



ваши личные

№3 (116)
МАРТ 2020

финансы

семейный журнал

ТЕМА НОМЕРА

Вышли из-под ОПЕКИ

Как отразится на российской экономике и финансовой ситуации граждан обвал нефтяных цен?

С. 10

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Роман Сенчин:

«Нехватка денег — проблема, сопровождающая по жизни почти всех литераторов» // С. 18

ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Ну очень «обязательная»

страховка: как банки навязывают ненужное страхование и как от него правильно отказаться // С. 6

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

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

Руководитель проекта главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Выпускающий редактор Олеся БУТОЛИНА
Литературный редактор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Максим ВАГАНОВ
Редакция Екатерина КОНДРАШОВА, Елена РЕУТОВА, Яна МАКСИМОВА, Юлия СЕМЁНОВА, Юрий ТАТАРЕНКО, Анна БЕЛОЗЁРОВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Екатерина ПОГУДИНА

Издается с 2010 года.

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

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

Отпечатано в типографии АО «Советская Сибирь», 630048, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104. Тираж: 20 000 экз. Дата выхода в свет: 19.03.2020. Время подписания в печать: по графику — 20.00, 17.03.2020, фактически — 20.00, 17.03.2020.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ

Всё в шоколаде! —
готовим бесподобный
пирог с нежной
шоколадной начинкой

С. 34

ПОЛЕЗНО:

Формулы финансовой выгоды — выбираем лучший банковский вклад и считаем прибыль с учетом инфляции **С. 3**

ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ:

Дорогая моя страховка: как банки вынуждают заемщиков покупать ненужные страховые полисы, и почему эти полисы часто не работают **С. 6**

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Ловкость рук и чувство стиля — о модной специальности барбера и о том, сколько можно зарабатывать на мужских стрижках **С. 8**

ТЕМА НОМЕРА:

Без паники и на холодную голову:
как реагировать на обрушение рынков —
советы экспертов **С. 10**

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Роман Сенчин о роли везения в литературной деятельности и о том, зачем писателю иметь дома запас продуктов **С. 18**

НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:

Декларируем доход: кому нужно позаботиться о подаче налоговой декларации за 2019 год **С. 23**

РЕАЛИТИ-ШОУ:

Рыночная тяга — как отреагировали портфели участников «Битвы инвесторов» на обвал рынков **С. 24**

СВОЙ БИЗНЕС:

Скинулись на аренду и покрасили офис: арт-директор томской студии дизайна о том, как создал успешный бизнес практически без вложений и рекламы **С. 28**

ИСТОРИЯ:

Русская Америка: как на Аляске печатали деньги на тюленьей коже, и почему Россия продала эти земли **С. 31**



ПОЛЕЗНО

Простые формулы

эксперт:

Евгений
ПЧЕЛИНЦЕВ

заведующий международной лабораторией статистики случайных процессов и количественного финансового анализа ТГУ

текст:

Яна МАКСИМОВА



ФОТО: АРТЁМ ИЗОФАТОВ

В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ МЫ ПОРОЙ ПОПАДАЕМ НА МАРКЕТИНГОВЫЕ УЛОВКИ: «ЭТО ВЫГОДНО», «ОТКРОЙ ВКЛАД ПРЯМО СЕЙЧАС», «РАССРОЧКА ДЛЯ ВАС». ЧАСТО ПОТОМУ, ЧТО НЕ УМЕЕМ САМИ ПОСЧИТАТЬ СОБСТВЕННУЮ ВЫГОДУ, **а для расчетов достаточно и школьной математики.** ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ ПРОСТЫЕ ФОРМУЛЫ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ ПОНЯТЬ, ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ПРОИСХОДИТ С ВАШИМИ ДЕНЬГАМИ ПРИ РАЗНЫХ СЦЕНАРИЯХ.

ОТ РЕДАКЦИИ

Для упрощения расчетов рекомендуем воспользоваться сервисами на сайте финкалькулятор.рф, созданном в рамках проекта «Ваши личные финансы». Сервис позволяет сделать расчеты по вашим данным и выгрузить результаты в удобный для вас формат.

1 Вы решили оформить вклад. Как посчитать стоимость вашего актива в будущем с учетом инфляции?

— Финансовые организации предлагают нам вклады со ставкой, примерно равной уровню инфляции. Вспомните высокие ставки в 2017-2018 гг., а в прошлом году они были ниже, так как официально инфляция уменьшилась. Для получения прибыли имеет смысл вкладывать деньги, только если ставка по вкладу выше процента инфляции, и от суммы вклада это не зависит. Будущая стоимость актива равна:

$$F = P * \frac{(1+r)^n}{(1+T)^n}$$

Где F — будущая стоимость актива,

P — сумма вклада,

T — темп инфляции по прогнозу ЦБ (сейчас на уровне 3,4%),

r — процентная ставка в абсолютной величине (проценты/100),

n — срок вклада в годах.

Например, сумма вклада — 100 000 рублей, ставка — 5% годовых. При инфляции 3,4% через 1 год получим:

$$F = 100\,000 * \frac{(1+0,05)^1}{(1+0,034)^1} = 101\,547\,P$$

② Вы никому не доверяете и хранить свои сбережения предпочитаете дома. Как это отразится на покупательной способности ваших денег с учетом инфляции?

— Вклад вряд ли даст большой доход, но вы, по крайней мере, получите деньги с той же платежеспособностью, что и вложили. Возможно, еще чуть-чуть останетесь в плюсе. При этом следует понимать, что и цены вырастут как минимум на величину, пропорциональную уровню инфляции. Не нужно бояться вкладов, это практически безрисковый финансовый инструмент, к тому же банковские вклады до 1,4 млн рублей застрахованы.

Итак, 100 000 рублей лежат у нас дома «под подушкой». На сколько они подешевеют через год при инфляции в 3,4 %? Считаем:

$$V = \frac{P}{(1+T)^n}$$

Где V — чистая стоимость в будущем,
 P — сумма сбережений,
 T — темп инфляции по прогнозу ЦБ,
 n — срок в годах.

$$V = \frac{100\,000}{(1+0,34)^n} = 96\,711\,P$$

③ Вы все же решили сделать вклад, но условия бывают разные. Как посчитать, в каком случае доход по вкладу будет выше: с выплатой процентов в конце срока или с ежемесячной капитализацией процентов?

— Общее правило: чем чаще капитализация, тем выгоднее клиенту. Даже если ставка вклада с ежемесячной капитализацией ниже, это может оказаться выгоднее в долгосрочном периоде. Поэтому лучше все просчитать заранее и сравнить.

Капитализация процентов в конце срока

Если наши 100 000 рублей мы положим в банк на 2 года под 5 % годовых, получим:

$$P * (1+r)^n = 100\,000 * (1+0,05)^2 = 110\,250\,P$$

Капитализация процентов в конце периода

Через 2 года 100 000 рублей на вкладе со ставкой 5 % годовых и с капитализацией в конце каждого месяца дадут:

$$P * \left(1 + \frac{r}{m}\right)^{n*m} = 100\,000 * \left(1 + \frac{0,05}{12}\right)^{2*12} = 110\,494,1\,P$$

Где P — сумма вклада,
 n — количество лет,
 r — процентная ставка в абсолютной величине (проценты/100),
 m — количество начислений процентов (капитализаций) в периоде.

④ Иногда банки дают возможность выбрать тип платежа по кредиту — аннуитетный (ежемесячно одинаковый) или дифференцированный (постепенно уменьшающийся). По какой формуле считаются эти платежи и какой из них выгоднее?

— Дифференцированный платеж для клиента выгоднее, но банки не всегда его предлагают. При этом первоначальные платежи будут больше, чем последующие. Не все заемщики могут позволить себе подобный кредит с учетом уровня своего ежемесячного дохода.

Расчет аннуитетного платежа

Для расчета можно использовать формулу

$$x = S * \left(P + \frac{P}{(1+P)^n - 1}\right)$$

Где x — ежемесячный платеж,
 S — первоначальная сумма кредита,
 P — 1/12 процентной ставки,
 N — количество месяцев.

Формула для определения того, какая часть платежа пошла на погашение кредита, а какая на оплату процентов, является достаточно сложной. Поэтому мы рассчитаем эти суммы простым способом, дающим такой же результат.

Для расчета процентной составляющей аннуитетного платежа нужно остаток кредита на указанный период умножить на годовую процентную ставку и результат поделить на 12 (количество месяцев в году):

$$p^n = S_n * P / 12$$

Где p^n — начисленные проценты,
 S_n — остаток задолженности на период,
 P — годовая процентная ставка по кредиту.

Чтобы определить часть, идущую на погашение долга, необходимо из ежемесячного платежа отнять начисленные проценты:

$$s = x - p^n$$

Где s — часть платежа, идущая на погашение долга,
 x — ежемесячный платеж,
 P^n — начисленные проценты на момент n -ой выплаты.

Так как часть, идущая на погашение основного долга, зависит от предыдущих платежей, вычислять нужно последовательно, начиная с первого платежа.

Пример расчета графика выплат по кредиту с аннуитетными платежами

Например, сумма кредита — 100 000 рублей, годовая ставка — 10 %, срок — 6 месяцев. Для начала рассчитаем ежемесячный платеж:

$$100\,000 * (0,0083333 + \frac{0,0083333}{(1+0,0083333)^6 - 1}) = 17\,156,14 \text{ Р}$$

Теперь рассчитаем по месяцам процентную и кредитную части платежа.

1-й месяц

$$\text{Проценты: } 100\,000 * 0,1 / 12 = 833,33$$

$$\text{Основной долг: } 17\,156,14 - 833,33 = 16\,322,81 \text{ Р}$$

2-й месяц

$$\text{Остаток кредита: } 100\,000 - 16\,322,81 = 83\,677,19 \text{ Р}$$

$$\text{Проценты: } 83\,677,19 * 0,1/12 = 697,31$$

$$\text{Основной долг: } 17\,156,14 - 697,31 = 16\,458,83 \text{ Р}$$

...

6-й месяц

$$\text{Остаток кредита: } 33\,888,09 - 16\,873,74 = 17\,014,35 \text{ Р}$$

$$\text{Проценты: } 17\,014,35 * 0,1/12 = 141,79 \text{ Р}$$

$$\text{Основной долг: } 17\,156,14 - 141,79 = 17\,014,35 \text{ Р}$$

| Период | Остаток задолженности, Р | Погашение основного долга, Р | Выплата процентов, Р | Сумма ежемесячного платежа, Р |
|-----------|--------------------------|------------------------------|----------------------|-------------------------------|
| 1-й месяц | 83 677,19 | 16 322,81 | 833,33 | 17 156,14 |
| 2-й месяц | 67 218,36 | 16 458,83 | 697,31 | 17 156,14 |
| 3-й месяц | 50 622,37 | 16 595,99 | 560,15 | 17 156,14 |
| 4-й месяц | 33 888,08 | 16 734,29 | 421,85 | 17 156,14 |
| 5-й месяц | 17 014,34 | 16 873,74 | 282,4 | 17 156,14 |
| 6-й месяц | 0 | 17 014,34 | 141,78 | 17 156,14 |

Чтобы узнать размер переплаты по кредиту с аннуитетными платежами, необходимо ежемесячный платеж умножить на количество периодов и из полученного числа вычесть первоначальный размер кредита. В нашем примере переплата составит 2 936,84 Р.

Расчет дифференцированного платежа

Дифференцированный ежемесячный платеж по кредиту состоит из двух частей — основного платежа и процентов. Основной платеж не меняется в течение всего срока кредитования и идет на погашение основного долга. Сумма, идущая на уплату процентов, уменьшается к концу срока кредитования.

Размер основного платежа вычисляется следующим образом: сумму кредита делим на количество месяцев, за которое планируем погасить кредит, полученное число и будет являться основным платежом.

$$b = S / N$$

Где b — основной платеж,

S — размер кредита,

N — количество месяцев.

Для расчета начисленных процентов нужно остаток кредита на указанный период умножить на годовую процентную ставку и результат разделить на 12 (количество месяцев в году).

$$p = S_n * P / 12$$

Где p — начисленные проценты,

S_n — остаток задолженности на период,

P — годовая процентная ставка по кредиту.

Чтобы рассчитать остаток задолженности на период (S_n), необходимо размер основного платежа умножить на количество прошедших периодов и результат вычесть из общей суммы кредита.

$$S_n = S - (b * n)$$

Где n — количество прошедших периодов.

Пример расчета графика выплат по кредиту с дифференцированными платежами

Условия те же: сумма кредита — 100 000 рублей, годовая ставка — 10 %, срок — 6 месяцев. Основной платеж составит: $100\,000/6 = 16\,666,67 \text{ Р}$.

Определим размер выплаты за каждый месяц периода кредитования:

$$\text{1-й месяц: } 16\,666,67 + (100\,000 - (16\,666,67 * 0)) * 0,1/12 = 17\,500 \text{ Р}$$

$$\text{2-й месяц: } 16\,666,67 + (100\,000 - (16\,666,67 * 1)) * 0,1/12 = 17\,361,11 \text{ Р}$$

...

$$\text{6-й месяц: } 16\,666,67 + (100\,000 - (16\,666,67 * 5)) * 0,1/12 = 16\,805,56 \text{ Р}$$

| Период | Остаток задолженности, Р | Погашение основного долга, Р | Выплата процентов, Р | Сумма ежемесячного платежа, Р |
|-----------|--------------------------|------------------------------|----------------------|-------------------------------|
| 1-й месяц | 83 333,33 | 16 666,67 | 833,33 | 17 500 |
| 2-й месяц | 66 666,66 | 16 666,67 | 694,44 | 17 361,11 |
| 3-й месяц | 49 999,99 | 16 666,67 | 555,56 | 17 222,23 |
| 4-й месяц | 33 333,32 | 16 666,67 | 416,67 | 17 083,34 |
| 5-й месяц | 16 666,65 | 16 666,67 | 277,78 | 16 944,45 |
| 6-й месяц | 0 | 16 666,65 | 138,89 | 16 805,56 |

Для расчета суммы переплаты по кредиту необходимо сложить ежемесячные выплаты и вычесть из их суммы первоначальный размер кредита. Для нашего примера переплата составит 2 916,67 Р.

Страховать нельзя отказаться

эксперт:
Мария
РОДЧЕНКО

адвокат
и эксперт
ОНФ

беседовала:

Олеся БУТОЛИНА

ФОТО: АРТЁМ ИЗОФАТОВ



МЫ НЕОДНОКРАТНО ПИСАЛИ О ТОМ, КАК БАНКИ ИСПОЛЬЗУЮТ РАЗНЫЕ УЛОВКИ, ЧТОБЫ МАКСИМИЗИРОВАТЬ СВОЮ ПРИБЫЛЬ ЗА СЧЕТ ЗАЕМЩИКОВ. САМОЙ ПОПУЛЯРНОЙ ДО СИХ ПОР ОСТАЕТСЯ НАВЯЗАННАЯ УСЛУГА СТРАХОВАНИЯ — ИНДИВИДУАЛЬНОГО И КОЛЛЕКТИВНОГО — ПРИ ПОЛУЧЕНИИ КРЕДИТА. И ЕДВА ЛИ НЕ КАЖДЫЙ ДЕНЬ В РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ОБРАЩАЮТСЯ ТОМИЧИ С ИСТОРИЯМИ О ТОМ, ЧТО **договор с банком подписали не глядя**, А КАК ТЕПЕРЬ РАСПЛАТИТЬСЯ, НЕ ЗНАЮТ.

Как навязывают страховку

— В моей практике навязанные кредитные страховки — самая частая причина обращения людей. При этом мало кто знает, что по закону обязательно только страхование покупаемой квартиры или дома при ипотечном кредитовании. Все остальное можно спокойно отметить. Но банк сделает все, чтобы навязать вам эту услугу и тем самым заработать на вас.

Чаще всего при оформлении кредита менеджеры банков предлагают заключить договор страхования жизни и потери трудоспособности заемщика. Но в условиях будет столько исключений, что получить страховую выплату вы не сможете, даже если формально будете попадать под страховой случай. Вот пример из такой страховки.

Мелким нечитаемым шрифтом указан перечень исключений, среди которых есть пункт: «Не подлежат страхованию лица, которые на момент присоединения к программе на протяжении последних двух лет находились на больничном листе сроком

три недели подряд и более, за исключением ОРВИ и гриппа». То есть если вы в течение двух лет до момента оформления страховки проходили стационарное или амбулаторное лечение (за исключением ОРВИ и гриппа), то на вас эта страховка уже не распространяется. Страховая премия не возвращается. При оформлении договора страхования сотрудники банков не уточняют информацию о состоянии здоровья заемщика.

Навязывая страхование от потери работы, сотрудники банка уверяют, что в случае увольнения страховая компания погасит остаток кредита заемщика. Однако менеджеры просто вводят клиентов в заблуждение. Зачастую страховым случаем является только увольнение в связи с ликвидацией организации, прекращением деятельности ИП или сокращением штата работников. Страховая выплата в размере ежемесячного платежа по кредиту производится лишь в течение шести месяцев после сокращения при условии, что человек обратится в службу занятости населения и зарегистрируется как безработ-

ный. Если вы уволитесь по собственному желанию, это не страховой случай, то есть выплат не будет.

Но самое главное — это цена, которую за эту необязательную страховку придется заплатить. В договоре, который я держу в руках, сказано, что плата за присоединение к программе страхования жизни трудоспособных заемщиков составит 0,4 % в месяц от суммы кредита. В среднем кредит берется на пять лет (60 месяцев). Умножаем 60 на 0,4 % — итого 24 %. В переводе на деньги: если вы взяли кредит в 100 тысяч рублей, то за страховку заплатите еще 24 тысячи. Менеджеры не просто умалчивают о таких вещах, они будут всячески способствовать тому, чтобы вы подписали документы, не читая. Зарплата у сотрудников банка формируется из небольшого оклада и премии, которая начисляется за оформление договоров страхования. Начинаются разговоры вроде: «Да вы что, вам же уже все одобрено!», «Да вы посмотрите, какая очередь!», «Да что вы будете тут сидеть до вечера!» Люди всё подписывают и уходят. Многие заемщики начинают читать документы через два-три месяца. Когда эйфория проходит, деньги уже потрачены, люди начинают возмущаться: «Я взял 200 тысяч, а должен отдать 500! Почему так много?»

Я сама столкнулась с этим, когда обратилась за кредитом в Сбербанк. Мне сказали, что примут заявку на кредит только со страховкой. В итоге насчитали страховку в 120 тысяч рублей. Тратить такие деньги на услугу, которая мне по факту не нужна, я не хотела. Когда попыталась отказаться, менеджер наемкнул, что в таком случае кредит мне, скорее всего, не одобряют. Я попросила выдать мне письменный отказ в принятии заявки на кредит по причине моего нежелания брать страховку. Тогда менеджер обратилась к руководителю офиса, минут 15 они совещались и все же решили принять у меня заявку без страховки.

Не все граждане знают, что законом предусмотрен так называемый период охлаждения — 14 дней, в течение которых заемщик может отказаться от навязанной страховки. Банк (или страховая компания) обязан будет вам вернуть ее стоимость, но нередко сотрудники препятствуют и этому. При обращении в офис банка с заявлением об отказе от договора страхования менеджеры начинают психологически давить на заемщика, говорят, что отказ не правомерен, что это мошенничество. Люди уходят, а зря. Здесь нужно быть настойчивым и писать заявление с отказом от страховки, не обращая внимание на слова работников банка.

Передавая сотруднику банка или страховому агенту заявление об отказе от навязанной страховки, возьмите копию заявления с входящим номером. Если документ нужно отправлять на юридический адрес страховой компании, отправьте заказным письмом с уведомлением. Выданную на почте квитанцию нужно хранить до тех пор, пока вам не вернут страховую премию.

Кстати, при желании вы можете заключить договор о добровольном страховании напрямую со страховой компанией, минуя банк-агент. Так вы

ПОДРОБНО

ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ ЗАЕМЩИКА

1 Индивидуальное
Заемщик заключает договор со страховой компанией через банк-агент и получает на руки договор страхования и страховой полис. В этом случае заемщик сам является страхователем и в течение 14 дней может расторгнуть договор и вернуть страховую премию.

2 Коллективное
Договор заключается между банком и страховой компанией, заемщик присоединяется к застрахованным лицам и на руки получает только сертификат о страховании. Страхователем является банк. Отказаться от такого договора можно, но страховую премию вернуть нельзя.

заплатите меньшую страховую премию, и в договоре будет меньше исключений. Вот эта страховка вам больше пригодится.

Сейчас заемщикам все чаще стали предлагать оформление потребительского кредита либо под 15 % годовых со страховкой, либо под 20 %, но без страховки. Здесь нужно просчитать ежемесячные платежи при каждом варианте. Как показывают расчеты, получение кредита без страховки под больший процент выгоднее, а переплата меньше. Если сотрудники настаивают на варианте со страховкой, вы вправе подать жалобу в ЦБ или Роспотребнадзор.

Коллективное страхование

— После введения Банком России периода охлаждения банки и страховые компании были лишены части прибыли. Но вскоре они нашли лазейку: заемщикам стали навязывать коллективный договор страхования, на который не действует период охлаждения. Отказаться от участия в коллективном договоре страхования можно, но страховая премия в этом случае не возвращается. Однако с 1 сентября 2020 года вступит в силу закон, который позволит заемщикам отказываться от коллективной страховки в течение 14 дней по аналогии с индивидуальным страхованием. Кроме того, при досрочном погашении кредита можно будет вернуть часть уплаченной страховщику премии.

К разговору о суммах, которые люди тратят на ненужные им страховки, навязанные банком. В моей практике был случай, когда заемщик взял кредит, в довесок к которому банк оформил страховку за 75 тысяч рублей. Из них 15 тысяч ушло страховой компании, а остальное — банку в виде премии как посреднику. Заемщик досрочно погасил кредит и хотел вернуть страховую премию за оставшийся срок, но период охлаждения уже прошел, поэтому суд отказал в иске о возврате страховой премии. Новый закон исправит эту несправедливость.

СОВЕТЫ

- При оформлении потребительских кредитов внимательно читайте все документы. Если сомневаетесь, возьмите их домой для изучения.

- Если банк предлагает потребительский кредит со страхованием под меньший процент, чем без страхования, воспользуйтесь кредитным калькулятором и сравните размер переплаты по процентам.

- Заявление на отказ от индивидуального страхования нужно писать в период охлаждения, не обращая внимание на возмущение и слова сотрудника банка о вашем мошенничестве.



Евгений ЧИНАСКИ,
24 года

Женат, воспитывает дочь. Имеет неоконченное высшее образование — ГГФ ТГУ. Барбером работает с 2016 года. Один из лучших мастеров в команде Dva Bro. Его работы в 2018 году были признаны лучшими среди всех мастеров франшизы Big Bro (Dva Bro до переименования) в России. Призом стало обучение у топовых мастеров академии «Симушка».

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

От геолога до барбера:

сколько можно заработать на модных стрижках

ЕЩЕ 7 ЛЕТ НАЗАД МУЖЧИНА-ПАРИКМАХЕР СЧИТАЛСЯ РЕДКОСТЬЮ. РАБОТА С ВОЛОСАМИ ОБЫЧНО БЫЛА ЖЕНСКИМ ДЕЛОМ. НО В РОССИЮ ПРИШЛА КУЛЬТУРА БАРБЕРШОПОВ, ИХ РЕГУЛЯРНОЕ ПОСЕЩЕНИЕ СТАЛО ДЛЯ МУЖЧИН ПРИВЫЧНЫМ ДЕЛОМ, А ПРОФЕССИЯ БАРБЕРА, ИЛИ МУЖСКОГО ПАРИКМАХЕРА, ВОШЛА В МОДУ. О ТОМ, КАК СТУДЕНТУ-ГЕОЛОГУ УДАЛОСЬ СТАТЬ ТОПОВЫМ СТИЛИСТОМ **одной из самых крупных томских сетей барбершопов** И СКОЛЬКО ОН ЗАРАБАТЫВАЕТ, РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

интервью:

Юлия СЕМЁНОВА

Доходы и расходы

— 50-70 тысяч рублей я ежемесячно получаю, работая барбером. Это средняя сумма. Если говорить про пиковые месяцы (декабрь и сентябрь), то заработная плата может достигать и 90 тысяч в месяц. Это пока мой максимум. Конечно, когда я начинал, и думать не мог о таких суммах. Первая зарплата моя в барбершопе была около 12 тысяч рублей. В то время я работал в другом салоне, где как новичку мне платили всего 240 рублей с клиента, сейчас эта сумма больше в два раза. Поток клиентов тоже значительно отличается от того, что был на начальном этапе. За два года в Dva Bro я обзавелся пулом клиентов, которые ходят только ко мне. Со многими мы стали друзьями, каждый раз радуемся встрече. Это классно. За это я и люблю свою работу.

Почти всю зарплату я отдаю в семью. Для себя оставляю около 15-20 тысяч. Мне этого достаточно. На эти деньги я покупаю себе вещи, оплачиваю занятия спортом, обедаю и т. д. Около 15 тысяч уходит на аренду квартиры. Остальное отдаю на нужды супруги, которая сейчас официально в декрете, и дочери. На развлечения особо не трачусь. Главный кайф для меня — занятия спортом, там я по-настоящему отдыхаю. Остальное свободное время провожу с семьей. Мы не ходим в бары, нигде особо не бываем. Я много работаю, а когда не работаю — с удовольствием провожу время дома с родными.

Как стать барбером?

— Мой путь в барберы начался с огромного желания заниматься тем, что интересно. Учась на третьем курсе ГГФ ТГУ, в какой-то момент я понял, что совершенно не получаю удовольствия от того, что делаю, от моей специаль-



ДЕТАЛИ

Специфика работы

— Я всегда прихожу за 15 минут до начала рабочего дня. 5 минут привожу себя в порядок, 5 минут пью кофе, готовлю кресло. Если клиент новый, всегда смотрю всю доступную информацию о нем, чтобы примерно понять, что ему может понравиться, какой стиль он предпочитает. Самое важное — выяснить, чего клиент ожидает получить от стрижки, дабы не обмануть ожидания. Я всегда стараюсь работать четко, без суеты, без лишних вопросов. Для мужчин это важно.

СОВЕТЫ

КАК ОБРАЩАТЬСЯ С ДЕНЬГАМИ

- Не тратьте всю зарплату сразу.
- Планируйте свои расходы на месяц и ранжируйте их по важности.
- Научитесь копить.
- Откладывайте деньги на депозит в банк.
- Рекомендую прочитать книжку «Я с финансами на «ты»». Это просто кладезь классных лайфхаков по обращению с деньгами.

ЦИФРЫ

Сколько зарабатывают барберы в других городах

Москва: стоимость стрижки выше почти вдвое. Средняя месячная зарплата барбера — 120-170 тысяч рублей.

Новосибирск: стоимость стрижки выше примерно на 20 %. Месячная зарплата барбера в среднем составляет около 70-100 тысяч рублей.

ности, от самого дела. Долго обдумывал и все-таки решил закончить обучение в университете, чтобы попробовать найти себя в чем-то другом. Но это не было каким-то долгим творческим поиском себя. Я сразу понял, в какую сторону нужно двигаться. В то время активно стали открываться барбершопы, они становились очень популярны, барберы получали неплохие деньги. Мне было интересно попробовать себя в этой роли.

Первое, что я сделал, — пошел учиться на парикмахера-универсала. В Томске очень много школ, которые проводят такие курсы. Обычно там обучают и мужским, и женским стрижкам сразу. Это база, которая нужна всем, кто хочет работать с волосами — неважно, в каком направлении. Пока проходил обучение, подписался на один из барбершопов, пришел туда на собеседование, показал, чему научился. Конечно, никто меня на работу сразу не взял. Как вы понимаете, барбер — это не только «подстричь под машинку», это многим больше — тут нужно настоящее мастерство, которого на тот момент я не мог предложить.

Учиться лучше на месте

— Меня тогда взяли администратором с возможностью учиться у практикующих барберов. Зарплата была, конечно, трехгрошовая, мне сильно не хватало. Со временем там я и закупкой расходников стал заниматься, и полы вечерами мыл. Все ради того, чтобы учиться.

Первую свою работу в качестве барбера я получил примерно спустя год трудов в этом барбершопе. В какой-то момент мой начальник предложил мне место еще в одном своем заведении. Оно было нового формата, сегментом пониже, с более доступными ценами. Цена за клиента была низкая — около 230 ру-

блей за человека. Я быстро набил руку, запись ко мне стала расти. Но из-за конфликта в коллективе пришлось уйти. Через пару недель после этого я уже начал работать в Dva Bro, где тружусь и по сей день.

Как зарабатывать больше?

— На уровень заработка влияет только уровень твоего профмастерства. Это факт, с которым сложно спорить. Ты должен знать свое дело на пятерочку, уметь чувствовать материал, с которым ты работаешь. И, конечно, нужно уметь общаться, быть интересным. Чем лучше ты делаешь свою работу, чем больше эмпатии вызываешь, тем более стабильный поток клиентов выстраивается к тебе.

Барбер — это не только про мастерство ножниц, это про комфорт в твоём кресле, про тактичность, про умение вовремя пошутить и вовремя закрыть рот. Есть клиенты, которые давно стали мне друзьями, в моем кресле они делятся сокровенным, доверяют мне.

Многие для увеличения клиентской базы занимаются личным продвижением. Заводят рабочие аккаунты в соцсетях и продвигают свои услуги, чтобы привлекать новых клиентов. Я тоже одно время шел по этому пути, но, если честно, не увидел большого увеличения базы. Дело это очень трудоемкое и энергозатратное. Обычное сарафанное радио, на мой взгляд, намного эффективнее работает.

Помимо мастерства для барбера очень важен внешний вид. Он, по сути, продает товар лицом. Если не хочешь носить бакенбарды и укладывать волосы каждый день, ты как минимум должен быть модно одет, выглядеть стильно и ухоженно. Наши клиенты — это обычно успешные, довольно обеспеченные люди. Выбирают того мастера, который выглядит не хуже, чем они. Это психология, наше бессознательное, с этим глупо спорить.

ТЕМА НОМЕРА

Свободное падение

Чем грозит России низкая цена на нефть?





текст:

Елена РЕУТОВА

ПРАЗДНИЧНЫЕ ВЫХОДНЫЕ МАРТА
НЕ НА ШУТКУ ВСТРЕВОЖИЛИ
НЕ ТОЛЬКО ФИНАНСИСТОВ, НО
И ПРОСТЫХ РОССИЯН. ВЫХОД
РОССИИ ИЗ СДЕЛКИ ОПЕК+ ПРИВЕЛ
К РЕЗКОМУ ОБВАЛУ ЦЕНЫ НА
НЕФТЬ, а следом произошло
стремительное падение
курса рубля. КАКИМИ БУДУТ
ПОСЛЕДСТВИЯ СЛУЧИВШЕГОСЯ И
КАК СЕБЯ ВЕСТИ ГРАЖДАНАМ?

Впервые с конца 2016 года ОПЕК и страны, не входящие в картель, не смогли договориться о параметрах сделки по сокращению добычи в условиях распространения коронавируса, который ударил по экономикам многих стран. Она перестанет действовать с 1 апреля 2020 года. Нарастивание добычи теперь зависит исключительно от планов компаний. Отсутствие договоренностей означает, что ОПЕК+ не только не поддержит нефтяные цены дополнительным сокращением добычи, но и может вернуть на падающий рынок около 2 млн баррелей в сутки.

Среди главных причин отказа от сделки называют потерю Россией доли на рынке. Однако многие эксперты сходятся во мнении, что Россия выбрала для этого не самый удачный момент: из-за эпидемии коронавируса спрос на нефть начал слабеть еще в конце 2019 года. Результат в виде падения цены на черное золото не заставил себя ждать, а за нефтью ожидаемо пошел вниз и рубль.

В первый после праздников рабочий день царили панические настроения. В обществе многие говорили о том, что самое время скупать дорогостоящую технику, машины, поскольку цены на эти категории товаров могут значительно вырасти уже в ближайшее время. Другие призывали скупать валюту в ожидании дальнейшего снижения курса рубля. Однако финансы — это та сфера, в которой нельзя принимать решения с горячей головой. Поэтому мы обратились к экспертам за авторитетным мнением: как действовать в сложившейся ситуации?

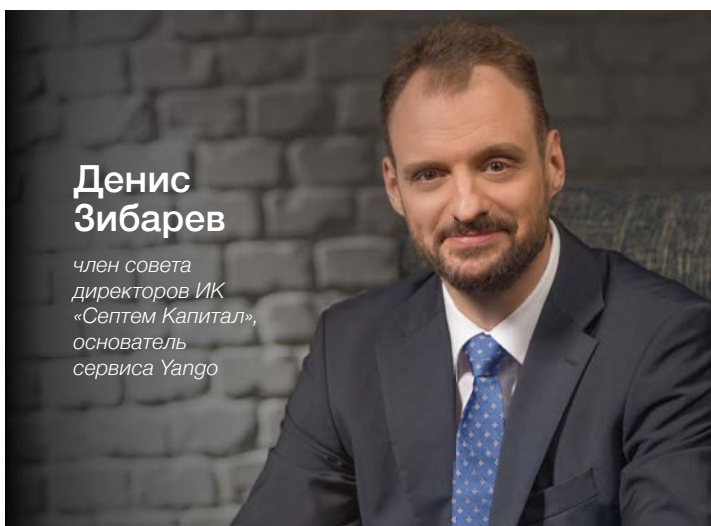
ВОПРОСЫ ЭКСПЕРТАМ:

■ Что стало причиной падения цены на нефть (только ли разрыв сделки ОПЕК+)?

■ Что вы можете посоветовать людям, у которых есть сбережения (модель поведения в сложившейся ситуации)?

■ Как грамотно готовиться к возможным кризисам на финансовом рынке?

■ Ваши прогнозы относительно развития ситуации?



**Денис
Зибарев**

член совета
директоров ИК
«Септем Капитал»,
основатель
сервиса Yango

Катастрофы не случилось

— Нефть действительно существенно просела в цене, и это ожидаемо отразилось на курсе рубля, так как российская валюта по-прежнему довольно сильно зависит от цен на сырье. Хотя в последние годы благодаря действию бюджетного правила эту зависимость удалось значительно снизить. Но по большому счету, никакой катастрофы не произошло. Несмотря на краткосрочные колебания курса, всеобщей паники не возникло, нерезиденты не бросились массово распродавать ОФЗ и покидать российский рынок, потому что фундаментально Россия сегодня остается очень привлекательной с точки зрения макроэкономики, и иностранные инвесторы это прекрасно понимают. Во многом это заслуга регулятора, который очень четко и оперативно отреагировал на произошедшее, объявив комплекс мер по стабилизации ситуации на финансовом рынке и в первую очередь начав продажу валюты.

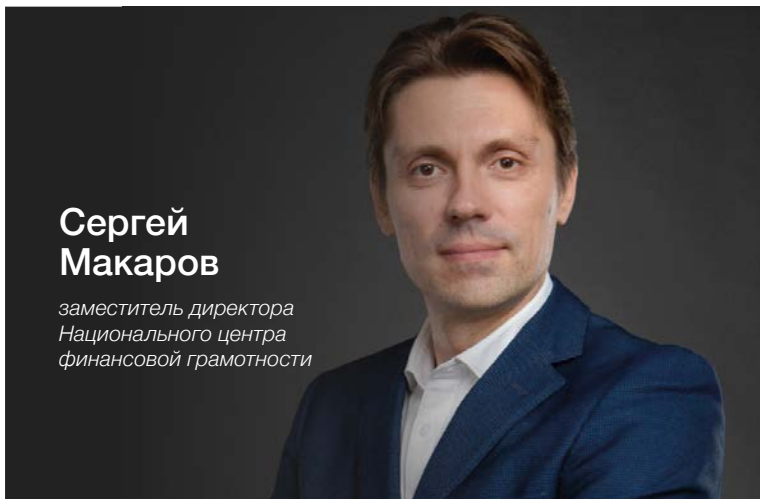
На текущем этапе советую не паниковать, не принимать эмоциональных и необдуманных решений, воздержаться от панических покупок наличных долларов. Если как инвестор вы вошли в рынок до начала коррекции, самым разумным будет не делать лишних те-

лдвижений и не продавать ничего на панике. Хорошие компании сохраняют способность исправно обслуживать свои долги даже в кризис. Поэтому если у вас в портфеле есть облигации качественных эмитентов, вы в любом случае заработаете по ним свою доходность к погашению.

Депозиты назвать выгодным вложением средств сейчас нельзя. Снижение ставок продолжается. По данным Банка России, средняя максимальная ставка по рублевым депозитам населения сроком до 1 года в третьей декаде февраля снизилась с 5,447 до 5,218 % годовых. Это новый исторический минимум. Он говорит о том, что частным вкладчикам становится все менее выгодно сберегать средства на депозитах в банках.

Для тех людей, у кого есть свободные средства, текущая ситуация в принципе создает хорошую возможность купить качественные активы по привлекательным ценам. При этом мы советуем не гнаться за сверхвысокими доходностями и с осторожностью относиться к предложениям о покупке «безрисковых» инвестиционных продуктов с повышенным процентом. Старайтесь быть консервативными инвесторами, особенно в кризис, тщательно подходите к выбору кредитного качества (мы советуем обратить внимание в первую очередь на корпоративные облигации первого эшелона с дюрацией 3-5 лет), не инвестируйте сразу всю сумму, а заходите в рынок постепенно, небольшими суммами.

В период повышенной волатильности вообще ничего делать не следует, если только вы не профессиональный трейдер.



Сергей Макаров

заместитель директора
Национального центра
финансовой грамотности

Без эмоций и паники

— Чего точно не стоит делать во время кризисных и панических явлений на рынке, так это принимать эмоциональные финансовые решения. К таким явлениям нужно либо готовиться заранее (регулярно покупать валюту, иметь сбережения на случай неблагоприятных событий, инвестировать в разные финансовые инструменты, диверсифицируя свои вложения), либо ждать, пока уляжется нестабильность.

Чего сейчас точно не нужно делать?

- Покупать валюту и золото на все сбережения. Хороший момент вы уже упустили, а сейчас точно не лучшее время для этого.
- Покупать бытовую технику «про запас». Стратегия заранее проигрышная, поскольку потом продать ее и выручить назад свои деньги будет непросто.
- Снимать деньги с депозитов. Банковская система устойчива, а процент при досрочном расторжении вы потеряете.
- Продавать валюту. Если есть сбережения в валюте, то не стоит их продавать в надежде заработать. Валютные риски еще никто не отменял.

Если вы инвестировали в акции на пике их стоимости, точно не надо их продавать. Это инструмент с долгосрочным горизонтом, и надо быть готовым к тому, что держать деньги в этих бумагах придется не один год. Если вы ранее открыли ИИС и купили, скажем, облигации федерального

займа, то на данный момент тоже не стоит совершать резких движений, поскольку надежность этих инструментов практически ничего не угрожает, за исключением некоторой волатильности котировок.

Тем, кто планировал купить автомобиль, вполне можно сделать это сейчас, но только если он вам действительно нужен. В 2020 году автомобили, скорее всего, будут дорожать, в том числе из-за роста утилизационного сбора и снижения курса рубля. Даже компания «АвтоВАЗ» рассматривает возможность повышения цен на машины в связи с резким падением рубля.

Что касается подготовки к кризисным ситуациям на финансовом рынке, то я всегда советую держать распределенный портфель инвестиций, который включает в себя различные классы активов (акции, облигации, золото) в пропорциях, соответствующих вашим целям и срокам, а также отношению к инвестиционным рискам. Общее правило составления такого портфеля: чем менее вы склонны к риску и чем меньше срок до цели, тем больше должна быть доля консервативных инструментов (т. е. облигаций). Дополнительно часть портфеля можно держать в валютных инструментах, например в фондах на американский рынок или валютных депозитах. В этом случае почти всегда кризисные и панические явления на рынках вам не страшны.



Павел Пахомов

руководитель Аналитического центра
Санкт-Петербургской биржи

Правильный выбор — облигации

— Конечно, вопросы «Что делать и куда бежать?» следовало бы задавать себе не сейчас, а хотя бы год или даже два назад. Огромное количество экономистов и финансовых аналитиков говорили о грядущей опасности и явно нездоровой ситуации в мировой экономике, связанной и с торговыми войнами, и с общим замедлением темпов роста, прежде всего в Европе и Китае. Не внушали доверия и показатели российской экономики, которая фактически топчется на одном месте уже более шести лет. Поэтому сами кризисные явления должны были в любом случае проявиться уже в самое ближайшее время. А тут еще и коронавирус помог. Плюс появившиеся явно нехотят разногласия по нефти между странами ОПЕК и Россией. Так что нынешнее падение фондовых рынков и обесценивание рубля в какой-то степени закономерно — этого ждали и давно.

Текущая ситуация очень похожа на начало кризиса и очень смахивает на то, что была осенью 2008 года. И хотя причины для кризиса разные, но в конечном итоге мы видим одно и то же — падение фондовых рынков, явное замедление экономики, что приводит к снижению цен на энергоносители (в первую очередь на нефть) и обвалу рубля.

**Продолжение
на 14 стр. →**

Ждем окончания пандемии

Евгений Надоршин

главный экономист консалтинговой
компании «ПФ Капитал»

— Главной причиной падения курса рубля стала эпидемия, а теперь уже официально пандемия коронавируса. Она стала поводом для расторжения сделки ОПЕК+ и сейчас обрушивает мировые финансовые рынки. Падение цены на нефть из-за незаключенного соглашения о сокращении уровня добычи лишь усугубило ситуацию. Если вы обратили внимание, рубль дешевел и до событий 6 марта. В январе минимальное значение курса было чуть ниже 61 рубля за доллар. После расторжения сделки произошел рост с 67 до нынешнего уровня. Это сопоставимо с тем повышением, которое в течение двух месяцев постепенно происходило с января. Разрыв сделки ОПЕК+ лишь придал ускорение удешевлению рубля.

Впрочем, расторжение сделки вызывает определенные вопросы. В СМИ среди одной из причин называется противодействие росту добычи сланцевой нефти. Это выглядит весьма странно. В отличие от России у сланцевых нефтяников очень высокая эластичность возможности добычи по цене. Они могут быстро свернуть производство и быстро его нарастить — такова особенность этого метода добычи. Единственный разумный способ их сдерживать — держать цены на таких уровнях, на которых им невыгодно наращивать производство. У меня есть сомнения, что текущий уровень цен достаточен, чтобы существенно сдержать производство на сланцах.

Если говорить о реакции на происходящее, то паниковать точно не стоит. После завершения пандемии и даже еще до полного ее окончания финансовые рынки, в том числе нефть, будут вос-

продать акции в ближайшее время.

Зато у тех, у кого есть деньги, но акций в настоящий момент нет, ситуация гораздо более интересная. Все акции сильно упали. Скорее всего, падение еще будет продолжаться некоторое время, но даже сейчас многие бумаги очень интересны для покупки. Причем покупка акций иностранных эмитентов (прежде всего — акций ведущих американских компаний) в настоящее время наиболее предпочтительна. При этом не придется обращаться к иностранному брокеру или ехать в США. Фактически все ведущие российские брокеры дают возможность своим клиентам покупать акции иностранных компаний, которые торгуются как на ведущих американских биржах, так и на Санкт-Петербургской бирже в России.

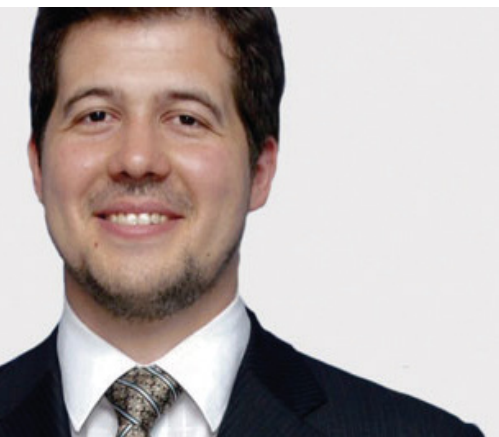
Если говорить об общих рекомендациях в текущей ситуации, то они мало чем отличаются от обычных. Прежде всего — не класть яйца в одну корзину. То есть разбить свои деньги на несколько частей и инвестировать в разные классы инструментов. По валютному составу это 40 % в рублях и 60 % в валюте: по 30 % в долларах и евро. Я бы не рекомендовал сейчас банковские вклады — ставки по рублевым депозитам слишком низкие. Надо подождать как минимум полгода. А на валютных депозитах, как уже было сказано выше, вообще нет смысла размещать средства из-за нулевых процентных ставок.

Поэтому в первую очередь необходимо сделать упор на покупку долговых бумаг — облигаций, номинированных как в рублях, так и в валюте. Единственное требование здесь — покупать облигации надежных эмитентов и прежде всего — государственные облигации с относительно короткими сроками погашения, то есть не 10-летние, а максимум 2-3-летние ценные бумаги. С покупкой акций пока лучше не спешить. Есть очень большие шансы, что они еще пару месяцев будут дешеветь. Но готовиться к покупке надо уже сейчас. Как только ситуация с распространением коронавируса разрешится, а это в любом случае произойдет в самое ближайшее время, можно будет приступать к спокойному формированию своего долгосрочного портфеля акций. И вы на этом точно очень хорошо заработаете на периоде 3-5 лет.

Правда, пока ослабление рубля в 2008 году почти на 50 % не идет ни в какое сравнение с нынешним падением «всего лишь» на 20 %. Но риски дальнейшего ослабления курса исключать нельзя. Это, конечно же, скажется на российской экономике самым пагубным образом — ростом темпов инфляции, подорожанием товаров и услуг, уменьшением покупательной способности и т. п. Поэтому особо радужных перспектив пока точно не видится. Ситуация в целом для простых людей выглядит достаточно устрашающе. А сегодня на это еще накладывается практически мировая истерия и паника, связанная с эпидемией коронавируса.

Что я не рекомендую делать инвесторам в условиях кризиса? Во-первых, дергаться точно не следует. Уже поздно. Хватать рубли, снимать их с банковских депозитов не стоит. Но если будут приходиться новые средства, то их, конечно, уже надо инвестировать в активы, номинированные в иностранной валюте. Однако процентные ставки по банковским вкладам в иностранной валюте фактически нулевые, поэтому в банк нести свою валюту бессмысленно. Лучше всего сейчас купить государственные облигации Российской Федерации, номинированные в долларах США. Сделать это легко и просто через любого российского брокера. Номиналы по таким облигациям начинаются от 1 000 долларов. Если же денег меньше тысячи или нет желания покупать облигации, то в любом случае часть средств необходимо хранить в долларах или в евро. При этом евро выглядит даже предпочтительнее.

Что касается тех, кто купил акции в прошлом году или в начале этого года и держал их вплоть до последнего времени, то сейчас их нужно оставить у себя и ждать возвращения котировок на прежние, более высокие уровни. Хотя надо понимать, что кризисные явления могут затянуться и на возврат к прежним уровням цен могут уйти не только месяцы, но даже годы. Напомним, что акции «Газпрома» в 2008 году стоили более 360 рублей и с тех пор даже близко не подходили к этой отметке. Сейчас же они стоят всего чуть дороже 160 рублей. Если для инвестора критичны сроки возврата денег, то он должен для себя установить крайний срок до того момента, до которого он может ждать, или же



Не покупайте валюту и золото на все сбережения. Хороший момент для этого уже упущен.

становиваться. Вопрос — с каких уровней, поскольку падение, скорее всего, еще не закончено.

Пандемия в разгаре, будет разрастаться и, судя по всему, продлится довольно долго. Время активной фазы распространения вируса будет измеряться месяцами. Текущее развитие ситуации скорее намекает на то, что после взятия эпидемии под контроль в одном регионе она будет начинаться в другом. И хорошо, если не будет повторных заражений в странах, где вирус уже побывал.

Китай уже не представляет собой проблему. Он начинает восстанавливаться. Понятно, что простой скажется на эффективности, но активность быстро наберет обороты. Хотя однозначно прогнозы экономического развития по этому году будут существенно ухудшены.

Сегодня наибольшие проблемы стоит ждать со стороны Европы и США. Именно они станут генераторами значительной части негативных новостей в ближайшее время. Они же будут влиять на дальнейшее сокращение спроса, а значит, и на нефтяные цены. Это приведет к дальнейшему удешевлению рубля еще в течение какого-то времени.

Алексей Бобровский

начальник службы
экономических новостей
телеканала «Россия 24»



Воздержитесь от инвестиций и спекуляций

— История ОПЕК и ОПЕК+ только добавила ускорения падающим нефтяным ценам. Рынок падал к этому моменту уже полторы недели. Формальным поводом стали страхи за мировую экономику на фоне распространения коронавируса. Однако мы ожидали падения еще с конца ноября. Перекупленность рынка была очевидной. Нынешняя мощнейшая коррекция еще далеко не закончена. Турбулентность на рынках продолжится практически до конца марта. Цены на нефть в моменте могут показать и 20 долларов. Причина проста — ценовая война между саудитами и российскими компаниями. Уже сейчас для Европы Саудовская Аравия понизила цену до 25 долларов, однако надолго запала у них не хватит.

Что касается стратегии поведения, то в период повышенной волатильности вообще ничего делать не следует, если только вы не профессиональный трейдер. Воздержитесь от инвестиций и спекуляций на всех рынках. Если же вы в первые дни падения рынков не успели закрыть свои позиции на фондовом рынке, нужно взвесить для себя все риски, посоветоваться либо со своим брокером, либо со знакомыми тренерами (если они у вас есть), возможно, стоит просто переждать этот «шторм».

На валютном рынке самое время сделать тактическую ставку против рубля. Оставаться в российской валюте, если вас беспокоит ее временное обесценивание, можно, но только

если планируете большие долговременные покупки внутри страны: машина, дом, квартира... Сейчас удачный момент все это купить. Беспокоиться за депозиты в крупных госбанках точно не нужно.

Такие обвалы на рынке бывают крайне редко. Схожее падение американского рынка последний раз было в 1987 году. Заниматься диверсификацией сейчас уже поздно. Надежными бумагами в нынешних условиях являются облигации российских крупных госкомпаний, частных промышленных гигантов, не связанных с нефтью. Особенно тех, кто слабо завязан на внешние рынки, высокотехнологичных компаний. Но нужно внимательно оценивать их перспективы и помнить, что ошибок в нынешних условиях практически невозможно избежать.

В апреле мы имеем шансы увидеть серьезный рост цен. Если информационное поле быстро модифицируется и тема коронавируса уйдет с первых полос или появится вакцина сразу у нескольких стран, то резкое восстановление спроса со стороны Китая может всех удивить. Еще одним шансом успокоить рынки могут быть организованные действия мирового ЦБ, в таком случае восстановление может начаться уже в марте. Рубль имеет прямую корреляцию с нефтью в этой ситуации. При 20 долларах за нефть (даже в моменте) доллар будет стоять в районе 85-90. Но почти наверняка это будет краткосрочным явлением.

Что делать, если будет шторм на финансовом рынке?

В СЕРЕДИНЕ МАРТА АГЕНТСТВО АКРА ОПУБЛИКОВАЛО РЕЗУЛЬТАТЫ РАСЧЕТА ИНДЕКСА ФИНАНСОВОГО СТРЕССА В РОССИИ, КОТОРЫЕ ПОКАЗАЛИ ВЕРОЯТНОСТЬ НАЧАЛА КРИЗИСА. ПОСЛЕ ОБВАЛА ЦЕН НА НЕФТЬ И СНИЖЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ ИНДЕКС ВЫРОС НА 2 ПУНКТА И СОСТАВИЛ 3,1 ПУНКТА. КАК ОТМЕЧАЮТ АНАЛИТИКИ АГЕНТСТВА, ТАКИЕ РЕЗКИЕ КОЛЕБАНИЯ БЫЛИ В 2008, 2009 И 2014 ГОДАХ. ПО ИХ МНЕНИЮ, ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО **вероятность начала финансового кризиса существенно выросла**. КАК ВЕСТИ СЕБЯ В ТАКОЙ СИТУАЦИИ? РАССКАЖЕТ НАША ИНСТРУКЦИЯ.

① Аккуратнее со сбережениями

Мы не устаем вам повторять, что нужно пытаться сформировать денежный запас на 3-6 месяцев. Однако многие полагают, что кризис — это повод переместить финансовую подушку безопасности из банка «под матрас», т. к. «банкам доверять нельзя: сегодня он есть — завтра его нет, а вместе с ним нет и моих кровных». Но это решение в корне неверное!

Во-первых, банк, если он принимает вклады населения, обязан быть участником Системы страхования вкладов, а значит, ваши средства до 1,4 млн застрахованы. Во-вторых, при досрочном снятии средств с вкладов важно помнить о возможных санкциях — вплоть до потери накопленных процентов. Ну и в-третьих, нужно вкладываться в то, что приносит регулярный доход, а деньги «под матрасом» могут обесцениться из-за инфляции, обычно сопровождающей кризисы. К примеру, можно воспользоваться банковскими картами с процентом на ежедневный остаток, про которые мы ранее писали.

② Скупка товаров впрок — это не вариант

Другой популярный способ использовать сбережения в страхе перед кризисом — бездумно скупать ненужные товары впрок. Скачки курса валют провоцируют набеги на магазины электроники, продуктовые супермаркеты. Люди в панике скупают консервы, крупы, телевизоры, стиральные машинки. Не нужно этого делать! Ведь обычно кризис — это повод для продавца повысить цены. Например, в связи с BREXIT в Лондоне люди кинулись скупать туалетную бумагу, а продавцы в ответ на спрос подняли цену. Это называется эффектом ценовых ожиданий. Люди в ажиотаже тратят деньги, а в итоге вся кладовка забита туалетной бумагой, а стены увешаны ненужными телевизорами.

③ Не берите спонтанных кредитов

Призывы воспользоваться кредитной картой и кэшбэком или взять кредит с низкой ставкой «от... %» звучат отовсюду! НО! Кредит нужно брать, только если он действи-

тельно необходим, тем более в преддверии потенциального кризиса, когда ставки по кредитам могут вырасти. Кредитную карту можно использовать в качестве резервного фонда и только в том случае, если вы уверены, что сможете вернуть заемные деньги в срок.

4 Вложение в недвижимость: семь раз отмерьте

Что касается изменения цен на недвижимость, то в этом секторе экономики все происходит не так быстро. Резких скачков цен на рынке недвижимости пока не наблюдается, а процентные ставки по ипотеке продолжают оставаться низкими. В этой ситуации можно посоветовать тем, кто давно планировал покупку своего жилья, осуществить задуманное в ближайшее время.

Если же просто хотите «пристроить» деньги под влиянием паники и купить «хоть что-то, лишь бы купить», стоит здраво оценить минусы подобного решения для вас лично. С одной стороны, недвижимость не самый ликвидный актив, с другой стороны, повышение спроса приведет к увеличению стоимости квадратного метра, а продавцы жилья и застройщики повысят цену.

Поэтому советуем без паники, спокойно подождать и посмотреть за развитием событий на рынке недвижимости.

5 Покупка валюты: только не сейчас

Да, доллар и евро сейчас резко подорожали, но такая ситуация далеко не в первый раз. Сейчас покупать валюту на все свои сбережения точно не стоит. Момент, когда цена была выгодной, уже упущен. С другой стороны, если у вас есть доллары и вы готовы рискнуть, можете попробовать их продать, чтобы вновь купить, когда цена скорректируется и упадет ниже 70 руб. В этом случае получится заработать. Но повторимся: это стоит делать, если вы готовы к риску. Но что бы вы ни решили — продавать или покупать, это следует делать не в

банках, а на бирже через брокерский счет, т. к. в этом случае курс будет рыночный, а не устанавливаемый банком-посредником.

6 Биржа: покупать дешево, продавать дорого

В кризисное время обычно валюта дорожает, а акции и облигации дешевеют. Проанализируйте бумаги, которые у вас есть и которые вы хотите приобрести. И помните, что панические продажи приводят к фиксации убытков, а покупки «на хаях» — к долгосрочной заморозке средств. Любой кризис рано или поздно проходит, цены разворачиваются в обратную сторону.

Сейчас аналитики предпочитают не давать прогнозов — уж очень неблагоприятное это дело. Цены на бумаги зависят от столько факторов, что предусмотреть все просто невозможно (коронавирус, развал ОПЕК+). Поэтому принимать решения, основываясь на том, что кто-то что-то сказал, не стоит.

«А что же тогда делать?» — спросите вы. Главное — сохранять холодный рассудок, не принимать резких, необдуманных решений. Читайте разные комментарии, прогнозы, анализируйте их и вырабатывайте собственную стратегию.

7 Не покупайте турпутевки заранее

Весьма вероятно, что придется отложить зарубежные поездки в ближайшем будущем. Во-первых, из соображений безопасности. Во-вторых, из-за экономических реалий: стоимость авиаперевозок подорожала, увеличились расходы на проживание, питание и прочее в связи со снижением курса рубля. Следует сузить горизонт планирования и не покупать туры слишком заранее.

Как поступить тем, у кого тур запланирован и уже частично оплачен? Внимательно изучите договор и условия его аннуляции. Как правило, чем больше времени осталось до вылета, тем большую сумму вам удастся вернуть.

ЦИФРА

ПОЧТИ на 20%

упал курс рубля
с начала 2020 года

интервью:
Юрий ТАТАРЕНКО

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Я за Роман Сенчин *отметил* денег!

Известный писатель о том, почему детская копилка оказалась неэффективной, а сотрудничество с «Пионерской зорькой» отбило охоту публиковаться. А также о проблеме отечественных литераторов и о том, с кем легко поделиться наличными.



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ

Меня удивляет, когда я узнаю, что юные люди последние лет пятнадцать идут в литературу, чтобы стать обеспеченными.

— У вас была обеспеченная семья? Родители учили бережному отношению к деньгам?

— Не могу сказать, что семья была обеспеченная. Но автомобиль («Москвич 412») в итоге купили, скромный хрустальный сервиз в серванте имелся, ковер — тоже. Но много денег уходило на книги: у нас была богатая библиотека. К деньгам отношение было не то что бережное — их постоянно было в обрез. Поэтому мы с сестрой просто не имели возможности их транжирить.

— Получали на карманные расходы, копилка была?

— Сначала это были двадцать копеек на обед в школьной столовой, лет с двенадцати стали давать копеек пятьдесят или рубль. Но, конечно, не каждый день. Я часто ходил в кино — тратил карманные деньги на билеты. Копилка была, но в днище находилось отверстие, поэтому больших денег в ней не скапливалось.

Писатель — это образ жизни, а не профессия

— В каком возрасте впервые заработали свои первые деньги? Помните, на что их потратили?

— Летом 1986 года часть нашего класса с месяц работала в системе, что сейчас называется ЖКХ. Нам было по 13-14 лет. Мы убирали мусор, вырывали полынь на газонах, сажали цветы. Что-то



нам заплатили. Но запомнился гонорар от радиостанции «Пионерская зорька». Это случилось тем же летом. Я отправил туда рассказ — зарисовку из школьной жизни, и ее приняли. Прислали 26 рублей. Это было очень солидно. Я гордился собой. Но потом послушал рассказ в эфире и оскорбился: его очень сильно переделали. И лет на восемь отбили у меня охоту что-то куда-то посылать. Писал, что называется, в стол. А вернее — учился писать.

— При выборе профессии брали в расчет ее возможную материальную выгоду?

— Я не считаю свое занятие профессией. Это образ жизни. Не писать у меня не получается. Есть периоды, когда не хочу писать, но сюжеты разъедают меня изнутри и приходится вытаскивать их на бумагу... «Материальная выгода» звучит плохо. Я считаю так: если твой текст принимают к публикации, должны за него заплатить. Пусть и минимально — чтобы автор имел возможность обмыть публикацию.

— Приходилось ли экономить и ради чего?

— Я давно понял: экономя, вряд ли накопишь на то, что хочешь приобрести. Может быть, у меня это связано с тем, что доходы поступают нерегулярно: может свалиться приличная сумма, а потом многие месяцы капают в прямом смысле слова копейки. Тут уж вырабатывается инстинкт экономить просто в расчете на то, что следующая приличная сумма маячит где-то далеко и может вообще оказаться миражом...

— Бывали в жизни периоды критической нехватки денег, приходилось ли заниматься?

— Нехватка денег — проблема, сопровождающая по жизни почти всех литераторов. Да, иногда не бывает финансов и на еду. Чтобы не голодать, надо делать запасы — иметь в шкафу несколько пачек некусной крупы типа перловки, овсянки, пшена. Пусть стоит кетчуп в укромном углу, «Роллтон». Когда прижмет, это пригодится и поможет дожить до гонорара... Заниматься — последнее дело. Но в очень редких случаях приходится.



ДОСЬЕ

Роман Валерьевич Сенчин

Родился в 1971 году в Кызыле. Закончил Литературный институт имени Горького. Автор более 20 книг прозы и критики, в том числе бестселлеров «Елтышевы», «Зона затопления», «Дождь в Париже». Лауреат многих премий: «Большая книга», «Ясная поляна», «Эврика», газеты «Литературная Россия», журнала «Знамя», имени Горького, правительства РФ. Вокалист групп «Гаражная мелодика» и «Свободные радикалы».

— Охотно ли одалживаете другим?

— У меня как-то не просят займы. Бывало только несколько раз. Когда могу — одалживаю. Стыдно, когда не могу и приходится объяснять, что сам на мели.

— Как все же решились стать писателем, ведь эта работа никогда не считалась денежной?

— Как я уже сказал, для меня это образ жизни. Я с детства этим занимаюсь. По сути, ничего другого не умею и не могу делать. Я много где работал и учился, но все это бессознательно было накоплением опыта для того, чтобы потом написать. Лицемерием было бы утверждать, что не мечтал о славе, о больших тиражах, а следовательно, и гонорарах. Гонорары нынче стали редкостью, поэтому

ищу журналы, где их еще платят, предлагаю им свои вещи. К сожалению, некоторые издания, в которых я раньше печатался много и которым обязан относительной своей известностью, сейчас стали безгонорарными. Некоторые и вовсе закрылись.

— Выгодно ли сегодня заниматься литературным трудом?

— У нас есть, наверное, десятка два литераторов, которые живут литературным трудом. Остальные же зарабатывают в основном трудом околосредств. В том числе и я. Рецензии, колонки, поездки и тому подобное. Меня удивляет, когда я узнаю, что юные люди последние лет пятнадцать идут в литературу, чтобы стать обеспеченными. Да, кому-то из них может повезти, а везение в литературе порой важнее таланта, но абсолютное большинство проигрывает. Я лично не считаю, что проиграл. Наоборот — мне повезло. Но обеспеченным я не стал. И две крупные в денежном отношении премии, выпавшие мне, пусть не обманывают людей — это лишь краткие фейерверки в финансовом полумраке, а порой и полном мраке. Схожая судьба почти у всех вроде бы успешных литераторов.

Деньги считаю злом

— Имеете ли вещи (семейные реликвии, сувениры, призы и т. п.), которые для вас дороже любых денег?

— Я веду кочевую жизнь. Иногда приходится бросать практически всё. Были реликвии, но я их растерял. Конечно, это плохо и тяжело, но что поделаешь...

— Что предпочтительнее для вас — наличные или безналичные деньги?

— Бумажные деньги тратьешь осмотрительнее, но они все реже ложатся в мой карман. Безнал рулит.

— Ведете ли учет потраченных средств?

— Веду учет заработанных, потраченных — не успеваю. Туда триста рублей, туда — пятьсот, сюда — семьсот... Если все это учитывать, свихнешься.

— Как часто позволяете себе траты в удовольствие — рестораны, турпоездки, брендовую одежду, спонтанный шопинг?

— В магазинах одежды выдерживаю минут пятнадцать-двадцать. Затем начинаются спазмы в голове, тошнота, судороги. В продуктовых, особенно в новых для себя городах и странах, могу бродить значительно дольше. Интересно, какое у них мясо, какая рыба, сыр, полуфабрикаты, печенье... Турпоездки были раза три, кажется. Одежду для себя покупаю редко — предпочитаю носить ее до полной ветхости. Мне удобно надевать одно и то же. Если начинаешь выбирать какой-то свитер или рубашку из нескольких, быстро чувствуешь упадок сил и даже панику. В ресторанах приходится бывать. Особенно если находишься в поездке. Если живу дома, то куда лучше приготовить что-то самому, позвать приятелей, посидеть. Дешево и сердито.

— Как считаете, должны ли сегодня люди хотя бы минимально знать искусство управления личными финансами, уметь обращаться с ценными бумагами, контактировать с кредитными организациями?

— Должны. В целом люди за последние годы стали намного грамотнее в этом плане. С другой стороны, приходится столько слышать жалоб на разные микрозаймы, кредиты. Люди буквально попадают в ловушку, в капкан. Во-первых, очень много соблазнов вокруг, которые с помощью кредитов вроде бы легко получить, а во-вторых, немалая часть людей живет на грани нищеты. Перехватывает сущие копейки, не успевает вовремя выплатить, и эти копейки мгновенно превращаются в десятки тысяч рублей долга... Много таких должников среди родителей, пытающихся оплатить детям учебу. Но знаю семьи, которые при небольших зарплатах каждый год ездят на море. В таких семьях очень жесткое управление их скудными финансами... На счет ценных бумаг я ничего не знаю.



Я много где работал и учился, но все это бессознательно было накоплением опыта для того, чтобы потом описать.

До сих пор отталкивают трагедии начала 90-х, когда люди теряли всё, скупая эти самые ценные бумаги. Может быть, сейчас ситуация иная.

— Кто сегодня должен знакомить людей с финансовой грамотностью — семья, школа, государственные институты?

— Во многих школах, знаю, старшеклассникам дают основы, государственные институты и частные структуры проводят разные семинары, курсы. Все это, конечно, полезно. Но немалая часть людей видит подвох, способы обмануть. И для этого бывают причины.

— Вы занимаетесь самообразованием в финансовой сфере? Можете посоветовать что-то из своей библиотеки по этой части?

— Нет, извините. Если бы у меня был постоянный относительно большой доход, то наверняка бы пошел куда-то, чтобы меня научили управлять деньгами. Но доходы у меня нестабильные, неодинаковые. Тратятся на самое необходимое.

— В последнее время начинают говорить о том, что нужно самостоятельно копить деньги на период жизни после окончания трудовой деятельности. Что вы об этом думаете?

— Как копить? Вкладывать в негосударственные структуры? Если они надежны, то это правильно. Но где гарантия, что завтра или через десять лет они не исчезнут и накопления не испарятся? У меня проценты от доходов поступают в пенсионный фонд. Когда присылали отчеты, я видел, что деньги там скапливаются немалые. Не знаю, что с ними будет и когда я вообще теперь выйду на пенсию...

— Подаете ли нищим?

— Бывает. Чаще всего тем, кто что-то делает: поет, играет, пытается показывать фокусы. Но самое действенное — «Не хватает на водку». Эта откровенность меня всегда заставляет лезть в карман. Пускай у меня самого там почти пусто.

— Как вы сегодня определяете свое отношение к деньгам?

— Я бы их отменил. Деньги — это зло. Но человечество ими пользуется. Без этого зла, получается, и недели не прожить.

— Какая пословица вам ближе: «Копейка рубль бережет» или «Не в деньгах счастье»?

— Как говорится, оба хуже... Но и та, и другая пословица справедливы. Счастливым можно побыть какое-то время без денег, а как быть дальше? А рубль, как известно, состоит из копеек: потерял копейку — вот и нету рубля!

— От чего отказались бы даже за 100 миллионов евро?

— Отказался бы раскрыть секрет загадочной русской души.

Отчитайтесь о доходах вовремя

До 30 апреля нужно подать декларацию в ФНС о доходах за 2019 год

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НДФЛ) ОБЫЧНО УДЕРЖИВАЕТСЯ РАБОТОДАТЕЛЕМ С ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКА, НО В РЯДЕ СЛУЧАЕВ ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА ДОЛЖНЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО РАССЧИТАТЬ СУММУ НАЛОГА И ПОДАТЬ В НАЛОГОВЫЙ ОРГАН ДЕКЛАРАЦИЮ ПО ФОРМЕ 3-НДФЛ. **Кого закон обязывает отчитаться о доходах** И КАК ЭТО СДЕЛАТЬ, РАССКАЗЫВАЕМ В МАТЕРИАЛЕ, ПОДГОТОВЛЕННОМ СОВМЕСТНО С УФНС ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ.

Кто обязан подавать декларацию 3-НДФЛ

Декларировать свои доходы обязаны физические лица, которые:

- получили доход от продажи имущества (например, квартиры, находившейся в собственности менее минимального срока владения), от реализации имущественных прав (переуступка права требования);
- получили в дар недвижимое имущество, транспортное средство, акции, доли, паи от физических лиц, не являющихся близкими родственниками;
- получили вознаграждения от физических лиц и организаций, не являющихся налоговыми агентами, на основе заключенных договоров и договоров гражданско-правового характера, включая доходы по договорам имущественного найма или аренды любого имущества;
- получили выигрыш в лотерее, азартных играх, проводимых в букмекерской конторе и тотализаторе, в сумме до 15 000 руб., а также от организаторов азартных игр, не относящихся к букмекерским конторам и тотализаторам;
- получили доход от источников, находящихся за пределами Российской Федерации.

Отчитаться о полученных в 2019 году доходах должны также индивидуальные предприниматели, нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты и другие лица, занимающиеся частной практикой. Крайний срок подачи декларации о доходах, полученных в 2019 году, — 30 апреля, а срок оплаты налога — не позднее 15 июля 2020 года. Все уплаченные суммы остаются в областном и местном бюджетах.

Если налог на доход, полученный физическим лицом, был исчислен, но не удержан налоговым агентом, подавать 3-НДФЛ не нужно. Налоговые инспекции, получив такую информацию от налоговых агентов, самостоятельно рассчитают НДФЛ, суммы налога отразятся в сводных налоговых уведомлениях вместе со сведениями об уплате имущественных налогов. Уплатить налог в этом случае нужно не позднее 1 декабря.

За нарушение срока предоставления декларации в налоговый орган с налогоплательщика взыскивается штраф — 5% от неуплаченной суммы налога за каждый месяц просрочки, но не бо-

лее 30% этой суммы и не менее 1 000 рублей. Даже если сумма НДФЛ к уплате будет отсутствовать, за нарушение срока подачи декларации придется заплатить штраф 1 000 руб. Неуплата налога до 15 июля влечет начисление пени.

Граждане, предоставляющие налоговую декларацию за 2019 год исключительно с целью получения налоговых вычетов, могут подать ее в любое время в течение года. Если же в декларации заявлены как доходы, подлежащие декларированию, так и право на налоговые вычеты, срок подачи — не позднее 30 апреля 2020 года.

Как подать декларацию

Удобнее всего сделать это с помощью специальной программы «Декларация», которая находится в свободном доступе на сайте ФНС России nalog.ru. Программа поможет правильно ввести данные из документов, проверит корректность заполнения обязательных строк, автоматически исчислит сумму налога к уплате, а также сформирует документ для предоставления в налоговый орган.

Декларацию в печатном виде можно направить по почте или принести лично в свою налоговую инспекцию. С 2020 года у граждан появилась возможность направлять декларации на бумаге через МФЦ.

Пользователи сервиса «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» могут заполнить налоговую декларацию по НДФЛ онлайн, подписать ее усиленной неквалифицированной электронной подписью и в электронном виде направить в налоговый орган вместе с прилагаемым комплектом документов. Для создания Личного кабинета на сайте ФНС достаточно обратиться с паспортом в любой близлежащий налоговый орган или МФЦ. Можно войти в сервис через учетную запись на Едином портале государственных услуг.

ЗАКОН

Сколько нужно владеть квартирой, чтобы не платить налог с ее продажи?

Минимальный срок владения недвижимостью составляет:

5 лет, если объект приобретен после 1 января 2016 года;

3 года, если недвижимость приобретена (либо получена по наследству или в дар от члена семьи или близкого родственника) до 1 января 2016 года.

КОНСУЛЬТАЦИИ

Единый контакт-центр ФНС России:
8-800-222-2222.

Горячая линия Управления ФНС России по Томской области:
(3822) 28-00-28.

Рабочие субботы налоговых инспекций в апреле:
1 апреля
с 10.00 до 15.00.

Дни открытых дверей для желающих отчитаться о доходах:
24 апреля
с 09.00 до 20.00,
25 апреля
с 09.00 до 15.00.



текст:
Олеся БУТОЛИНА



«Битва инвесторов»: как обвал рынков и рубля повлиял на портфели участников

КТО БЫ МОГ ПОДУМАТЬ, ЧТО ВСЕГО ЗА ПАРУ МЕСЯЦЕВ ДО ФИНАЛА НАШЕГО РЕАЛИТИ-ШОУ **обрушатся цены на нефть, мировые рынки, а следом и российская валюта**. ДА ЕЩЕ И КОРОНАВИРУС... ВСЕ ЭТО СТАЛО НАСТОЯЩИМ ИСПЫТАНИЕМ ДЛЯ ПОРТФЕЛЕЙ НАШИХ УЧАСТНИКОВ. ПОСМОТРИМ, УДАЛОСЬ ЛИ ИМ СОХРАНИТЬ ВЫДАННЫЕ НАМИ НА СТАРТЕ ПРОЕКТА 12 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ.



Марина Голикова

Ранее купила акции Мосбиржи, ВТБ, «Алросы», «Русала», ЛСР,

«Башнефти», «Ленты», ETF FXCN, ETF FXRB, ОФЗ 26205 и тысячу акций ОГК-2.

— 7 марта, перед длинными праздниками, курс доллара немного вырос, а на рынке началась коррекция. Я еще не подзревала о провале сделки ОПЕК+ и о том, какой курс ждет нас после выходных, и продала последний привязанный к долларам актив в моем портфеле — ETF на китайские акции, который как раз начал дорожать. Купила я его в июне за 2 450 рублей, продала за 2 838 рублей, прибыль составила 15 % без учета налога.

На освободившуюся сумму я купила еще 10 акций Московской Биржи по 89,97 рубля (теперь у меня их 20, средняя цена покупки — 87,19, а текущая ры-

Пытаться угадать, спекулировать внутри дня и уж тем более торговать на последние/кредитные деньги — плохая идея.

ночная цена на 11 марта — 92,64) и 10 акций «Газпрома» по 188 рублей (вот с ними точно поторопилась — уже успела потерять около 10 %).

В понедельник, 9 марта, Московская Биржа не работала, однако я следила за тем, как на мировых биржах из-за резкого снижения цены на нефть на 30 % началась паника. Неофициальный курс доллара приблизился к 75 рублям, евро превысил 85. Честно говоря, я в тот день больше переживала не за портфель акций, а за свои семейные накопления в валюте: уже пора бежать обменивать или будет еще выше? Боялась продешевить,

в общем. Кстати, валюту так и не продала — наблюдаю.

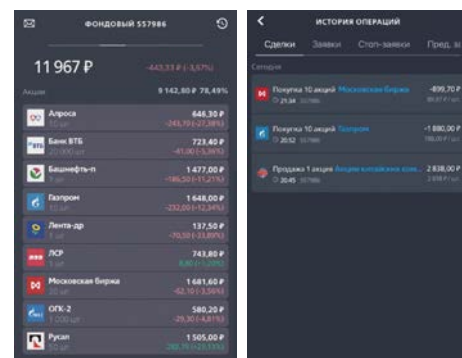
Стоит отметить, что резко в рост пошло золото (на проектном счете у меня его нет, но есть немного ETF на золото в личном портфеле), поэтому не следует забывать про защитные активы на случай кризиса.

В ближайшее время из проектного портфеля продавать ничего не планирую: почти все в убытке (разве что «Русала» пока показывает приличный плюс относительно цены покупки — но если и надо было продавать, то на +45 %, а не на +23 %).



Портфели участников на март 2020 г.

Марина Голикова



Проект подходит к концу, и весь этот год мы как на качелях — то вверх, то вниз, и никогда не предскажешь, что рынок учудит в следующий раз. Политические игры, войны, природные катаклизмы, техногенные катастрофы, распространение опасных вирусов — важны буквально любые новости. И чтобы хотя бы примерно понимать, как может повести себя рынок, нужно иметь много свободного времени, обладать широким кругозором и охватывать огромное информационное поле. А еще желательно уметь видеть будущее — но тут увы.

В периоды просадок лучше пореже заглядывать в портфель, чтобы не расстраиваться. Хотя при наличии свободных денег, возможно, в этот момент как раз стоит доносить их на брокерский счет и докупать подешевевшие бумаги хороших компаний. На подъеме нужно держать себя в руках и не продавать все, что выросло, ведь на освободившиеся деньги нужно будет купить что-то другое. А если вырос в целом весь рынок, то и приглаившиеся бумаги наверняка уже не так дешевы.

Если не заниматься инвестициями профессионально в режиме полноценной рабочей недели, а просто пытаться эффективно вложить свои накопления и собрать капитал для долгосрочных планов (например, жить на пенсии на проценты, которые приносит этот капитал), то среднестатистическому россиянину подойдут, пожалуй, только пассивные стратегии. Про-

сто докладывать деньги (в том числе реинвестировать купоны и дивиденды), докупать бумаги, ничего не продавать или продавать редко, по весомым поводам и точно понимая, зачем.

Пытаться угадать, спекулировать внутри дня и уж тем более торговать на последние/кредитные деньги — плохая идея. И да, горизонт инвестирования должен быть достаточно большим, лет от пяти, как мне кажется. Один год (как в нашем проекте) — это лотерея, тут или повезет, или нет.



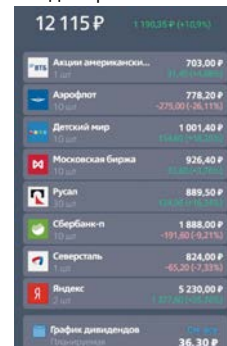
Вадим Почтенных

У него были акции Сбербанка, Cisco Systems, AT&T и Macy's Inc.

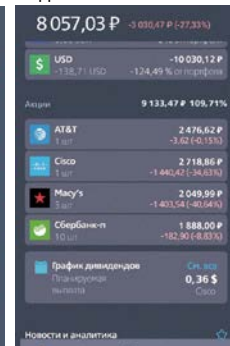
— Ну что ж... Этот месяц был самым непростым. На рынке было весьма нестабильно. Еще и коронавирус оказал свое влияние. Так что мои акции вели себя крайне отрицательно. Я расстроен. Сейчас в моем портфеле три акции в долларах и акции Сбербанка в рублях. По итогам прошедшего месяца потери таковы: -2 984,63 рубля (-26,92 %). Разберем все детально.

Акции сотового оператора AT&T упали в стоимости практически на 300 рублей, но несмотря на это, они в любом случае в плюсе на 0,79 %. Прогноз на будущее положительный, компания даже увеличила выплату дивидендов, так как ее выручка выросла на 6,4 % по сравнению с 2018 годом (при-

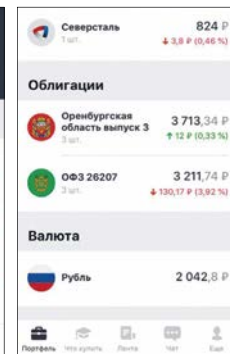
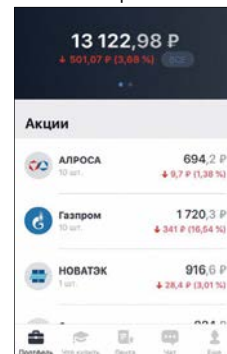
Владимир Ковалёв



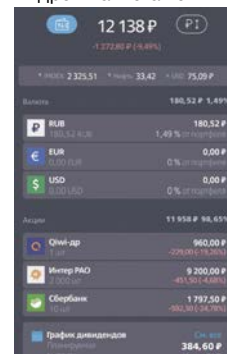
Вадим Почтенных



Наталья Сиротина



Андрей Капчегашев



Коррекция, вызванная коронавирусом и ситуацией с ОПЕК+, пошла всем участникам на пользу. Опыт потери денег очень важен для психологии любого инвестора.

росли за счет поглощения киностудии TimeWarner).

По поводу Cisco. Это наиболее проблемные акции, с конца года они начали показывать минус и с каждым разом все больший. Сейчас убыток по ним составляет 1 430,13 рубля (-34,35 %), что крайне досадно. Сама компания Cisco Systems спрогнозировала первое за два года снижение квартальной выручки. В компании ожидают, что в этом квартале выручка будет на 3-5 % меньше, чем в том же периоде прошлого финансового года. Это гораздо хуже ожиданий рынка. Cisco также предсказала более низкую прибыль. Ее руководство считает, что скорректированная прибыль составит 0,75-0,77 доллара за акцию, тогда как эксперты ждали снижения показателя до 0,79 доллара.

Про Masu's. В добавок к закрытию торговых точек сети компания сократила годовой прогноз по прибыли, продажам и валовой марже, в связи с чем акции упали на 19 %. Также они признали, что продажи в праздничные дни снизились. Теперь пожинаем последствия...

Что касается акций Сбербанка, то они снижались на 6,2 % в ходе торгов на Московской Бирже. В какой-то момент котировки достигли минимальной за день отметки в 218,86 рубля. Привилегированные акции за это же время подешевели на 3,7 % — до 207,09 рубля.

Выводы неоднозначные. В какой-то момент замечаешь, что различные глобальные новости очень сказываются на рынке. Важно вовремя обратить на это внимание и по возможности сделать правильный выбор по отношению к своему портфелю.

Можно было продать акции по их максимальной стоимости (до этого почти полгода таких результатов не было) и вложить средства в более устойчивые к различным кризисам бумаги, хотя не факт, что такие есть. Ну а сейчас вновь будем наблюдать за ними и за новостями рынка.

PS. Пока я все это писал, мой портфель еще больше «похудел» — -3 018,81 (-27,23 %). Акции AT&T ушли в минус.



Наталья Сиротина

У нее уже есть ETF FXCN, две единицы БПИФ SBMX, облигация «Группы

Компаний ПИК», десять привилегированных акций Сбербанка и облигации Мордовии.

— На рынке все неспокойно. Акции упали вслед за падением нефтяного рынка. Начало кризиса стало ощутимо. Сколько продлится падение, никто не скажет. У экспертов есть прогнозы, они отслеживают графики, строят предположения, но даже они не могут точно сказать, что будет дальше. Услышала от одного эксперта, что надо дожидаться максимального падения, а как только рынок начнет выравниваться, докупать бумаги. А пока ничего не предпринимать, не поддаваться панике и эмоциям. Будем стараться.

В прошлом номере я писала, что продала свои бумаги в ВТБ и перешла на приложение «Тинькофф». У них есть несколько тарифов.

• «Инвестор»

Плата за сделку — 0,3 % от суммы, за обслуживание — 0 рублей в месяц.

• «Трейдер»

Плата за сделку — 0,05 или 0,025 % от суммы, в зависимости от оборота. За обслуживание — 290 рублей в месяц.

• «Премиальный»

На нем доступно больше бумаг для торговли и есть персональный менеджер. Обслуживание стоит до 3 тысяч рублей и зависит от суммы активов на счете.

Мой тариф — «Инвестор». Я решила воспользоваться предложением от «Тинькофф» подобрать мне портфель. Рекомендуемая сумма была от 30 тысяч рублей, я поставила 13 — все, что у меня было. Приложение сформировало портфель на эту сумму. Я приняла рекомендацию и купила предложенные бумаги.

Что в итоге оказалось в моем портфеле? По десять штук акций «Алросы» и «Газпрома», по одной акции НОВАТЭК и «Северстали», три облигации Оренбургской области и три облигации федерального займа (ОФЗ). Комиссия за сделки — 34,55 рубля.

Оценка сбалансированности по активам составила 5 из 10, так как доля облигаций в моем портфеле меньше рекомендуемого уровня. Приложение советует увеличить объем бумаг этого типа. У меня свободных денег нет, поэтому пока наблюдаю.

Сейчас сложно сравнивать удобство приложений ВТБ и «Тинькофф». В ВТБ просто все знакомо и привычно. Если что-то непонятно, можно прийти в офис. Из личного опыта могу сказать: даже когда вроде все знаешь-умеешь, порой нужна видимая поддержка. У «Тинькофф» поддержка только онлайн, нет офиса. И новости об аресте и смертельной болезни основателя банка Олега Тинькова дают почву страхам и непониманию того, что будет дальше.



Андрей Капчегашев

В его портфеле были акции Сбербанка и «Интер-РАО».

— За прошедший период стоимость моего портфеля практически откатилась к стартовым показателям в связи с падением рынка на фоне снижения цен на нефть и эпидемии коронавируса. Как поступать в такой ситуации и как спасать свои инвестиции, я не знаю, возможно, со временем рынок отыграет свои позиции.

В такой нестабильной ситуации, как сейчас, я не стал рисковать и инвестировать дополнительно в приложениях Сбербанка и «Тинькофф». Весьма вероятно, что бумаги будут падать еще. Также скандал вокруг ситуации с приложением «Тинькофф Инвестиции» (в результате программной ошибки оно продало ценные бумаги клиентов по некорректной стоимости) тоже не вселяет уверенности в этом продукте.

В настоящее время я буду ждать и следить за стоимостью ценных бумаг на российском рынке, в идеале хотелось бы купить их по максимально низкой стоимости.



Владимир Ковалёв

В его портфеле были акции Сбербанка, «Русала», «Яндекса», «Аэро-

флота», «Детского мира», Мосбиржи, «Северстали» и ETF ВТБ.

— В этом месяце у всех должны быть две новости: коронавирус и ОПЕК+. Индексы упали, рубль упал, все в минусах. Новости по ТВ я не смотрю, всю эту медийную панику обхожу стороной. Я воспользовался советом тех инвесторов, за чьими действиями слежу и на кого ориентируюсь: не открывать приложение и не смотреть на свой портфель — лучшее лекарство для любой коррекции. На рынок нам не повлиять, а нервы целее будут.

Единственное, что хотелось бы сделать, — докупить еще акций, так как пока цены упали, можно удачно зайти на будущее, ведь ситуация начнет стабилизироваться, и акции опять будут расти. Но в рамках проекта добавить средств на счет возможности нет, поэтому сижу и смотрю на эту «распродажу».

В приложении QUIK не разочаровался, захожу в него с телефона только для того, чтобы сделать скриншот для статьи. Совместил профиль одного из опытных инвесторов-блогеров со своим — он разбит по отраслям, так что на будущее задел создан. Любые необходимые мне данные могу получить за несколько секунд.

Возможно, открою второй счет у другого брокера на свои деньги и буду туда покупать акции, пока цены позволяют. Все-таки не хочется упускать возможность выгодно приобрести акции желаемых компаний.

Считаю, что коррекция, вызванная коронавирусом и ситуацией с ОПЕК+, пошла мне и всем участникам на пользу. Мне кажется, что опыт потери денег очень важен для психологии любого инвестора. Буквально вчера смотрел отчеты о том, как дивидендный гэп закрывается у компаний. Так что в будущем всем участникам наверняка придется столкнуться с просадками и коррекциями. Но желаю всем, конечно, обойти такие потери стороной.

Продолжение следует...

ТЕЛЕПРОЕКТ

ваши личные финансы



ВИДЕОУРОКИ

КАЖДЫЙ ПОНЕДЕЛЬНИК
В 05:35 И 07:35

РОССИЯ 1

ТЕЛЕЖУРНАЛ

ПО ВТОРНИКАМ (дважды в месяц)
В 19:15

РОССИЯ 24

ДОСЬЕ

Павел Богданов

36 лет. Учился на эколога, но потом перевелся на отделение дизайна журфака ТГУ. Первый дизайнерский опыт начался с оформления постеров и афиш. В 2007 году оформил томский рок-фестиваль Muz-online и стал параллельно заниматься разработкой фирменных стилей. В 2011-м началось сотрудничество с Леной Трофимовой, с которой в 2016 году Павел основал студию «Дизайн-оркестр».



СВОЙ БИЗНЕС

Студия «Дизайн-оркестр» работает на довольно узкий сегмент рынка — специализируется на визуале и нейминге для заведений томского общепита. Здесь придумывают названия, рисуют логотипы, проектируют фирменные стили, навигацию, меню для новых кофеен, баров и ресторанов. Ребята поработали над брендингом таких мест в Томске, как «Мама, я дома», «Medium, please», «Italy», «Багет-омлет», «Птичка» и многих других.

— Мы делаем айдентiku, рекламные кампании, продумываем навигацию, занимаемся оформлением мероприятий, бывает так, что помогаем продумывать общую концепцию заведения. В последнее время некоторые рестораны стали приходить со специфическими задачами: «Паш, придумай нам название блюда». С каждым годом спектр услуг расширяется.

Когда студия — альтернатива фрилансу

Костяк студии — два человека: Паша Богданов и Лена Трофимова (героиня материала «Теплое» семейное дело», выпуск «ВЛФ» № 12/2019 — прим. ред.). Еще 4-5 человек они привлекают для аутсорсинга: шрифтовиков, иллюстраторов, дизайнеров.

— У нас дизайн-коворкинг — модель в чем-то даже уникальная. Мы придумали ее, чтобы

Нейминг, логотипы и айдентика

Как работает и на чем зарабатывает дизайн-студия в небольшом городе

ДИЗАЙН РАБОТАЕТ. ЭТО ПОНИМАЕТ ПОКОЛЕНИЕ МОЛОДЫХ РЕСТОРАТОРОВ, ПОЭТОМУ ЗАЧАСТУЮ НАЧИНАЕТ БИЗНЕС С ВИЗУАЛА СВОЕЙ КОМПАНИИ. АРТ-ДИРЕКТОР СТУДИИ «ДИЗАЙН-ОРКЕСТР» ПАВЕЛ БОГДАНОВ РАССКАЗАЛ, **СКОЛЬКО СТОИТ ЗАКАЗАТЬ ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ И НАЗВАНИЕ У ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ДИЗАЙНЕРОВ, ПОЧЕМУ ВАЖНО НИШЕВАТЬСЯ И КАКИЕ СКИЛЛЫ УВЕЛИЧИВАЮТ СТОИМОСТЬ ДИЗАЙНЕРСКОГО ЧАСА.**



Некоторые работы студии.
Фото из личного архива героя

минимизировать расходы на начальном этапе, в том числе на аренду. Сняли помещение побольше и взяли еще людей из разных сфер дизайна. Сейчас с нами в офисе работают три архитектора и иллюстратор. У них свои проекты, заказчики, свои ИП, у нас свои — просто работаем в одном пространстве. В плане ценностей мы сходимся, по направлениям работы особо не пересекаемся. При этом у нас есть возможность делать совместные проекты. Например, мы можем «упаковать» ресторан под ключ, когда вместе с коллегами-архитекторами придумываем концепцию интерьера и внедряем наработки по фирменному стилю в дизайн помещения.

Работа дизайнера часто вообще не требует офисного пространства. Сейчас многие работают удаленно — из дома или уезжают на рабочие «зимовки» к морю. Павел же говорит, что ему это не подходит.

— Работать дома или где-то на Бали — это, наверное, не мое. Сколько раз ни пробовал работать в отпуске — не получается. В этих поездках стоит отключать голову и впитывать то, что видишь вокруг. Это разгружает мозг и расширяет твой кругозор ощущений (визуальных, гастрономических, этнографических). К тому же мне в принципе не близка эстетика подобного фриланса. Мне инте-

ресно рабочее место там, где движняк, запах утреннего кофе, где близкие по духу люди, где ты чувствуешь сопричастность к проекту. Это мои внутренние психологические мотивы. И чем глубже твоя вовлеченность в проект, тем выше результат работы. И это, кстати, одна из причин, почему мы работаем на томский рынок.

Расходы и доходы

— Когда мы начинали свое дело, у нас не было каких-то суперсбережений. Какие-то минимальные накопления. Благодаря коворкингу было 6 собственников, мы скинулись, чтобы заплатить аренду и покрасить офис. Техника и мебель уже была. Грубо говоря, перенесли свои рабочие места из других локаций — из дома, прежних офисов. Открыли ИП, заказали два стола по собственным эскизам. Мне это обошлось примерно в 30 тысяч рублей.



Студия функционирует в режиме коворкинга: в одном офисном пространстве работают специалисты разных направлений, совместно оплачивая аренду. Фото из личного архива героя

Я до сих пор не осознал ценность денег. Мне интересно иметь свое дело, искать интересные решения, закрывать свои творческие амбиции.

Паша и Лена
в студии. Фото
из личного
архива героя

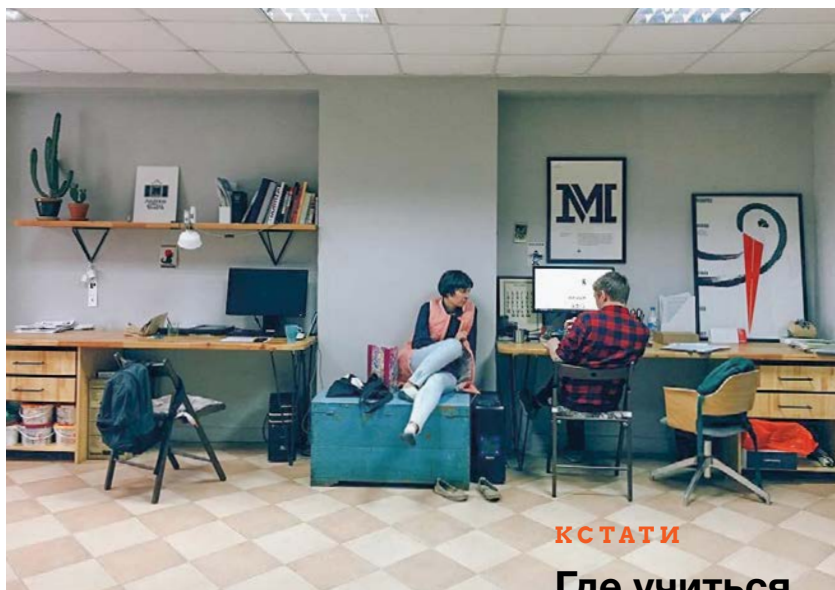
Стоимость студийной работы — 1 500 рублей в час. Это относится к проектам с техническим дизайном, которые считаются по времени. Например, большинство заведений общепита, которым мы разработали стиль, остаются у нас на поддержке. А есть сдельные задачи (как разработка логотипа или фирменного стиля), у них четкий прайс. Например, минимальный пакет фирменного стиля для ресторана стоит 100 тысяч рублей и по времени занимает около месяца. Из этого 50 тысяч — логотип и 50 тысяч — стиль. Названия мы начали продавать относительно недавно. Я начал с 10 тысяч. Просто чтобы попробовать, проверить свои силы. Вижу: толк есть — поставил цену 20 тысяч. Но посчитав трудозатраты в часах, изучив рынок, посмотрев, что делают компании-конкуренты, понимаю, что ценник можно поднимать еще.

Как и у любого проектного бизнеса, заработок «Дизайн-оркестра» варьируется в зависимости от загруженности и сложности проектов. Нормальная зарплата дизайнера, который работает по найму в Томске, — 40-50 тысяч рублей. Как считает Павел Богданов, заработок дизайнера напрямую зависит от таланта, технических навыков и умения брать на себя ответственность.

— Иногда не жалко платить и больше, если человек будет работать качественно и в срок, но сейчас очень много таких, которые мало что умеют, а денежные амбиции при этом у них большие. Мне сложно говорить о деньгах, потому что я не умею их считать, не веду никакую статистику выполненных за месяц или год работ. Могу сказать только, что сейчас параллельно у меня 8 крупных проектов. Так вышло, что я до сих пор не осознал ценность денег. Мне интересно иметь свое дело, искать интересные решения, закрывать свои творческие амбиции. Безусловно, для меня дизайн — это процесс. Хотя я стал потихоньку наблюдать за результатом клиентов. Мне хватает денег, чтобы съездить отдохнуть, также у меня есть несколько увлечений — хватает и на это. Я, как ярко выраженный гедонист, наслаждаюсь жизнью.

Нормально делай — клиенты будут

Недостатка в проектах дизайн-студия не испытывает, даже не имея рекламного менеджера и не запуская таргет, говорит Па-



КСТАТИ

Где учиться дизайну?

вел. Имидж работает сам за себя. Клиенты приходят из инстаграма, из «ВКонтакте». Но в первую очередь — благодаря сарафанному радио.

— Когда есть спрос на услугу и ты научился неплохо справляться с задачей, все может и само собой работать. Хотя продвижением студии все же занимаюсь. Но не напрямую, а опосредованно, главным образом — через участие в культурных проектах Томска. Большинство из них ребята делают бесплатно. Мы этими проектами занимаемся для удовольствия. Это всегда поле для экспериментов. Тут можно обкатать новые подходы, техники. Культурная среда более гибкая для нового.

Качество от количества

— Сейчас рынок дизайн-услуг очень конкурентный, и это еще не конец, так как профессия дизайнера на пике спроса, — считает Павел Богданов. — Поэтому появляется множество дизайнеров и студий-однодневок, которые оказывают некачественные услуги. С другой стороны, в ситуации этого массового ажиотажа появляется все больше хороших специалистов и студий. Если сравнивать рынок дизайна с тем, который был лет 10-15 назад, то это небо и земля.

Через 5-10 лет профессия дизайнера сильно поменяется. Многие вещи давно уже шаблонизируются. Дизайнер ближайшего будущего — это инженер эмоций и ситуаций с широким спектром инструментария. Мы видим свои перспективы в углублении в маркетинг, аналитику. Мы уже давно консультируем бизнес, общепит в плане позиционирования, помогаем найти свою нишу. Это тоже часть дизайна и отдельная компетенция, которую мы можем продавать.

— В дизайне я классический самоучка, — признается Павел. — Учился в ТГУ на эколога 2,5 года, потом перевелся на журфак и там проучился еще 1,5 года. На журфак формально шел учиться на дизайн, но никакого дизайна тогда на ФЖ не было — были отдельные островки дизайнерского счастья: фотожурналистика и пара преподавателей-практиков. Что хорошего у меня оттуда, так это знакомства — и с преподавателями, и с однокурсниками.

Сейчас факультет журналистики — единственное место в Томске, где можно учиться дизайну. Там классные изменения произошли, но там уклон в медиа, никто не даст основ по иллюстрации, например. Универсальному графическому дизайну у нас негде учиться. Есть Институт культуры и искусств, где тоже дела стали улучшаться, но у них больше теоретический уклон, хороших выпускников-практиков оттуда я пока не вижу. Да, они молодцы, привозят клевых специалистов, делают выставки, но это несистемные вещи, не связанные с практикой. Нет классной базовой практики — это самый большой минус. Альтернатива — Москва, Британская школа дизайна, плюс появилось много крутых курсов.

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



Все номиналы Русской Америки оформляли одинаково: на одной стороне писали «Марка Въ Америке» и обозначали ценность, а на обороте ставили печать торговой компании. На некоторых купюрах делали отверстия либо срезали часть углов, чтобы неграмотные рабочие могли распознать номинал.

ИСТОРИЯ

42 000 рублей ИЗ ТЮЛЕНЬЕЙ КОЖИ

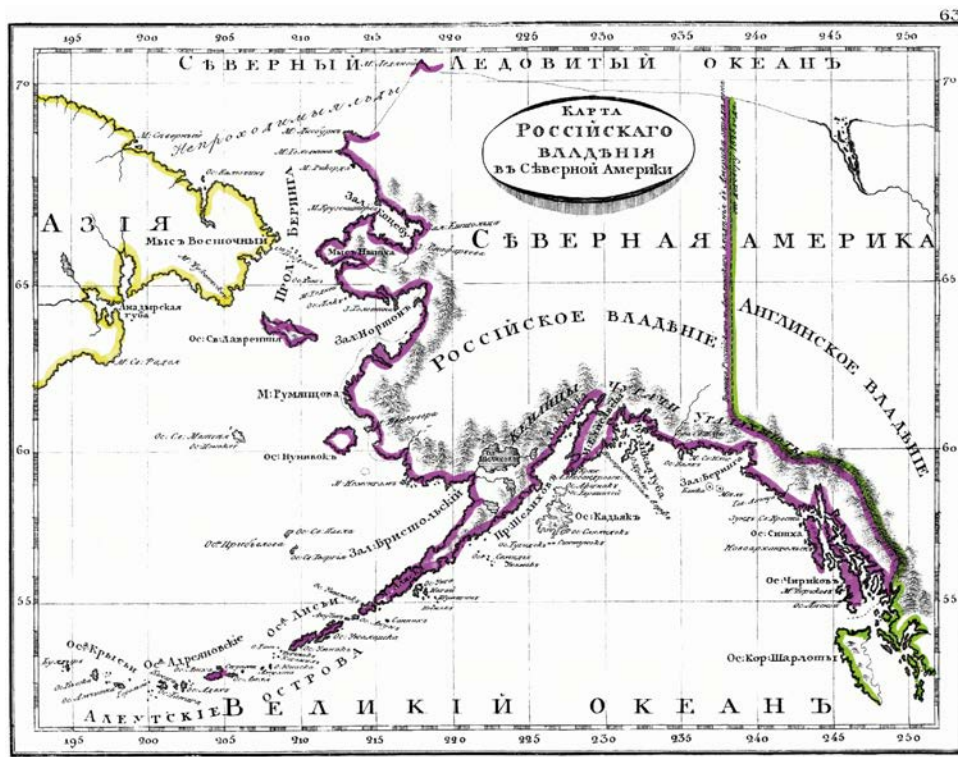
КАК РУССКИЕ МОРЕПЛАВАТЕЛИ ВОЕВАЛИ С ИНДЕЙЦАМИ,
ПОСТРОИЛИ РУССКУЮ АМЕРИКУ И ОХОТИЛИСЬ НА ТЮЛЕНЕЙ,
ЧТОБЫ ИЗГОТАВЛИВАТЬ ДЕНЬГИ ИЗ ИХ ШКУР.

«Мягкая рухлядь»

В 1730 году русский мореплаватель, датчанин по происхождению, Витус Беринг вернулся из Камчатской экспедиции. Он рассказал в своих отчетах о географической близости Камчатки и Америки и предложил воспользоваться этим, чтобы открыть новые торговые пути. Через три года путешественнику поручили возглавить Вторую Камчатскую экспедицию. Беринг и его помощник Алексей Чириков пересекли Сибирь, от Камчатки направились к Северной Америке и исследовали ее побережье. В 1741 году они вернулись с картами новых берегов.

Они стали первыми европейцами, посетившими Алеутские острова. После них на архипелаг хлынул поток русских торговцев, которых интересовала добыча «мягкой рухляди» — пушнины. В 1784 году на острове Кадьяк, расположенном у берегов Аляски, образовалось первое постоянное русское поселение. К концу XVIII века подобных опорных пунктов стало больше, острова превратились в колонии Российской империи, а новые территории начали именовать Русской Америкой.

Торговые компании конкурировали между собой, но лишь немногие могли выдержать су-



ЦИФРА

1 518 800 км²

занимали владения Российской империи на Аляске. На этой площади может три раза поместиться современная Испания. Однако на Аляске проживали всего 2 512 русских переселенцев и около 60 000 коренных жителей.

Помимо Аляски в Русскую Америку входили Алеутские острова, часть побережья Северной Америки, поселения на Курильских островах. В 1812 году к колониям добавились крепость Росс в Калифорнии — эту землю российские торговцы выкупили у индейцев. В 1816 году на Гавайских островах построили Елизаветинскую крепость. Ее планировали как основу для присоединения островов к Российской империи, но эти планы не были реализованы.

ДЕТАЛИ



Российско-американская компания была первой частной компанией, которой российское правительство даровало специальный флаг. Это была идея министра иностранных дел Николая Румянцева, который уделял особое внимание компании и лично финансировал ее научные экспедиции. В 1806 году Александр I, сын Павла, утвердил изображение. С этого момента компания использовала флаг на кораблях и на освоенных территориях. В компании работал специально нанятый профессиональный художник, который изготавливал флаги.

ровые климатические условия и географическую отдаленность от центра страны. К 1799 году единственной компанией, которая удержалась на Аляске и близлежащих островах, стала «Российско-американская компания», созданная русским предпринимателем Григорием Шелиховым. Именно он в 1784 году основал первое постоянное поселение на острове Кадьяк. После возвращения в Россию Шелихов просил для своей компании различные привилегии. Среди них было разрешение на покупку рабов в Америке для расселения их на Камчатке и Курилах. Он также настаивал на запрете иностранцам заниматься промыслом в пределах еще формирующейся Русской Америки.

Император Павел I стал покровителем Российско-американской компании. Он дал ей право «пользоваться всем тем, что доньше в сих местах как на поверхности, так и в недрах земли было ею отыскано и впредь отыщется без всякаго со стороны других на то притязания». Также император оказывал руководству компании финансовую помощь.

Образование Российско-американской компании было уникальным явлением в истории России конца XVIII-начала XIX века. Государство временно делегировало ее руководству значительную часть своих полномочий. Она была первым коммерческим предприятием, сочетавшим промысловые и торговые функции с функциями казенного управления. Фактически компания управляла территориями Русской Америки.

Тюлень марки

Из столицы Русской Америки Ново-Архангельска торговцы отправляли пушнину в плавание на Камчатку, затем груз еще три года добирался до центральной части страны.

Отсутствие нормальной связи со столицей империи — Санкт-Петербургом — приводило к изоляции Аляски, в том числе к денежной. Российско-американская компания рассчитывалась с работниками пушниной, которую они же и добывали. На руках у людей собиралось большое количество ценного меха. Английские, американские и китайские торговцы скупали пушнину в обход российской монополии по более низким ценам, но за живые деньги — за монеты из металла. Из-за этого компания теряла доход.

В 1803 году компания направила в Санкт-Петербург запрос на партию монет для местного обращения, чтобы выплачивать зарплаты металлическими деньгами. Однако суда, которые прибывали за пушниной, не могли привезти достаточное количество монет. Для Камчатки и Аляски была актуальна проблема невозвратности денег. Металл уходил либо к иностранным торговцам, либо на переплавку. Во-первых, на территории Русской Америки английские купцы торговали спиртными напитками, которые доставляли с индийских плантаций. Индийский алкоголь здесь был дешевле российского и пользовался спросом у русских поселенцев. Во-вторых, из дешевых монет изготавливали необходимые в быту изделия из-за нехватки металла, а из дорогих монет делали украшения на продажу.

ПОДРОБНО

ПРОДАЖА АЛЯСКИ: КОГДА, ЗАЧЕМ И ЗА СКОЛЬКО?

В 1816-1826 годах выпускались марки номиналом 50 копеек, 1, 2, 5, 10 и 20 рублей. Денежные знаки крупных номиналов своим цветом соответствовали общероссийским бумажным ассигнациям. 5 рублей выпускали с печатью синего цвета, 10 рублей — красного цвета. Второй выпуск обошелся без марок номиналом 2 и 20 рублей, вместо них появился востребованный среди местных жителей четвертной — 25-рублевая кожаная ассигнация.



Первый главный правитель Русской Америки Андрей Баранов решил, что стоит прекратить доставку монет на Аляску. Он считал, что разумнее ввести местные денежные знаки. В качестве материала для них выбрали тюленью кожу, которую здесь добывали в избытке, тогда как бумага была дефицитной. В 1816 году в местной типографии отпечатали первую партию денег из кожи. Новые денежные знаки стали именовать марками, эрзац-марками, кожаными ассигнациями и русско-американскими билетами.

За десять лет типография выпустила 10 000 марок на общую сумму 42 000 рублей. Тюленья кожа была прочным носителем, поэтому новые деньги долго хранились даже в условиях сурового климата Аляски. Однако типографская краска плохо держалась на коже, за несколько лет марки превращались в обычные затертые кусочки кожи. В 1826 году изготовили новую партию денег на сумму 30 000 рублей. В 1834 году вышел третий тираж, тоже на сумму 30 000 рублей. В этом выпуске появились специальные разменные «монеты» достоинством 20 и 10 копеек.

Министерство финансов Российской империи официально не утверждало выпуск денежных знаков Аляски. Тиражи производила исключительно Российско-американская компания, и руководство строго следило за эмиссией, чтобы не допустить инфляции. Новые выпуски кожаных денег в основном шли на замену обветшавших. Благодаря введению собственной системы денежного обращения экономика Русской Америки долгое время находилась в цветущем состоянии.

Главным промыслом на территории Аляски неизменно оставалась охота на пушного зверя. Осваивать другие природные богатства было некому. Поток русских переселенцев на заокеанские территории был крайне мал, если люди имели возможность отправиться в путешествие, зачастую они оседали на неосвоенных землях Сибири.

Непрерывная и неконтролируемая охота сильно сократила численность пушного зверя, и в начале 1850-х годов доходы акционеров Российско-американской компании стали стремительно падать. Тогда же впервые заговорили о продаже Аляски и других заокеанских территорий.

В 1866 году министр финансов Михаил Рейтерн предложил Александру II отказаться от дотаций Российско-американской компании — прежде государство ежегодно вкладывало в компанию 200 000 рублей серебром. Рейтерн считал это слишком обременительным для казны. Помимо этого, Министр финансов настаивал, что для нормального функционирования Российской империи требуется трехлетний иностранный заем — как минимум по 15 млн рублей в год. В 1860-х годах в стране развивался финансовый кризис. После отмены крепостного права в 1861 году временно снизилась урожайность, периодически в России начинался голод. Продажа Аляски могла обеспечить страну на какое-то время. В декабре 1866 года этот проект обсудили на секретном заседании. Все участники встречи, в том числе император Александр II, высказались за продажу заокеанских территорий.



Подписание договора о продаже Аляски 30 марта 1867 года. Слева направо: Роберт С. Чу, Уильям Г. Сьюард, Уильям Хантер, Владимир Бодиско, Эдуард Стебль, Чарльз Самнер, Фредерик Сьюард. Художник Эмануэль Лойце, 1868 г.

В январе 1867 года российский посланник отправился в Америку. По итогам переговоров Россия продала Аляску за 7 000 000 долларов золотом — это меньше пяти центов за гектар. В марте страны подписали договор, и только в апреле руководству Российско-американской компании сообщили о продаже. Через год компанию ликвидировали.

Жители Аляски, сохранившие российское подданство, могли обменять местные кожаные деньги на общероссийские рубли. Изъятые марки уничтожали, поэтому до нашего времени дошли единицы, которые сохранились на руках и в архивном фонде Российско-американской компании. Четыре экземпляра находятся в Эрмитаже, пятнадцать — в Государственном историческом музее, еще около двадцати распространены по частным коллекциям.



Шоколадный пирог из фильма «Прислуга»

ФИЛЬМЫ ВДОХНОВЛЯЮТ НАС НА ПОДВИГИ И... **на новые кулинарные эксперименты.** КАК Я РЕШИЛАСЬ НА ГОТОВКУ СУПЕРШОКОЛАДНОГО ПИРОГА ИЗ ФИЛЬМА «ПРИСЛУГА», Я НЕ ЗНАЮ. ВЕДЬ БЫЛО ЯСНО: С МИННИ (ГЕРОИНЕЙ ФИЛЬМА, КОТОРАЯ ГОТОВИЛА ЭТОТ ЗНАМЕНИТЫЙ ПИРОГ) ТЯГАТЬСЯ БУДЕТ СЛОЖНО. НО ТЕПЕРЬ, КОГДА Я ПРИГОТОВИЛА И СФОТОГРАФИРОВАЛА ПИРОГ, МОГУ СКАЗАТЬ УВЕРЕННО, ЧТО У МЕНЯ ПОЛУЧИЛОСЬ НЕ ХУЖЕ! ПОЛУЧИТСЯ И У ВАС.



наш повар:
Анна БЕЛОЗЁРОВА

фуд-блогер,
копирайтер

Нежная, как облако, шоколадная начинка тает во рту, а хрустящая песочная основа играет с ней на контрасте. Шокоголики придут в восторг. Кстати, любовь к этому пирогу главную противницу Минни до добра не довела. Но обойдемся без спойлеров! Мы же с вами приготовим шоколадный пирог для тех, кого мы искренне любим и хотим порадовать чем-то новеньким. Фильм тоже советую к просмотру, особенно любителям эпохи 60-х годов.

Конечная стоимость пирога будет во многом зависеть от выбранных вами ингредиентов. Важно подобрать правильные продукты, как, впрочем, и для любого десерта. Берите лучший шоколад из доступного вам и не экономьте на сливочном масле. Тогда результат будет волшебный.

СОВЕТ

Чтобы начинка получилась идеальной, яйца и сливочное масло должны быть комнатной температуры.

ФОТО: АННА БЕЛОЗЁРОВА



РЕЦЕПТ

- 1 Просеять муку и 2 ст. л. какао в миску и тщательно перемешать венчиком. Добавить 150 г охлажденного сливочного масла (желательно 82 % жирности), нарезанного кусочками. Руками размять масло с мукой до образования мелкой крошки.
- 2 К муке с маслом добавить белый сахар, размешать, влить 2 ложки ледяной воды. Быстро замесить тесто до эластичного состояния. Сформировать из теста сплюснутый шар, завернуть в пленку и оставить в холодильнике на 15-20 минут.
- 3 Приготовить форму для пирога. Нам подойдет круглая форма диаметром 22-24 см, желательна с рифлеными боками. Тесто раскатать толщиной в 1 см. Аккуратно и равномерно распределить тесто по форме, чтобы получились высокие бортики (примерно 5 см высотой).
- 4 Выпекаем основу. Духовку разогреть до 180° С, тесто на дне формы проколоть вилкой в нескольких местах. Сверху на тесто выложить фольгу и засыпать фасолью, горохом или рисом — они будут в качестве пресса. Выпекать так 15 минут, затем убрать фасоль и фольгу и печь еще 10 минут. Дать остыть основе для пирога.



Кадр из фильма «Прислуга», 2011 г.

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить (8 порций):

| | | |
|--------------------|---------------|----------|
| Мука пшеничная | 225 г | 10,00 ₽ |
| Какао | 2 + 4 ст. л. | 20,00 ₽ |
| Масло сливочное | 150 г + 170 г | 180,00 ₽ |
| Сахар белый | 4 ч. л. | 5,00 ₽ |
| Сахар тростниковый | 250 г | 25,00 ₽ |
| Яйца | 4 шт. | 22,00 ₽ |
| Сливки (от 30 %) | 250 г + 150 г | 110,00 ₽ |
| Шоколад темный | 170 г | 180,00 ₽ |
| Сахарная пудра | 1 ст. л. | 2,00 ₽ |
| Вода | 2 ст. л. | |

Итого за пирог весом примерно 1,1-1,2 кг 554,00 ₽

66 рублей за кусочек


СОВЕТ

Чтобы растопить шоколад в микроволновке, поставьте самую низкую мощность и периодически помешивайте массу. Так шоколад не успеет сгореть.

5 Готовим начинку. Тростниковый сахар, оставшееся сливочное масло (слегка размякшее) и яйца аккуратно перемешать до однородности. Можно сделать это в миксере с насадкой «лопата» или прочной силиконовой лопаткой. Всыпать какао (берите темное, алкализованное) и снова перемешать, не оставляя комочки. Шоколад растопить на водяной бане или в микроволновке. Соединить с начинкой и вымесить до гладкости массы. Не взбивать, а именно перемешивать, чтобы не добавить лишнего воздуха. В конце вливаем сливки (250 г). Начинка должна быть однородной, сахар должен раствориться.

6 Духовку разогреть до 160 °С, вылить начинку в песочную основу и поставить запекаться на 35-40 минут. Начинка будет подниматься, пусть вас это не пугает. По готовности слегка приоткрыть духовку и дать немного остыть пирогу, затем вынуть.

7 150 г сливок взбить с ложкой сахарной пудры, подойдут и сливки из баллона. Украсить пирог сливками, можно добавить тертый шоколад и сахарную пудру. Хранить в холодильнике.



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