых людей, потому что они не дают работать, спать, общаться с детьми...

На электронную почту начинает сыпаться всякая дрянь. На телефон приходит гора СМС примерно одного содержания: «Мы вам не откажем, получите деньги у нас — sms-банкир»; «Ответ по займу — 14 500 рублей одобрено! Получите на ... (адрес сайта)».

Я думаю, какое огромное количество людей — психологов, райтеров, программистов, SEO-оптимизаторов, консультантов и бог знает еще кого — заняты в этой чудесной индустрии, которая все глубже и глубже затягивает российский народ в долговую яму...

Мне хочется посмотреть им в глаза, пристыдить, спросить, есть ли у них дети и каким они видят будущее страны... Но вместо этого я пишу рекомендации...

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



На казначейском билете 1938 года номиналом три рубля изображали красноармейцев в походном снаряжении. Такой рисунок в конце тридцатых годов отражал тревожную международную ситуацию, когда германские войска уже вели захватнические войны.

ИСТОРИЯ

2 000 рублей за Берлин

ВТОРАЯ МИРОВАЯ ВОЙНА ПОДЧИНИЛА ЭКОНОМИКУ СССР ВОЕННЫМ НУЖДАМ. СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА ТОЖЕ РАБОТАЛА НА ВОЙНУ. СКОЛЬКО ЛЮДИ ЗАРАБАТЫВАЛИ В ТЫЛУ И НА ФРОНТЕ? ВИДЕЛИ ЛИ ВОЕННЫЕ РЕАЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ И КАК МОГЛИ ПОТРАТИТЬ ИХ ВО ВРЕМЯ ВОЙНЫ?

Вторая мировая война была дорогостоящим мероприятием для всех стран, которые оказались в нее вовлечены. Советский Союз потратил на ведение войны около 1 890 млрд рублей в ценах 1941 года. В эту сумму вошли производство и закупка военной техники, формы, продовольствия и т. п. К военным тратам относятся и зарплаты — военных и тыловиков. В тылу больше прочих зарабатывали те, кто выполнял заказы для армии.

Николай Вознесенский, председатель Госплана СССР, писал: «Среднемесячная денежная заработная плата рабочих в союзной промышлен-

ности СССР увеличилась с 375 рублей в 1940 году до 573 рублей в 1944 году. В угольной промышленности она достигла 729 рублей и в черной металлургии — 697 руб. Среднемесячная заработная плата инженерно-технических работников в союзной промышленности выросла до 1 209 рублей».

Яков Ройтман работал строгаальщиком на одесском заводе в закрытом цеху для военных заказов. Он писал, что получает 720 рублей в месяц и для него это «огромная сумма». Слесарь-паровозник Фёдор Титов в начале войны получал около 500 рублей в месяц. Такими были

ФАКТЫ

Премии за военные заслуги



За потопленный миноносец или подводную лодку — 10 000 рублей



За потопление сторожевого корабля или тральщика — 2 000 рублей



За успешную бомбардировку политического центра страны противника (Берлин, Будапешт, Бухарест и Хельсинки) — 2 000 рублей



Сбитый бомбардировщик — 2 000 рублей

зарплаты людей, занятых в союзной промышленности. На местных производствах получали меньше. Денежная масса стягивалась в военный сектор, поэтому в самом плачевном состоянии оказались люди, занятые в сельском хозяйстве. Например, Вениамин Лазарев в начале войны работал на лесоповале и получал 70-80 рублей в месяц. При этом буханка хлеба на рынке стоила 150-200 рублей.

Воевать — тоже работа

В приказах Иосифа Сталина тщательно прописаны зарплаты всех представителей войск. Для артиллерии устанавливали такие оклады: «наводчикам орудий и минометов 15 руб. в месяц. Первым номерам пулеметов и противотанковых ружей 12 руб. 50 коп. Бойцам, вооруженным пистолетом-пулеметом, в стрелковых и кавалерийских полках 12 руб. 50 коп.».

Отдельно поощрялось снайперское движение. Снайперы-ефрейторы получали больше рядовых солдат, по 25 рублей в месяц, младшие сержанты — 30 и сержанты — 35 рублей.

Особо оплачивали работу партизан. Командир и комиссары имели оклад около 750 рублей, заместители командира — 600 рублей, командир роты, взвода или самостоятельной действующей группы — около 500 рублей. При этом невозможно было учесть всех партизан — оплата полагалась только тем, кто числился в списках Центрального штаба партизанского движения.

В оплате военного труда четко отражался принцип иерархичности войск. Наибо-

лее высокооплачиваемой была работа летчиков — военной элиты. Летчики были одними из самых высококвалифицированных военных кадров. Еще до войны их подготовке уделяли особое внимание.

Александр Голованов, шеф-пилот Аэрофлота, получал 4 000 рублей в месяц. Он должен был возглавить авиационный полк из 100-150 самолетов для особых заданий в тылу. Командир полка имел оклад 1 600 рублей. Голованов вспоминает свою встречу со Сталиным:

— Сколько же вы вообще зарабатываете? — спросил Сталин. Разговор принимал неприятный для меня оборот.

— Товарищ Сталин, я за деньгами не гонялся и не гонюсь. Положено тысячу шестьсот рублей — буду получать такой оклад.

— А все-таки, сколько вы зарабатываете?

— Много, — ответил я несколько повышенным тоном и умолк.

В итоге летчику на новой должности сохранили прежнюю зарплату в четыре тысячи.

Поощрение за бомбардировку Берлина

В 1941 году военных впервые наградили за боевые успехи.

«В ночь с 7 на 8 августа группа самолетов Балтийского флота произвела разведывательный полет в Германию и бомбили город Берлин. Пять самолетов сбросили бомбы над центром Берлина, а остальные на предместья города. Объявляю бла-



Сбитый транспортный самолет — 1 500 рублей



Сбитый истребитель — 1 000 рублей



Потопление баржи, буксира или вооруженной шхуны — 1 000 рублей



Уничтоженный паровоз или крушение поезда — 750 рублей



Подбитый или подожженный танк — 500 рублей

годарность личному составу самолетов, участвовавших в полете. Вхожу с ходатайством в Президиум Верховного Совета СССР о награждении отличившихся.

Выдать каждому члену экипажа, участвовавшему в полете, по две тысячи рублей.

Впредь установить, что каждому члену экипажа, сбросившему бомбы на Берлин, выдавать по две тысячи рублей.

Приказ объявить экипажам самолетов, участвовавших в первой бомбежке Берлина, и всему личному составу 81-й авиадивизии дальнего действия.

Народный комиссар обороны И. СТАЛИН».

Уже через несколько дней появился новый приказ: установить размеры поощрений для всех бойцов военно-воздушных сил. Война в воздухе складывалась летом 1941 года трагически, и боевые успехи советских самолетов были особенно ценными. Летчиков награждали не только морально — знаками отличия. Сталин не стал пренебрегать и фактором материального стимулирования.

За летчиками пошли артиллеристы, танкисты, пехотинцы. Уничтожение вражеской боевой техники, эвакуация и ремонт своей — все имело свою рублевую цену.

Не забыли и технический персонал: «За быстрый и качественный восстановительный ремонт самолетов личный состав походных авиаремонтных мастерских премировать денежной наградой в размере 500 рублей за каждый восстановленный



Государственный казначейский билет СССР 1938 года. На билете рублевого достоинства изображен шахтер с отбойным молотком в руках.

ЦЕНЫ

Что рядовой фронтовик мог купить в тылу за подбитого врага?

Команда, подбившая германский танк из противотанкового ружья, получала награду: наводчику полагалось 500 рублей, помощнику — 250 рублей.

На столичном рынке за 500 рублей они приобретали бутылку водки. Иногда можно было найти бутылку за 300-400 рублей. После этого оставались деньги на еду: 150-200 рублей стоила буханка хлеба.

В регионах цены на спирт и хлеб — два самых востребован-

ных продукта в годы войны — были значительно выше, чем в Москве. За пределами столицы водку могли продавать за 700-800 рублей.

1 500 рублей стоил килограмм соленого сала. Такой продукт могли позволить себе летчики, потопившие корабль или сбившие самолет. После этой покупки у них оставалось еще 500 рублей — на две-три рыночные буханки хлеба.



На билете номиналом пять рублей 1938 года делали гравюру с парашютистом.

самолет». Кроме того, технический состав, обслуживающий самолеты, получал денежную награду 3 000 рублей, если техника работала безотказно каждые 100 вылетов.

Как считали сбитые самолеты?

В приказах Сталина говорилось: «выплату за сбитые самолеты противника производить в случаях подтверждения». У пилотов далеко не всегда была возможность под-

твердить, что самолет противника действительно уничтожен.

Летчик Александр Шварев писал в воспоминаниях: «Я говорил, сколько сбивал, практически никогда не было возможности до конца досмотреть, упал враг или нет. Надо было смотреть за теми, кто в воздухе остался, чтобы тебя не сбили. Или за теми, кого ты прикрываешь. Я просто докладывал, что стрелял. А сбил или нет — это уже ведомые говорят, им было виднее. С их слов говоришь, куда именно

ЦИФРЫ

Минимальные оклады фронтовиков



Генерал-майор
2 500 руб.
в месяц



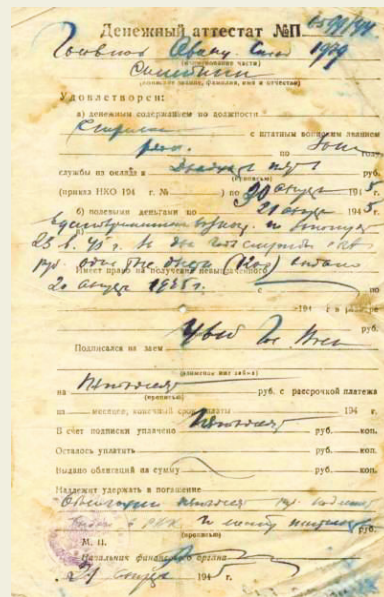
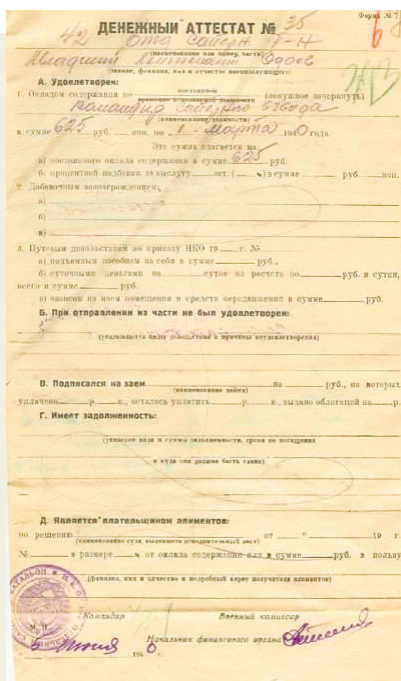
Майор
1 100 руб.
в месяц



Лейтенант
800 руб.
в месяц



Рядовой солдат
12 руб.
в месяц



враг упал. Туда посылают человека. Если кто-то там из пехотинцев подтверждает, то самолет тебе засчитывают.

Конечно, самолет, упавший на немецкой территории, засчитать таким способом было невозможно. Здесь уже верили словам летчиков. И то у нас был командир Головня, так его прозвали Фомой неверующим. Базанов сбил три самолета в одном бою, Головня говорит: «Не верю». Мол, раз сбил над территорией противника, что угодно можно сказать. Но Базанов не сдаётся: «Полетели, я вам покажу, где упали». И вот они полетели. Головня увидел, тогда только засчитали».

Летчик Борис Еремин вспоминает: «У меня к Сталинграду насчитали только 9 сбитых, хотя фактически было 15-16 самолетов. Я их раздавал тем, кто со мной летит. У немцев подход был другой. Попал в кинофотопулемет — пишет себе сбитие. А у нас напарники и наземные службы должны подтвердить, если стоит кинофотопулемет, то и его данные нужны. И все это оформляется. Пока соберут запросы, подтверждения, падал ли такой-то самолет такого-то числа? А иногда ведь и не падал. Его подобьешь, а он жить хочет, тянет к себе».

За особо опасные вылеты премировали летчиков-испытателей. Испытатель Вадим Мацкевич писал в воспоминаниях: «За риск при испытаниях была назначена большая по тому времени премия: летчику — 100 000 рублей, инженеру — 60 000 рублей, технику — 30 000 рублей». Однако часто эту щедрую премию выплачивали уже семьям погибших испытателей.

ВОЕННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ

«Куда перевести деньги за подбитые фашистские танки?»

«Танки мы хорошо учитываем — за них деньги платят», — писал в своих мемуарах танкист Василий Брюхов. Сначала появились приказы о премиях за ремонт и эвакуацию собственной боевой техники, потом — за уничтожение вражеских танков.

Танкист Иван Никонов писал в своих воспоминаниях: «Бой длился до самого вечера. Взвод уничтожил четырнадцать танков, из них мой подбегает начфин батальона: «Никонов, куда перевести деньги за подбитые фашистские танки?» А нам за каждый танк давали 500 рублей. Я переводил матери».

Летчик Юрий Афанасьев писал: «Нам платили деньги, месячные жалование; я их в основном отсылал матери. За боевые вылеты награждали так: за 50 вылетов — три тысячи рублей. Один раз я эту награду получил».

Летчик-истребитель Николай Голодников

вспоминает: «Если он отбил — ага, это мой. Считаю, две тысячи рублей в кармане (за бомбардировщик давали две тысячи, за разведчика почему-то полторы). Ну, мы деньги все в кучу складывали, а если затишье, то посылали гонцов за водкой. Я помню, пол-литра стоила тогда 700-800 рублей».

Летчик Дмитрий Валин писал: «Мы спим после боевого вылета до обеда. Потом приходит кассир с парашютной сумкой, сует под нос деньги: «Распишись». И вот получил, например, 2 700 рублей за боевой вылет».

Несмотря на хорошо организованную систему поощрений, в условиях войны награды доходили не до всех. Танкист Николай Александров вспоминал: «Под Жагаре мой взвод из засады уничтожил более двадцати бронеемков. Удачно заняли позицию, когда солнце только встало, мы рас-

стреляли немецкую колонну, двигавшуюся с запада. Солнце слепило им глаза и они никак не могли нас обнаружить. Правда, за этот бой я ничего не получил. Наградить не наградили, а денег за подбитые танки нам и так не платили».

Вряд ли можно считать фактор материальной заинтересованности принципиально важным для служащих времен Второй мировой войны. Многие из рядовых солдат вовсе не знали о премиях за боевые успехи. Они получали оклады, не спрашивали, сколько им положено, и не интересовались, за что и какие суммы им выплачивают. В большинстве своем служащие не держали в руках реальных денег. Они оформляли денежные аттестаты — своеобразные доверенности на имена жен и матерей, чтобы семья в тылу могла хоть как-то прожить.

Маргарита, ты же помнишь, как все это было?

В ПИЦЦЕ ПРЕКРАСНО ВСЕ: ОТ ТЯНУЩЕГОСЯ СЫРА ДО ЕЕ КРУГЛОЙ ФОРМЫ — СИМВОЛА ЦЕЛОСТНОСТИ. УЖЕ СТОЛЕТИЯМИ ОНА НЕ ТЕРЯЕТ СВОЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ, А ПИЦЦЕРИИ ОСТАЮТСЯ ЛЮБИМЫМИ СЕМЕЙНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ ПО ВСЕМУ МИРУ. СЕГОДНЯ Я ПРЕДЛАГАЮ ПРИГОТОВИТЬ «МАРГАРИТУ», КОТОРАЯ НЕ БУДЕТ УСТУПАТЬ ПИЦЦЕ ИЗ ЛУЧШИХ ПИЦЦЕРИЙ ГОРОДА. ТЕМ БОЛЕЕ, ЧТО **цена ее не будет кусаться**, а процесс приготовления доставит только удовольствие!



наш повар:

Анна БЕЛОЗЕРОВА

фуд-блогер,
копирайтер

КСТАТИ

Соус можно приготовить заранее. А если сделать двойную порцию, то можно подавать его с макаронами на следующий день.

РЕЦЕПТ

Ингредиенты на 1 пиццу:

Тесто:

Мука	240 г
Теплая вода	120 мл
Соль	1 ч. л.

Дрожжи

быстродействующие	1,5 ч. л.
Оливковое масло	1 ст. л.

Соус:

Средние помидоры	3 шт.
Соль, перец по вкусу	
Чеснок	1 зубчик
Оливковое масло	1 ч. л.
Томатная паста	1 ст. л.
Сушеный базилик, орегано	
Сыр моцарелла «для пиццы»	200-250 г

Из еды для бедных пицца превратилась в элитное угощение в 1889 году, когда король Италии Умберто I закатил праздник в честь дня рождения своей жены Маргариты. Хотя, по некоторым данным, это всего лишь легенда, что-то мне подсказывает, что пицца неспроста носит такое красивое женское имя.

Но вот что прежде всего стоит знать о пицце. Забудьте «пиццу» из буфетов и школьных столовых. Не любое дрожжевое тесто, раскатанное в лепешку, должно становиться основой для изысканного блюда с историей.

Еще одно табу — майонез. Это неподходящий соус к пицце. Он придает блюду дешевый привкус и излишнюю жирность.

Еще хочется опровергнуть мнение, что пицца может быть вкусной только при наличии мяса. Поверьте, правильно приготовленное тесто и сыр способны удивить вас не меньше, чем вкус сочного мяса и сильно соленой колбасы. Ну и стоит ли говорить о том, что чем тоньше тесто, тем лучше пицца?

1 Для начала разберемся с тестом. Смешиваем все сухие ингредиенты. В теплую воду (не горячую, это важно!) добавляем оливковое масло и размешиваем. Выливаем в серединку муки.

2 Замешиваем тесто — миксером с насадкой «крюк» или руками. Тесто будет приобретать эластичность. Вымешивать нужно не менее 5 минут, до однородного, гладкого шарика. Накрыть чашку с тестом чистым полотенцем и поставить в теплое место. Можно поближе к батарее или просто в место без сквозняков. Тесто должно подняться и увеличиться примерно в два раза.

3 Готовим соус. В сотейник с толстым дном наливаем оливковое масло и обжариваем на нем до слегка золотистого цвета измельченный чеснок. Помидоры обдаем кипятком, снимаем кожицу, затем нарезаем и удаляем семена и «воду». Мякоть помидоров мелко рубим и помещаем в сотейник. Тушим под крышкой около 5 минут. Добавляем томатную пасту. Взбиваем блендером и возвращаем на огонь. Солим, перчим, добавляем немного зелени. Увариваем соус еще немного, чтобы он стал более густым. Остужаем до комнатной температуры.





Можно использовать не только моцареллу. Подойдет почти любой нетвердый сыр. Но учтите, что тягучими свойствами обладает именно моцарелла. А еще у нее классический вкус «той самой» «Маргариты».

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить

Мука	240 г	10,00 ₽
Теплая вода	120 мл	0,00 ₽
Соль	1 ч. л.	0,00 ₽
Дрожжи быстродействующие	1,5 ч. л.	4,00 ₽
Оливковое масло	1 ст. л. + 1 ч. л.	4,00 ₽
Средние помидоры	3 шт.	30,00 ₽
Чеснок	1 зубчик	2,00 ₽
Томатная паста	1 ст. л.	3,00 ₽
Сушеный базилик, орегано		1,00 ₽
Сыр моцарелла «для пиццы»	200-250 г	110,00 ₽

Итого: 1 большая пицца 164,00 ₽

Цена в кафе/доставке


265-485 рублей

4 Раскатываем тесто. Это важный и немного медитативный этап. Сначала сформируйте ровный шар, затем аккуратно от центра к краям раскатывайте его скалкой. Чтобы круг получался ровным, помогайте пальцами. Попробуйте растянуть толстые участки теста руками.

5 Посыпаем противень мукой и выкладываем на него круг из теста. Бортики можете сформировать так же пальцами, слегка придавливая тесто, отступая от края. Не пугайтесь, если тесто выглядит слишком тонко. Из такого количества должен получиться круг диаметром около 25 см.

6 Намазываем соус на основу пиццы тонким слоем, посыпаем тертым сыром. И его как раз жалеть не стоит: чем больше, тем лучше! Сверху посыпьте зеленью.

7 Выпекаем при 220-250 градусах 5-7 минут. Следите за тем, как румянится сыр. Как только он начнет менять цвет — доставайте пиццу. Сыр очень быстро может подгореть и превратиться в корку.



Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

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

(3822) **716 787**
сайт: VLFin.ru



Департамент
Финансов
Томской области



ваши личные

финансы