

NEW!



БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

Укротительница пушистых «монстров» о том, как увлечение стало прибыльной профессией // С. 8



ПОЛЕЗНО

Взгляд изнутри — почему сотрудники МФО сами не берут микрозаймы // С. 32



ваши личные

№9 (98)
СЕНТЯБРЬ 2018

финансы

семейный журнал • деловой вестник

ТЕМА НОМЕРА

Есть ли симптомы кризиса у экономики России?

Экономический
диагноз
от экспертов

С. 20



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

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

Издается с 2010 года.

Издатель Некоммерческое партнерство по развитию финансовой культуры «Финансы Коммуникации Информация», 634029, г. Томск, ул. Белинского, 15, оф. 201. Зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Томской области.

Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

Руководитель проекта главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК

Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет
Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА

Верстка Максим ВАГАНОВ
Редакция Юлия СОЛОВЕЙ,
Елена РЕУТОВА, Юлия СЕМЁНОВА,
Андрей МИХАЙЛОВ, Анна БЕЛОЗЕРОВА,
Павел ПАХОМОВ, Галина САХАРЕВИЧ,
Андрей ОСТРОВ.

Отпечатано в типографии
АО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 26.09.2018.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 25.09.2018,
фактически — 20.00, 25.09.2018.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



люди и деньги

Спорт и дети —
на что скинулись жители
Томской области
в рамках инициативного
бюджетирования

С. 28

НОВОСТИ

АКТУАЛЬНО:

Среднее дополнительное — в Томской области
вводится система персонифицированного
дополнительного образования детей

С. 4

НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:

ФНС напоминает: 1 декабря —
срок уплаты имущественных налогов физлиц

С. 6

ДЕТИ И ФИНАНСЫ:

Карманный бюджет — как профессиональные
финансисты учат своих детей обращаться
с деньгами

С. 11

РАЗГОВОР:

В аренду за рубль — что движет участниками
программы восстановления домов-памятников
и во сколько им это обходится

С. 16

ТЕМА НОМЕРА:

Курс на кризис? — эксперты о ситуации
в российской экономике и своих ожиданиях
относительно поведения рубля

С. 20

Отголоски далекого грома —
Павел Пахомов о том, докатится ли до нас
назревающий экономический кризис

С. 25

люди и деньги:

Вошли во вкус — как в Томской области
реализуется инициативное
бюджетирование

С. 30

КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Вкус детства за 27 рублей — готовим пирожное
«Муравейник»

С. 38



12+

Финансовый омбудсмен появился в РФ

Совет директоров Банка России определился с кандидатурой на пост **главного финансового уполномоченного по правам потребителей финансовых услуг** в РФ.

Им стал Юрий Воронин, который ранее занимал должность советника Председателя ЦБ.

Согласно закону финансовый омбудсмен назначается советом директоров ЦБ. Кандидатуру уполномоченного согласует президент РФ. Помогать Юрию Воронину будут выбранные им специалисты для работы на конкретных сегментах финансового рынка.

Закон о финансовом омбудсмене был принят в июне 2018 года, а вступил в силу в сентябре. Уполномоченный будет рассматривать споры имущественного характера между банками, страховщиками и микрофинансовыми организациями и их клиен-

тами в досудебном порядке. Подать обращение уполномоченному граждане смогут через сайт, портал «Госуслуги» и МФЦ.

Услуги финансового омбудсмена бесплатны для обратившихся к нему физлиц. Финансироваться его деятельность будет из спецфонда, за счет взносов, перечисленных Центробанком и сами финансовыми организациями. Туда же будет поступать плата за рассмотрение омбудсменом жалоб третьих лиц.

Закон об уполномоченном внедряют поэтапно. Финансовыми организациями будет дано время на добровольное присоединение к новому институту. С июня 2019 года этот формат работы станет

Омбудсмен будет рассматривать споры, в которых физлица предъявляют к финансовым организациям претензии на сумму до 500 тысяч рублей.

обязательным и первым коснется страховщиков. Затем наступит черед МФО — они должны будут стать частью системы до 1 января 2020 года. Последними присоединятся банки, потребительские кооперативы, ломбарды и НПФ — им дается время для добровольного присоединения до 1 января 2021 года.

Омбудсмен будет рассматривать споры, в которых физлица предъявляют к финансовым организациям претензии на сумму до 500 тысяч рублей. Ограничения не затронут лишь страховщиков — здесь сумма играть роли не будет. Урегулировать конфликт в досудебном порядке уполномоченный должен в течение 60 дней.



**КРЕДИТЫ НА РЕМОНТ
И УЛУЧШЕНИЕ ЖИЛЬЯ**

ЛЮДИ ВАЖНЕЕ

до **10** МЛН РУБЛЕЙ | от **11,9%** ГОДОВЫХ

СОВКОМБАНК

ДК под залог недвижимости. Сумма 300 тыс. — 10 млн руб. на срок 60/120 мес. Клиентам 20-85 лет. При подключении услуги «Гарантия минимальной ставки» ставка — 11,9/14,9% за 6,9/3,9% от суммы кредита соответственно. Условия: наличие фин. защиты, отсутствие просрочек и досрочного погашения кредита. Пересчет процентов при закрытии договора, разница уплаченных и рассчитанных процентов возвращается на счет. Без услуги — 18,9% годовых. Док-ты: паспорт, СНИЛС, док-ты подтверждающие доход, свидетельство о государственной регистрации права, документ-основание из свидетельства. Обязательно страхование имущества. ПАО «Совкомбанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 963. На правах рекламы.

звонок по России бесплатный
8 800 200 62 40
www.sovcombank.ru

текст:
Елена РЕУТОВА

Система персонифицированного дополнительного образования (сертификат дополнительного образования) — это официальное подтверждение возможности ребенка обучаться в кружках и секциях за счет средств государства. Его получение является обязательным, если вы планируете обучение своего ребенка за рамками школьной программы.

Сертификат выдается всем детям с 5 до 18 лет независимо от материального положения семьи и позволяет воспользоваться возможностями, которые открывает система дополнительного образования в муниципалитете, в котором семья проживает.

— Есть небольшая тонкость. Сертификаты дополнительного образования могут находиться в двух разных состояниях: сертификат учета или сертификат финансирования, — поясняет руководитель регионального модельного центра Томской области Галима Мударисова. — Изначально все дети получают сертификат учета. Далее все зависит от того, какие программы ребенок выберет. Каждый муниципалитет, в котором вводится система персонифицированного финансирования, делит программы на два списка. В первый входят дорогие программы предпрофессиональной подготовки (в детских школах искусств, спортивных школах и т. д.), особо значимые для региона программы, реализуемые на базе общеобразовательных школ и детских садов, а также некоторые общеразвивающие программы учреждений дополнительного образования. Они финансируются по прежнему принципу — через муниципальные задания. Деньги в этом случае доводятся муниципалитетом непосредственно в образовательную организацию, и дети записываются на эти программы с использованием своего сертификата дополнительного образования, который находится у них в статусе учета. Денежные средства в данном случае непосредственно на сертификат не поступают.



АКТУАЛЬНО

Сертификат на дополнительные знания

ЗАНЯТИЯ В ШКОЛЕ КАК ПРАВИЛО ОГРАНИЧЕНЫ СПЕКТРОМ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ДИСЦИПЛИН, КОТОРЫЕ НЕ ДАЮТ РАСКРЫТЬ СВОИ ТАЛАНТЫ В ПОЛНОЙ МЕРЕ. **Зато это позволяет сделать дополнительное образование.** ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ОНО СТАЛО ДОСТУПНЕЕ КАЖДОМУ РЕБЕНКУ, С ЭТОГО УЧЕБНОГО ГОДА НА ТЕРРИТОРИИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ВВОДИТСЯ СИСТЕМА ПЕРСОНИФИЦИРОВАННОГО ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ.

Во вторую группу включены программы персонифицированного финансирования — это дополнительные общеобразовательные общеразвивающие программы (разные виды технического творчества, включая робототехнику, прикладное творчество, экологические кружки, спортивные секции, предусматривающие общую физическую подготовку и т. д.). При записи на них на сертификат поступают денежные средства, которые постепенно с него списываются по мере предоставления образовательной услуги. В этом случае сертификат имеет статус «Персонифицированное финансирование».

Благодаря такому делению расширяются возможности ребенка: он может выбрать программу из реестра персонифицированного финансирования и сохранять возможность выбрать обучение по программе предпрофессиональной подготовки или особо значимой для региона.

Как получить?

Для получения сертификата необходимо один раз написать заявление на его предоставление. Для этого нужно обратиться в образовательные организации, расположенные на территории проживания ребенка. Кроме заявления нужно будет предъявить паспорт и свидетельство о рождении ребенка. После внесения данных в информационную систему она выдает уникальный номер, который присваивается конкретному ребенку и сохраняется до достижения им совершеннолетия. Начиная с момента присвоения номера позволяет записываться на различные программы дополнительного образования.

После обработки данных на вашу личную электронную почту (указанную в заявлении) будет отправлен пароль для доступа в личный кабинет в системе «Навигатор дополнительного образования» на сайте tomsk.pfdo.ru.

Как использовать?

Все программы дополнительного образования загружаются в «Навигатор дополнительного образования». У каждого ребенка после получения сертификата на этом ресур-

ЦИФРА

23 915
сертификатов

выдано в Томской области на середину сентября 2018 года, из них 13 078 — в Томске.

се будет открыт личный кабинет. Там можно не только выбирать кружки и секции, но и записываться на программы, отслеживать получение услуги, оценивать образовательную программу и многое другое. Используя сертификат, ребенок и его родители могут самостоятельно формировать свою образовательную траекторию.

Если ребенок выбирает программу из перечня персонифицированного финансирования, сразу открывается окошко, в котором написано: «Вы планируете оплатить эту программу с использованием сертификата ПФДО?»

Каждый муниципалитет рассчитывает годовую стоимость сертификата исходя из тех средств, которые выделены на дополнительное образование и из количества детей в муниципалитете. Поэтому номиналы сертификатов различаются. Уточнить их можно в управлении образования того муниципалитета, в котором ребенок проживает.

— Однако в любом случае сумма рассчитывается таким образом, чтобы стоимости сертификата хватило на получение как минимум одной программы, — рассказывает Галима Мударисова. — Но может получиться, что ребенок выбрал программу так, что на сертификате остается еще какая-то сумма. В этом случае он может выбрать еще одну программу, а если оставшихся на сертификате средств уже недостаточно, разницу доплачивают родители или законные представители ребенка.

Сертификат при этом не предполагает «крепостного права» в сфере дополнительного образования. Если выбранный кружок ребенка больше не интересует, он может его поменять. Но не чаще, чем раз в месяц, и в том случае, если на выбранную программу в настоящее время открыта запись.

Пока в систему ПФДО не включены программы, предлагаемые коммерческими структурами. Это связано со сложностями отработки финансовых потоков между ними и муниципалитетами. Однако, как отмечает руководитель регионального модельного центра, в данный момент работа с ними уже ведется. И в итоге те программы, которые они будут предлагать для детей, тоже включат в единую систему дополнительного образования.

ДЕТАЛИ

Какие регионы уже ввели сертификаты

Томская область и 20 других регионов России стали первыми, где внедряется система персонифицированного финансирования дополнительного образования (ПФДО). С 2020 года она заработает во всех субъектах Российской Федерации.



Где получить сертификат?

Список организаций, в которых можно получить сертификат, размещен на сайтах муниципалитетов, также их можно найти на сайте регионального модельного центра dop70.ru и на сайте навигатора дополнительного образования tomsk.pfdo.ru.



Налоговый рубеж

1 декабря — срок уплаты имущественных налогов физическими лицами

ДЕТАЛИ

Как оплатить?

Бумажные квитанции можно оплатить через банкоматы или в офисах банков, а также с помощью электронного сервиса «Заплати налоги» на сайте ФНС, указав индекс платежного документа. Пользователи Личного кабинета могут сделать это онлайн непосредственно через сервис.

Для собственников движимого и недвижимого имущества наступил период уплаты налогов за 2017 год. Традиционно выполнить свои обязательства граждане должны не позднее 1 декабря.

Всем владельцам имущества налоговой служба направляет уведомления, к которым прилагаются квитанции на уплату каждого из налогов. Расчет и начисление налогов производится на основании сведений из регистрирующих органов о наличии у физического лица права собственности на то или иное имущество. Например, из ГАИ поступают сведения об автомобилях, поставленных на учет. А у их владельцев при этом возникает обязанность ежегодно платить транспортный налог.

Электронные или бумажные?

Налоговые уведомления рассылаются в двух видах — в бумажном либо электронном. Привычные бумажные уведомления получают налогоплательщики, не использующие сервис «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц». Уведомление на бумажном носителе направляется по адресу регистрации налогоплательщика.

Пользователи Личного кабинета на сайте ФНС России www.nalog.ru получают уведомления через сервис только в электронном виде, на бумажном носителе с текущего года они дублироваться не будут.

Кто может не получить уведомление?

Налогоплательщик может не получить налоговое уведомление, если

- сумма начисленного ему налога менее 100 рублей;
- в налоговой инспекции отсутствует информация об объектах налогообложения, принадлежащих ему на праве собственности;
- отсутствует инвентаризационная стоимость недвижимости (касается объектов, возведенных после 01.01.2013);
- гражданину предоставлена налоговая льгота (если он подавал на нее заявление и подтвердил право на льготу).

В перечисленных случаях гражданин может не беспокоиться, что не получил уведомление, так как он не обязан платить налоги.

Новшества

Граждане, получившие налоговые уведомления, заметят в них некоторые изменения. Так, в уведомлении появилась новая графа, в которой отражен налог на доходы физического лица в том случае, если он начислен налоговым агентом, но не удержан им. Ранее такая категория налогоплательщиков была обязана подавать декларацию по форме 3-НДФЛ до 30 апреля и уплачивать налог не позднее 15 июля. Кроме

ПОДРОБНОСТИ

Кто обязан заплатить налог



Земельный — граждане, являющиеся собственниками земельных участков, а также владеющие землей на праве пожизненного наследуемого владения и постоянного бессрочного пользования.



Транспортный — владельцы транспортных средств после постановки машины на учет в органах ГИБДД или в иных регистрирующих транспортных средствах органах.



Имущественный — граждане, владеющие жилыми домами, квартирами, комнатами, гаражами, дачами, иными строениями и сооружениями, а также выделенными долями в таком имуществе.

этого, в налоговом уведомлении текущего года найдут свое отражение перерасчеты за предыдущие налоговые периоды — 2015 и 2016 годы.

С 2018 года при рассылке уведомлений в печатном виде из комплекта документов исключено заявление налогоплательщика о недостоверной информации в налоговом уведомлении. Теперь если гражданин обнаружил в уведомлении недостоверную информацию, ему необходимо в свободной форме подать заявление в инспекцию по месту нахождения собственности. Заявление можно направить любым удобным способом: в электронном виде через сервис «Обратиться в ФНС России» на сайте ФНС, письменно — направив письмо в соответствующий налоговый орган, или посетив налоговую инспекцию лично.

В заявлении следует указать, в каком уведомлении (номер и дата) содержится неверная информация и по какому конкретно объекту собственности — с полным адресом, кадастровым или регистрационным (если уточняется информация по транспортному средству) номером.

В помощь налогоплательщикам на сайте ФНС России создана промостраница «Налоговое уведомление 2018», которая поможет легко разобраться в содержании уведомления, понять формулу расчета по каждому из налогов. Раздел содержит ответы по типовым жизненным ситуациям, связанным с уплатой налогов владельцами жилья, земли и транспорта. В том числе презентация содержит рубрику «Новое в 2018 году»,

где отражены последние изменения в администрировании имущественных налогов.

Приобрели имущество — известите налоговую

Сообщить сведения об имуществе, приобретенном в 2017 году, гражданин обязан в налоговую инспекцию до 31 декабря 2018 года. ФНС уточнит сведения в регистрирующих органах и начислит соответствующий налог.

Если гражданин не предоставил информацию об объектах имущества или сделал это с опозданием, с него взыщут штраф — 20 % от неуплаченной суммы налога в отношении объекта недвижимости или транспортного средства (п. 3 ст. 129.1 Налогового кодекса Российской Федерации).

Все данные о принадлежащей ему собственности гражданин может в любой момент уточнить с помощью Личного кабинета налогоплательщика (закладка «Уточнить информацию об объектах налогообложения»). Если вы обнаружили ошибки в характеристиках имущества, запись об имуществе, которого у вас нет, либо не увидели данных об объектах, находящихся у вас в собственности, направьте заявление в налоговую службу через Личный кабинет по ссылке «Заявление на уточнение информации об объектах налогообложения» либо посетите инспекцию лично.

ЦИФРА

378 000 жителей

Томской области подключены к Личному кабинету налогоплательщика. Среди собственников имущества пользователями сервиса являются 56 %.

СТАТИСТИКА

Сколько всего имущественных налогов начислено физическим лицам

за 2015 год — **1,4 млрд руб.**
за 2016 год — **1,45 млрд руб.**
за 2017 год — **1,71 млрд руб.**

Если вы обнаружили в уведомлении недостоверную информацию, подайте в свободной форме заявление в ФНС по месту нахождения собственности.



Вера БОГДАНЕЦ,
грумер

Окончила филфак ТГУ. Основное место работы — компания-поставщик спецодежды. Менеджер тендерного отдела.

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

Кто такой грумер или как укротить монстра за 500 рублей

ЖУРНАЛ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» ЗАПУСКАЕТ РУБРИКУ «БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ», НА СТРАНИЦАХ КОТОРОЙ ЛЮДИ РАЗНЫХ ПРОФЕССИЙ БУДУТ РАССКАЗЫВАТЬ О СВОЕМ ЛИЧНОМ БЮДЖЕТЕ. А ТАКЖЕ О ТОМ, **легко ли зарабатывать деньги в их профессии.**

интервью:
Юлия
СЕМЁНОВА

Доходы

На основной работе я зарабатываю около 30 тысяч рублей. Доход от работы грумера в среднем около 50 тысяч в месяц. Почему не уйду с работы? Пока мне необходима какая-то стабильность. Стригу животных я меньше года и пока меня все устраи-

вает. К тому же мне нужно посмотреть, какой спрос на мои услуги будет в низкий сезон, зимой. А вообще мои коллеги из фирмы, где я работаю менеджером, шутят, что стрижки — моя основная работа, а с ними я так, потому что коллектив хороший. На самом деле отчасти так оно и есть.



Расходы

От 10 до 12 тысяч — питание, 6 тысяч — проезд, 5-7 тысяч — одежда и необходимое. Около 2 тысяч — на рекламу в соцсетях. Развлечения и аренда квартиры — за счет молодого человека.

Как стать грумером?

Грумером стать легко. Достаточно не бояться животных и иметь около 40 тысяч рублей, чтобы пройти курсы по стрижке питомцев, хотя можно и без этого. Многие недобросовестные горе-парикмахеры так и поступают. Я выбрала для себя другой путь — курсы прошла, купила дорогую машинку и хорошие расходники.

Но началось все совсем не с этого. Пару лет назад мне пришлось на некоторое время переехать пожить к подруге. На двоих у нас было три кота и полная квартира шерсти. Подруга предложила постричь наших питомцев. Мы купили самую дешевую машинку на «Алиэкспресс», и я согласилась

Мой максимум был летом: за три месяца я заработала около 150 тысяч рублей.

попробовать. После стрижки я поняла, что могу это делать легко. Кошки меня слушались и вели себя удивительно спокойно. А я испытала большое удовольствие от этой затеи.

Когда я начала заниматься грумингом, думала, ничего особенного нет в моем умении — казалось, стричь кошек могут все, просто у многих машинки нет. Но по факту оказалось, что это не так. Я знаю кучу историй про грумеров, которые срезали три соска кошке, поранили животное до крови и так далее. Хозяева всегда делятся своим негативным опытом.

Вложения

Общая сумма — около 55 тысяч рублей: 35 тысяч я потратила на курсы грумеров, которые проходила в Новосибирске. В 7 тысяч рублей обошлась мне хорошая машинка. Также я прошла курс «Диджитал-маркетинг» — он открыл мне все тонкости таргетинга и работы с соцсетями (стоимость — 12 500). Через неделю поеду на курсы повышения мастерства в Новосибирск — буду учиться делать креативные стрижки (еще плюс 7 тысяч рублей).

Рабочий график

Учитывая наличие основной работы, где я тружусь с 9 до 18 все будни, на стрижку животных у меня остается не так много времени в сутках. Я стригу с 6 до 9-го вечера каждый день, а также в выходные.

Отдыхаю я, когда стригу. Это многих удивляет, но я не преувеличиваю. На основной работе у меня постоянные дедлайны и куча стресса, во время стрижки я забываю про все это и наслаждаюсь общением с животными. К клиентам я выезжаю сама, мне так удобнее. По городу цена одна — от 500 до 1 000 рублей в зависимости от вида и сложности стрижки. В отдаленные районы выезжаю за небольшую надбавку к цене.

СЛОВАРИК

Грумер

(от англ. groom — холить) — стилист для домашних животных. Моет, стрижет кошек и собак, подрезает им когти.

ЦИФРА

80
ЖИВОТНЫХ

за месяц Вера стрижет в высокий сезон, летом

СОВЕТ

Как сохранить и преумножить свои финансы?

1 Советую все траты записывать. Я веду гугл-таблицы: пишу, сколько в день заработала и сколько потратила. Я каждый вечер сажусь и записываю. Я натренировала эту привычку. Это было непросто, но я смогла. Там же я отмечаю, занималась ли спортом в этот день и так далее. Благодаря этой таблице поняла, что у меня есть масса трат, о которых я даже не догадываюсь. Так, например, я выяснила в свое время, что очень много трачу на такси. Или что если пройду за кофе на одну остановку больше, то в месяц сэкономя больше 1 000 рублей.

2 Вкладывайте в себя. Я очень много трачу на саморазвитие. Я все время прохожу какие-то курсы по продвижению, фотографии и по стрижкам. Это всегда окупается.

3 Если вы хотя бы раз в месяц задумывались о том, чтобы пойти на курсы парикмахера, визажиста или флориста, — идите. Многие думают, что если заниматься тем, что нравится, никогда не заработаешь больших денег. Это не правда. Если вы получаете от чего-то кайф, идите в эту сферу и увидите, что деньги сами пойдут вам в руки.

ЦЕНЫ

Стоимость услуг грумера в Томске — около 500-700 рублей, в салоне — около 1 000. В Новосибирске за те же услуги можно отдать уже около 1 000–1 500, в салоне — около 2 000 тысяч рублей.

Особенности работы

Животные не терпят резких запахов. Поэтому я не пользуюсь духами и никогда не поеду на стрижку, к примеру, после отдыха на природе, пропахнув костром. Иногда пользуюсь одеколоном с ароматом пиццы. Он отлично работает, очень нравится животным.

Если говорить о подходе к хозяевам, то я обычно людям нравлюсь, ну или как минимум вызываю интерес. Чтобы работать в сфере услуг, нужно быть милой и приветливой, а еще очень хорошо знать свое дело. Люди всегда покупают комплекс, никому не нужна стрижка грубого парикмахера или милое лицо, не умеющее стричь. Я продаю приятное решение проблемы. Если парикмахер выглядит уныло — это не сыграет ему на руку.

Ну и не надо забывать, что путь к сердцу кошки всегда лежит через хозяина. Если он спокоен, то и кот спокоен. Я уверена, что когда человек стрессует, у него меняется запах. А кошки к нему очень чувствительны и стрессуют вместе с хозяином. Если хозяин спокоен, смеется, болтает, ему хорошо, то и кошка спокойна. С собаками это еще ярче проявляется.

Грумером стать легко. Достаточно не бояться животных и пройти курсы по стрижке.

О продвижении

Сейчас главный мой канал продаж — сарафанное радио. Но я начинала с соцсетей. У меня есть группа во «ВКонтакте» и в «Инстаграме». Но лучше всего сработали сервисы «Юла» и «Авито». Я пробовала давать рекламу везде, и внутреннее продвижение этих сервисов показалось мне самым эффективным при том, что стоит это недорого. Я поняла, что люди не любят, когда им продают, но очень любят покупать. Так дайте им такую возможность. Составьте такое коммерческое предложение, чтобы они вот прям захотели купить. Мое уникальное предложение: «Я найду подход к любому монстру». И да, когда вы что-то предлагаете, последний ваш аргумент — это цена. Если все упирается в цену, значит, ваш товар не уникальный.

Как заработать больше?

Мой максимум был летом: за три месяца я заработала около 150 тысяч рублей. В моем случае, если надо заработать еще больше, нужно просто больше работать. Я не испытываю нехватки клиентов. Кажется, грумеров сейчас очень много. По факту же клиенты говорят об обратном. В сфере услуг в Томске вообще большие проблемы. Кажется, что рынок перенасыщен, но если углубиться, то хорошего специалиста днем с огнем не найдешь. Как только люди достигают каких-то высот, уезжают в другие крупные города. Поэтому меня сейчас люди передают сарафанным радио из рук в руки.

ДЕТИ И ФИНАНСЫ

Семейные разговоры о финансах

НАЧАЛО УЧЕБНОГО ГОДА — САМОЕ ВРЕМЯ НАПОМНИТЬ ДЕТЯМ О ТОМ, КАК ГРАМОТНО ОБРАЩАТЬСЯ С ДЕНЬГАМИ И ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ, КОТОРЫЕ СЕГОДНЯ ОКРУЖАЮТ НАС НА КАЖДОМ ШАГУ. **8 сентября в России отмечался День финансиста**, ПОЭТОМУ ПОДЕЛИТЬСЯ СВОИМ ОПЫТОМ МЫ ПОПРОСИЛИ ТЕХ, КТО РАЗБИРАЕТСЯ В ДЕНЕЖНЫХ ВОПРОСАХ ЛУЧШЕ ВСЕГО, — СПЕЦИАЛИСТОВ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ. МЫ СПРОСИЛИ, КАКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ОНИ ПРИДАЮТ ЗНАНИЯМ О ФИНАНСАХ В СВОИХ СЕМЬЯХ И КАК УЧАТ ОБРАЩАТЬСЯ С ДЕНЬГАМИ СОБСТВЕННЫХ ДЕТЕЙ.



Евгений Карпенко,
управляющий Томского филиала «Почта Банка»

— Я счастливый папа, у меня трое замечательных детей: трех, пяти и тринадцати лет. Помимо уроков, относящихся к любви, работе и жизненным ценностям, я стараюсь научить их обращаться с деньгами, грамотно использовать современные финансовые инструменты.

Форма, в которой я это делаю, зависит от возраста и конкретного ребенка.

Старшей дочери, с детства склонной копить деньги, мы доверяем самостоятельно распоряжаться выделенным ей бюджетом. Один из последних примеров — дочь накопила на телефон путем экономии своих расходов.

Недавно мы завели ей личную банковскую карту, и я стал учить ее пользоваться мобильным приложением. Показал, как можно копить деньги, откладывая на крупную покупку. Научил пользоваться цифровой платежной системой Samsung Pay — совершать покупки, не вытаскивая карту в целях безопасности.

Помимо финансовых продуктов рассказываю и о страховых продуктах. Объясняю, как они могут обеспечить финансовую безопасность завтрашнего дня.

Младшим детям объясняю на конкретных примерах. Когда мы заходим в магазин игрушек, глаза разбегаются, им хочется купить все и сразу. Начиная с двух лет я рассказываю им, что деньги зарабатываются и у каждой игрушки есть своя цена. Можно купить одну хорошую дорогую качественную игрушку, которая будет радовать долгое время. А можно — много мелких, плохого качества, которые быстро сломаются и будут неинтересны.

Пятилетняя Злата получает свои карманные деньги. В первые разы она покупала себе сладости. А потом захотела новую куклу, но мы сказали ей: копи. Так дочь неосознанно получает знания о создании накоплений, постановке целей. Финансовая грамотность помогает знать, что мгновенное удовлетворение от быстрой покупки — ничто по сравнению с эмоциями от достижения крупной цели.

Всему этому, безусловно, нужно учить, чтобы ребенок, став взрослым, не растерялся в море финансового мира.



Наталья Горина,
директор территориального
офиса «Росбанк» в Томске

Значимость темы грамотного обращения с деньгами я оценила еще в юном возрасте, осознанно выбрав ВУЗ, который готовил специалистов банковской сферы. Став мамой, я поняла, что детей как можно раньше нужно учить уважительному отношению к деньгам. Ведь наш личный капитал заработан трудом и временем, и распорядиться им необходимо с умом.

Конечно, в раннем детстве делать это непросто. Малыш двух-трех лет, оказываясь в магазине игрушек, готов набрать полную корзинку. Чтобы избежать таких ситуаций, мы с мужем старались приобретать подарки сами, к праздничным датам. Когда сыновья стали старше и научились читать, я искала и покупала детскую литературу о том, что такое деньги и как их заработать.

С самого начала мы с детьми проговорили, что есть общие правила отношения к деньгам. Например, у нас всегда была выделена часть семейного бюджета, которую мы тратили на общие цели. Доходы и расходы записывали в тетрадь, чтобы можно было проанализировать траты и спланировать какие-то крупные покупки. Исходили из того, как у нас складывалась расходная часть, ведь как правило у большинства людей доходы — это одна и та же сумма каждый месяц, а расхо-

ды могут быть разными. У нас всегда была сумма, которую мы откладывали, — такой своеобразный запасной кошелек, финансовая подушка безопасности. Сначала хранили в наличных, а уже потом разместили во вклад.

Еще одно правило, которое помогает контролировать расходы и которому мы учили наших детей, — приходиться в магазин со списком покупок и по возможности от него не отклоняться. Это первый шаг к рациональному управлению личными финансами.

С начальной школы у сыновей были карманные деньги. Я не могу сказать, что они копили и покупали себе что-то дорогое. Крупные покупки всегда совершались из семейного бюджета, а мелкие ежедневные траты они закрывали карманными расходами. Каждое лето, начиная с подросткового возраста, они подрабатывали. Во многом благодаря этому и прочувствовали цену денег. То, что они получали, тратили по своему усмотрению.

Сейчас они уже взрослые люди, и бюджет теперь у каждого свой. Но я вижу, что мои советы не прошли зря: к деньгам ребята относятся уважительно — умеют их тратить с умом.

Финансовой грамотности нужно учить, чтобы ребенок, став взрослым, не растерялся в море финансового мира.

Андрей Лахтин,
начальник отдела развития
банковских карт ПАО
«Томскпромстройбанк»

Я считаю, что детей с малых лет нужно приучать к ответственному и бережному отношению к деньгам, потому что экономика и финансы присутствуют в нашей жизни повсеместно. Нужно объяснять, что это не просто «бумажки», что родители их зарабатывают кропотливым трудом и денег иногда может не хватать на какие-то нужды, поэтому относиться к ним необходимо соответствующим образом.

Каждый ребенок должен знать и о банковских продуктах, например, о дебетовых и кредитных картах. Сейчас это повсеместно распространенный инструмент для работы с финансами и накоплениями. Ребенок видит, как просто и легко, достав банковскую карту, родители совершают любую покупку. Но как правило он не задумывается, что за этим действием кроется списание заработанных родителями денежных средств, и не понимает, к каким тяжким последствиям может привести неконтролируемое использование кредитной карты.

Самое оптимальное время для начала обучения азам финансовой грамотности — примерно за 1-2 года до начала обучения в школе: ребенок как раз начинает осознанно читать, считать: складывать и вычитать. Важно сформировать у ребенка правильное отношение к деньгам:

■ рассказать о способах, которыми люди их зарабатывают, и как их нужно разумно тратить;



■ объяснить, как связаны экономические категории: цена, стоимость, деньги, товар, труд — с одной стороны и нравственные понятия: экономность, честность, щедрость — с другой;

■ научить правильно вести себя в жизненных «экономических» ситуациях, с которыми ребенок обязательно столкнется: покупки в магазине, оплата за питание в столовой, плата за проезд в транспорте и т. п.

Мой девятилетний старший сын Кирилл с шести лет самостоятельно совершает небольшие покупки в продуктовом магазине. У него есть личные деньги на карманные расходы, и он точно знает, что с ними происходит, если их потратить (они исчезают), и что произойдет, если вместо этого его вложить (они работают). Он знает, что деньги не достаются «просто так», а их зарабатывают родители. Сейчас Кирилл пошел в третий класс, но при этом уже старается накопить на понравившийся ему джойстик или игру для приставки. Бывает, конечно, тратит деньги на развлечения или снеки, но он же еще ребенок и у него должны быть маленькие слабости и обязательно — детство.

Олеся Гребнева,
управляющий ОО «Томский»
Банка «Открытие»



Основы финансовой грамотности закладываются в детстве, когда у человека формируются основные жизненные принципы и ценности. Единственное, что меняется по мере взросления ребенка, — это объем и способ подачи информации. Маленькие дети лучше усваивают ее в игровой форме, с использованием рисунков, мультфильмов, сказочных персонажей. Младших школьников уже можно знакомить с различными финансовыми играми, например, «Монополией», которая наглядно дает представление о том, как работать с деньгами, расходовать их. Очень важный фактор формирования разумного финансового поведения — это отношение родителей, близких родственников к деньгам, которое неосознанно копирует ребенок.

К сожалению, мои родители не занимались целенаправленно воспитанием финансовой грамотности детей, но их собственный пример служил мне хорошей школой. Умение планировать статьи доходов и расходов, создание финансового резерва за счет банковских вкладов, в том числе и на детей — все это присутствовало в семье и формировало у меня азы понимания взаимоотношений с миром финансов.

Самое главное, что должен знать ребенок, — это то, что деньги — ограниченный ресурс. Важно доне-

сти, что каждая семья имеет свой бюджет и его нужно планировать, контролировать, уметь распределять, в том числе отказываться от каких-то лишних расходов.

Чаще всего для ребенка его бюджет — это копилка, в которую он может откладывать деньги, а затем использовать на свои цели. Мой ребенок с первого класса принял решение, что тратить деньги он будет только на нужные вещи. Он может откладывать на покупку самоката понравившейся модели год и даже больше, при этом отказывая себе в других, менее важных вещах. Моим пятерым племянникам я тоже стараюсь прививать навыки правильного обращения с деньгами.

Карманные деньги, на мой взгляд, нужно давать детям со 2-3 класса, когда они уже могут более ответственно относиться к планированию своих расходов. Можно это делать и с использованием пластиковой карты. По закону картой, привязанной к счету родителей, дети могут пользоваться с 6 лет. Подростки с 14 лет могут получить банковскую карту самостоятельно, если согласны их родители или опекуны. Сейчас практически все школы используют безналичный способ оплаты питания, и ребенок уже сам может распоряжаться остатком денежных средств на карте в пределах лимитов, установленных родителями. Таким образом, дети становятся прямыми участниками финансового рынка.

Самое главное, что должен знать ребенок: деньги — ограниченный ресурс.



Вадим Чмух,
председатель совета директоров страховой группы «Коместра»

Аккуратное отношение к деньгам прививалось с детства, в семье. Мы жили большой семьей в просторном собственном доме на окраине Киева. Дом родственники подарили моим бабушке и дедушке на свадьбу. Мы с моим младшим братом никогда не слышали в семье разговоров о деньгах напрямую. Но мы каждый день наблюдали, как происходит постепенное накопление денег на серьезные покупки, на летние поездки к морю, как создавались финансовые резервы на всякий случай. Это было естественной частью жизни.

Особую атмосферу в доме создавали дедушка и бабушка. Дедушка, прошедший всю Великую Отечественную, большую часть послевоенной жизни был главным бухгалтером небольшой обувной фабрики. И когда я жил в Киеве, мы часто засыпали и просыпались под стук счетной машинки «Железный Феликс», на которой он считал и сводил баланс. По-видимому, это пропитывало жизнь нашей семьи.

Сегодня мои внуки (младшему 13, старшему 18 лет) знают о деньгах гораздо больше, чем я в их возрасте. Знают и о банках, и о банковских депозитах, разбираются в курсах валют, умеют пользоваться пластиковой

картой, даже знают, что такое кэшбек. Безусловно, они знают и о страховании, поскольку растут в семье страховщиков. Но, как и в моем детстве, специально об этом не говорится. Создается некоторая культура обращения с деньгами как часть человеческой культуры, как часть жизни. Общаясь с детьми, мы рассказываем, что в жизни много правил, в том числе и финансовых, которые создаются людьми и которые основаны на опыте многих поколений. И нарушение любых правил чревато неприятностями.

Финансовых правил не так уж и много. Главное, из которого возникает масса следствий, — доходы всегда должны быть больше расходов. И второе — нельзя хранить свои сбережения в одной валюте и в одной стеклянной банке. Тридцатилетний опыт нашей жизни в условиях свободного финансового рынка это многократно подтверждал. Особенно чувствительно потерять из-за этого привилегии небольшие сбережения на черный день, обучение детей или лечение. Когда эти деньги пропадают, рушится многое в жизни.

Если об этом говорят дома, если об этом говорят в школе, причем правильно, никто не будет брать кредиты под 50-70 % годовых, не говоря уже об обращении в микрофинансовые организации. Но все начинается с семьи. Если там об этом говорят, рассказывают поучительные истории, то, конечно, это постепенно впитывается и становится естественной частью жизни.

В этой атмосфере, оптимистичной и простой, как таблица умножения, дети учатся обращению с деньгами.



Виталий Пешков,
директор Томского филиала ОАО «ВСК»

Первые деньги я заработал в 10 лет. Я родился и вырос в деревне. Нам, парням, поручили защищать засеянные поля от крупного рогатого скота, который иногда заходил и уничтожал посевы. Еще не хватало сил поставить седло на лошадь без посторонней помощи, поэтому иногда приходилось работать без седла. Зато были первые заработанные деньги и первые купленные на них вещи.

Со своими двумя детьми (сыну 8, дочери 13 лет) я этот метод приобщения к миру финансов тоже практиковал. Когда дочь захотела новый телефон, предложил ей часть суммы заработать самой. Поручил ей рутинную работу у себя в компании (распечатка, сканирование) и платил определенную сумму в день из своего кармана. Для нее это был опыт работы. Младший тоже напросился и я поручил ему набрать таблицу в экселе. Когда он узнал, что сестра заработала больше, стал выяснять, почему: но он работал два часа, а она целый день. На что я услышал: «А ты знаешь, какая у меня работа сложная?» Недавно создал условия, чтобы они мыли пол в офисе. И потом провел беседу: что лучше — мыть полы или учиться? Очень на-

глядный пример, зачем нужно получать образование.

Сын с детского сада вносит свой вклад в семейный бюджет. Он не хотел ходить в сад, и тогда бабушка посоветовала сказать, что это его работа и он там зарабатывает деньги. Тут же последовал вопрос: а сколько? Определенная небольшая сумма в день и в конце месяца суммировали «заработанное». Это считалось его вкладом в семейный бюджет. Считать деньгами у него еще с того возраста получается лучше: 100 + 100 — сложно, а 100 рублей + 100 рублей = 200 рублей. Было время, когда он пытался монетизировать свои положительные поступки. Но супруга с ним жестко поговорила и попытки прекратились.

Младшему нравится высчитывать курсы валют. Когда однажды мы с ним поспорили, я сгоряча озвучил сумму в 100 долларов. А он выиграл. Он попросил обменять рубли на доллары (тогда курс был около 50 рублей за доллар) и регулярно отслеживает курс валют. Отмечает, что инвестиция удачная.

Сегодня и сыну, и дочери мы выпустили подростковые банковские карты, оформленные на их имена. Периодически туда зачисляется определенная сумма денежных средств, и они ими распоряжаются по своему усмотрению. У детей разные подходы: младший ребенок больше склонен к накопительству, дочь чаще тратит всю сумму, но наличие собственных средств, безусловно, учит их распоряжаться ими.

ПОДРОБНО

Программа «Аренда за рубль»

Программа запущена с целью восстановления памятников архитектуры Томска и сохранения объектов исторической среды города. Дома-памятники выставляются на аукцион на право заключения договора аренды. Инвестор, который арендует такой объект, обязуется в установленные сроки

восстановить исторический облик здания согласно техническому заданию, сформированному администрацией. В обмен арендатор получает скидки: стоимость аренды участка земли, на котором стоит дом, снижается до 1 %, стоимость аренды самого дома — до 1 рубля в год.

ФОТО: АНДРЕЙ ЛАЛЕНКО

Этот дом — самый благодатный способ трансформировать свою любовь к Томску во что-то материальное.

РАЗГОВОР

Дом в мешке

В ТОМСКЕ ДЕЙСТВУЕТ МУНИЦИПАЛЬНАЯ ПРОГРАММА «АРЕНДА ЗА РУБЛЬ», ПРЕДОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕТОРАМ, ГОТОВЫМ ВЛОЖИТЬ СРЕДСТВА В ВОССТАНОВЛЕНИЕ ДОМОВ-ПАМЯТНИКОВ, ЛЬГОТЫ — СОКРАЩЕНИЕ СТОИМОСТИ АРЕНДЫ ДОМА И ЗЕМЛИ, НА КОТОРОЙ ОН РАСПОЛОЖЕН. **Во сколько обходится участникам программы реставрация деревянных домов-памятников** и как они планируют окупить эти расходы?

Алексей Будников, участник программы «Аренда за рубль»

интервью:
Андрей
ОСТРОВ



Дом на ул. Савиных, 10 а, который планирует отреставрировать Алексей.

— 49 лет — это такой срок, что, возможно, меня уже не будет к моменту окончания этой истории, — Алексей Будников, конечно, лукавит, потому что так далеко не заглядывает. Он рассчитывает за два года восстановить дом и открыть в нем хостел. Или что-то еще. 34-летний бизнесмен в августе взял у мэрии Томска в аренду дом-памятник на улице Савиных, 10 а. Это стало возможным после запуска муниципальной программы «Аренда за рубль», цель которой — восстановить деревянные дома из знаменитого теперь «списка 701» за счет частных инвесторов.

Рублевой аренды Будников пока не видел, но и денег с него мэрия тоже не просит. Понимает: расходы уже сейчас у арендатора немаленькие и он их потом попросит зачесть в счет арендной платы. К тому же и условия аренды у Будникова льготные — 1 % от полной ставки земельного налога и 10 % от стоимости аренды объекта.

Прошедший аукцион на право аренды дома-памятника Будников выиграл за 180 тысяч рублей в год, но еще ничего не платил. Два месяца идет активное, как выражается Алексей, «расхламление» дома. Счет вывезенным отсюда «КАМАЗам» мусора идет к концу второго десятка. Утилизация проваленной земли из-под крыши (не было 100 лет назад других дешевых утеплителей), жутких завалов строительного мусора, старой мебели, плитки и прочего тоже стоит немалых денег. Пиарщик по образованию, Будников понимает, что помимо учета и контроля, нужна еще и общественная поддержка проекта. Поэтому открыт для вопросов, визитов, волонтеров. Общественная поддержка пригодится, если власти решат изменить правила игры. Такое случалось. Пока Будников тратит свои кровные на свой же страх и риск.

— Я уже потратил 200 тысяч рублей, а собственно к реставрации мы еще и не приступали. Подсчитать сумму, в которую обойдется реставрация, сейчас не представляется возможным. Многое становится видно только после расчистки. Вот здесь ког-

ДЕТАЛИ

Какие объекты значатся в «списке 701»

«Список 701» — это перечень домов, которые попали в муниципальную программу «Сохранение деревянного зодчества г. Томска на 2015-2020 гг.» Их надлежит беречь всеми силами, чтобы сохранить уникальное историческое и архитектурное лицо города с четырехвековой историей. Большинство этих домов в плачевном состоянии. Часть расселена и постепенно разрушается. Многоквартирные жилые дома-памятники можно отремонтировать за счет регионального фонда капремонта. Федеральный фонд капремонта не позволяет восстанавливать такие архитектурные излишества, как декор, наличники, карнизы, ставни и пр. Частные инвесторы до сих пор не спешили браться за деревянные развалюхи: дорого, долго, и статус памятника не дает простора для хозяйственной деятельности.



Так выглядит
внутри дом
на Савиных
сейчас.



да-то стоял унитаз, возможно, шла фановая труба, и люди, чтобы все это установить, просто вырезали часть несущей балки перекрытия между вторым и третьим этажом. Но запас прочности у деревянных балок, видимо, такой, что дом выстоял. Что с этим делать дальше — посмотрим, посоветуемся с экспертами. Я сам построил деревянный дом и живу в нем, я же понимаю, что в нем все ремонтпригодно.

По занесенным мелкой земляной пылью ступеням (последствия субботника по вывозу земли с чердака) поднимаемся наверх.

Под низкой крышей «солнце в три луча» не дает рассмотреть состояние чердака, но фонарики сотовых выхватывают крепкие сухие стропила, кровельное железо почти без протечек.

— С этим просто повезло, — говорит Алексей. — Но земли мы отсюда вытащили вниз КАМАЗов 5-7. Пыль стояла страшная, работали в респираторах, но все равно, кажется, пропитались ею.

Отец троих детей, зачем человеку вся эта возня с деревянной развалюхой в тихом центре Томска? — спрашиваю Алексея.

— Во-первых, моим педагогом в Политехе был Никита Олегович Кирсанов (самый известный защитник аутентичного деревянного зодчества, ныне председатель городского комитета по сохранению исторического наследия — прим. авт.). Во-вторых, у меня тут рядом бизнес: часто езжу мимо. Место хорошее, с потенциалом: рядом новый бассейн, учебные корпуса, медицинские учреждения. В-третьих, самое важное, этот дом — самый благодатный способ трансформировать свою любовь к Томску во что-то материальное. Мы же много говорим об уникальности, особом выражении лица Томска, о том, что он не похож ни на какой другой город. Но эти слова ни городу, ни дому не помогают: он стоит тут заброшенный, без отопления, подземные воды подмывают его фундамент, кое-где кирпич просто рассыпается в руках... Так что этот дом может стать еще и моим выходом силы, моментом самореализации как мужчины, как строителя. В мужиках эта строительная жилка все равно живет.

У едва пережившего возраст Христа Будникова есть не только ментальные, но и бизнес-планы на дом. Гостиница, хостел с пунктом питания внизу помогут, как ему кажется, окупить затраты на реставрацию дома. Но какими они будут, сейчас никто не скажет.

— Это кот в мешке, формула со многими неизвестными, — говорит Алексей Будников, оценивая туманные финансовые перспективы реставрации дома. Может, 8, а может, и все 12 миллионов — никто сейчас точно не скажет. Мне уже предлагали заняться домом по соседству, но я понял, что мне надо пока сконцентрироваться на этом доме.

Это кот в мешке, формула со многими неизвестными. Сколько потребуется денег — никто сейчас точно не скажет.

Александр Беликов
взялся вос-
становить дом на
ул. Пушкина, 24.



Любовь как бизнес-план

Александр Беликов три года возил детей в школу мимо дома по улице Пушкина, 24. Расселенное здание за это время трижды горело, его заливали и разбирали пожарные, у него не было крыши, в нем ночевали бомжи, а оно все равно светило на солнышке, и по-человечески дом было жалко. Беликов рассказывает о здании, которое арендовал у мэрии за 80 тысяч рублей в год, как о живом существе.

— Он просил как будто: давай, помоги мне, пока силы есть. Мало кто слышал. Мы с женой услышали и решили, что будем делать, пока есть силы и возможности. Удастся сделать хотя бы проект — прекрасно. Рукописи же не горят, и проекты тоже. Не мы, так кто-нибудь другой возьмет проект и сделает. Фантомы, как ни странно, живее, чем реальные объекты. Вот этот сруб из неоцилиндрованного бревна может исчезнуть за пару часов, а идея будет жить вечно.

Александр еще не было 30, когда он круто поменял свою налаженную жизнь — ушел из страховой медицины и занялся деревянными детскими игрушками. Теперь его томскую торговую марку знает вся страна. Не так давно построены новые производственные цеха, в которые он привез единственное, что удалось сохранить от старого дома на Белом озере: восемь оконных рам с наличниками, несколько метров подшивки карниза и уникальные фрагменты фронтона сложной кровли.

— Я не инвестор, и бизнес-плана у меня нет. Это не моя история. Я сделал правильный поступок, потому что ходить и вздыхать о погибающей красоте можно бесконечно. Надо было как-то вернуть в этот дом жизнь: его строили и жили в нем живые люди, такие же, как мы, так что мы просто часть этого продолженного в будущее прошлого. Но всегда, когда я во что-то ввязываюсь, что-то идет не так...

Как только Александр зашел в дом, стало ясно, что его надо разбирать. Существовала угроза обрушения, но самое главное — видны были провалы в полу первого этажа. Кто-то ходил и проваливался куда-то туда, вниз, в темноту. Найти в арендованном доме чьи-нибудь останки в планы Александра не входило. Но наличие под полом какого-то глубокого пространства волновало до детских мыслей о кладе.

Однако настоящим кладом оказался замурованный и забытый всеми подвал с бутовыми каменными стенами. Так вместо двух этажей в доме оказалось три уровня.

— Мы еще не до конца придумали, что здесь будет. Но что-то томское, домашнее, атмосферное: мы и новую печь сложили на старом месте, чтобы пахло деревом и домом, — говорит Беликов.

— Если это не инвестпроект, то что?

— Инвестициями занимаются здоровые люди. А срок аренды в 49 лет — это не для них. Мне почти 50. Смешно представить, что я, столетний, буду думать, как достойно завершить свое участие в муниципальной программе «Дом за рубль». Мне кажется, чтобы эта программа заработала, надо сразу делать людей не арендаторами, а собственниками, конечно, с хорошим обременением. Деревянные дома должны включиться в хозяйственный оборот, чтобы их можно было продать и купить все с теми же обременениями по сохранению исторического облика. Нужно разрешить инвесторам-собственникам жить в домах-памятниках. Это же круто! Я уже вложил в дом около трех миллионов рублей: полмиллиона стоили разборка и вывоз, 2,5 миллиона — сруб и кровля. Впереди самый дорогой этап — отделка и дизайн помещений. В мае будущего года дом будет готов принять гостей, но, повторюсь, никакого бизнес-плана у меня нет. Я люблю свой город — вот и весь мой бизнес-план.



**Александр
Исаев,**
главный макроэкономист
по России и СНГ
«ВТБ Капитал»

Неопределенность может обойтись дороже санкций

О ТЕНДЕНЦИЯХ В ЭКОНОМИКЕ

— Уже несколько кварталов российская экономика находится в ожидании: предприятия и банки ждут разъяснений по тактике реализации нового майского указа, все ждут ясности о новых ограничениях от сената США. Скорее всего, в будущем мы придем к выводу, что эта неопределенность оказалась дороже, чем внешние ограничения сами по себе. При отсутствии этих рисков наша экономика могла бы расти, по нашим оценкам, темпами в 2-3 % в год.

Что касается повышения ставки НДС, то международный опыт подсказывает, что изменение базовой ставки в полной мере отражается на конечных ценах. В нашем случае порядка 75 % потребительской корзины облагается по базовой ставке, следовательно, повышение НДС на 2 п. п. увеличит потребительские цены на 1,5 %. Что это значит для роста экономики? Скорее всего, покупки товаров длительного пользования ускорятся в конце этого года в преддверии повышения НДС, а в первой половине следующего года оборот непродовольственных товаров снизится — это миниатюра картины 4 квартала 2014 года и 1 квартала 2015 года.

РУБЛЬ И НЕФТЬ

После того как Минфин начал накапливать денежные средства в Фонде национального благосостояния, связь между курсом рубля и ценами на нефть серьезно ослабла. Это произошло потому, что «сверхдоходы» от добычи и экспорта нефти и газа по сути выплачивают-

ся в бюджет в иностранной валюте в обход валютного рынка (все несколько сложнее, но работает так). Тем не менее, в 4 квартале текущего года Банк России не будет накапливать для Минфина валюты, а значит, старая зависимость может на время снова связать рубль и нефть.

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ

Для любого процентного финансового инструмента срочность является не менее важным параметром, чем уровень ставки. Для длинных активов населения (таких, как облигации) или пассивов (таких, как ипотека) текущее повышение ключевой ставки до 7,5 % может оказать на уровень ставок незначительное влияние. Для ставок по коротким кредитам, облигаций и депозитов следует ждать роста их доходностей, так как они более чувствительны к изменениям ключевой ставки.

КУРС РУБЛЯ

С учетом решения Банка России прекратить покупки валюты для Минфина до конца года мы ждем укрепления курса рубля по отношению к доллару США до порядка 65 рублей за доллар. Тем не менее, с учетом того, что покупки возобновятся уже в следующем году, а значит, и курс вернется обратно к более слабым уровням, характерным для бюджетного правила, мы ожидаем, что попытки более существенного укрепления будут встречаться спросом импортеров, домохозяйств и других частей экономики, запаасающих валюту в отсутствие ЦБ на рынке.



ТЕМА НОМЕРА

Градус тревож- ности

- ВОПРОСЫ ЭКСПЕРТАМ:**
1. Оцените, пожалуйста, текущее состояние экономики РФ. Как вы оцениваете среднесрочные тенденции ее развития? Как повлияет повышение ставки НДС?
 2. Как влияет в настоящее время изменение цены на нефть на экономику и курс рубля? Прослеживается ли прямая закономерность?
 3. Ваш прогноз движения процентных ставок на долговом рынке и по кредитам для населения?
 4. Справедлив ли текущий курс рубля к иностранной валюте?

В последнее время экономисты заговорили о новом витке глобального экономического кризиса. По их мнению, на его приближение указывает текущее положение дел в мировой экономике, схожее с минувшим кризисом — 1998 и 2008 годов. Мы спросили у экспертов, что они думают о нынешней ситуации в экономике России.

Общее состояние — медленный рост



Дмитрий Александров,
заместитель гендиректора по инвестициям
ИК «УНИВЕР Капитал»

О ТЕНДЕНЦИЯХ В ЭКОНОМИКЕ

Общее состояние оцениваю как медленный рост. Устойчивость его в значительной мере связана с ситуацией на сырьевых рынках. Поэтому если будет значительное падение цены на нефть, будет и ощутимое падение по ВВП. Если же цена на черное золото будет в пределах 60-80 долларов за баррель, темпы роста нашей экономики составят 0,7-1,5 %. Что, конечно, мало. Думаю, прямой отрицательный эффект от повышения НДС может исчисляться десятками долями процента. А вот косвенный эффект может состоять в том, что и бизнес, и население исходили из обещания неувеличения налоговой нагрузки, а тут внезапно повышение НДС, плюс пенсионная реформа. В целом это дает представление о том, что основная логика в правительстве — это консолидационная модель. То есть макроэкономическая и финансовая стабильность — во главе угла. И в принципе в нынешних условиях этих целей власть достигает. С одной стороны, правительство можно понять в его попытке просто пережить очередные трудные времена, сохранив необходимые резервы. И это, думаю, у него получится, если нефть не будет по 30 долларов за баррель и не случится войны. Это с точки зрения финансов. А вот с точки зрения того, что мировая экономика при этом растет по 3,5 % в год... Возможно, все будет понятно уже через пару лет, если планируемая цифровизация нашей экономики приведет к росту эффективности управления и, например, появлению новых предприятий малого и среднего бизнеса в IT-секторе, производящих интересный софт, который будет широко востребован не только у

нас, но и за рубежом, тогда есть шансы на ускоренный рост в будущем. Если этого не случится, то надежда лишь на то, что мы пересидим период кризисных отношений с нашими западными партнерами, сохранив макроэкономическую стабильность, и дождемся смягчения — рано или поздно оно произойдет. Это повлечет приток инвестиций и новых технологий, будет рост, основанный на потребительском спросе и на кредите. Но это — отстающая модель развития экономики. К сожалению, с 2008 года в этом плане изменения медленные.

РУБЛЬ И НЕФТЬ

Где-то в середине лета произошло разделение между ценой на нефть и курсом рубля, был даже период, когда нефть падала, а рубль рос и наоборот. Однако как только будет понятно, что нефть падает глубоко и надолго, рубль сразу же обратно привяжется. Или если нефть вырастет высоко и надолго.

Сейчас по валютам хорошо видно то, что происходит с нашей экономикой. Это отток капитала в США со всех внешних рынков, который сказался на курсе евро к доллару — был 1,26, стал 1,15, шведская крона потеряла 10 %, рубль потерял 20 %. Но опять же смотря с кем сравнивать. В России привесок санкционный к девальвации — только 10 %, то есть рубль сравнительно крепкий. Связано это с тем, что по финансам, платежному балансу, торговому профициту экономика выглядит очень крепко. А в странах, где с этим проблемы (вроде Аргентины или Турции), существует большая кредитованность, высок не только государственный, но и корпоративный долг, там девальвация на уровне 40-100 %. И там нет никаких санкций.

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ

Как мне кажется, здесь более важным являются заявленные планы по ужесточению контроля за качеством заемщиков — не выдавать займы, если у домохозяйства нагрузка на обслуживание кредита превышает половину от его дохода. Логика правильная, чтобы не было вала неплатежей, но я пока не очень понимаю, как это повлияет на ставку, потому что многим уже не получится выдавать. С одной стороны, должна вырасти конкуренция за оставшихся заемщиков, и в принципе, там могут быть ставки еще ниже. С другой стороны, надо учитывать ставки серого рынка, куда может вынужденно мигрировать спрос. По депозитам ставка пока сильно меняться не будет. Из-за того, что ставки сравнительно низкие, регулирование по нормативам резервирования ужесточается, банки подошли к ситуации, когда чистая процентная маржа и так сжимается сильно, им сложно сильно двигаться куда-то вниз.

КУРС РУБЛЯ

Страны с большими проблемами показали резкую девальвацию. Большинство других стран продемонстрировали более устойчивый курс национальной валюты, и рубль здесь где-то посередине. В принципе, нынешняя цена вполне справедлива, учитывая, что есть дополнительно большое давление из-за ожидания новых санкций и вынужденного выхода иностранных инвесторов.

Олег Богданов,
заместитель
главного редактора
«Коммерсант FM»

Справедливого курса рубля нет

О ТЕНДЕНЦИЯХ В ЭКОНОМИКЕ

Пока общие показатели российской экономики остаются неплохими. Экономика растет, темпы роста около 2 %. Уровень инфляции хоть и начал подрастать в последний месяц, но остается невысоким, в районе годового уровня — 3 %. Как говорят в Минфине, к концу года инфляция вряд ли преодолеет уровень в 3,5 %. Растет профицит бюджета и платежного баланса. Однако уже появились неблагоприятные тенденции, прежде всего — на долговом рынке, растут доходности и следом растут ставки по кредитам, что однозначно тормозит темпы роста экономики. И уж точно не окажет поддержки росту экономики повышение НДС, можно оценить негативное влияние этого на ВВП в 0,2-0,3 %.

РУБЛЬ И НЕФТЬ

После того как Минфин начал реализовывать бюджетное правило, зависимость рубля от нефти практически исчезла. Вернее, она работала только в одну сторону — нефть росла, а рубль падал, нефть снижалась — рубль падал быстрее. Стоимость барреля в рублях достигла невидан-

ных ранее значений в районе 5 500. Сейчас в курсообразование помимо нефти вмешались и другие факторы — это уход инвесторов из развивающихся рынков, что провоцирует дополнительное давление на рубль.

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ

Пока ставки на долговом рынке будут расти, следовательно, банки вынуждены будут повышать ставки и по кредитам. Наш ЦБ пока оказать существенного влияния на эти процессы не может. Они находятся, как говорят на рынке, позади кривой.

КУРС РУБЛЯ

Справедливого курса рубля не существует. Всегда на рынок влияет огромное количество факторов. Некоторые из них присутствовали всегда, как цена на нефть и динамика развивающихся рынков, а некоторые появились недавно — санкции. Если негативные тенденции в мировой экономике на развивающихся рынках продолжатся, а Минфин будет придерживаться бюджетного правила, то курс рубля обречен на снижение, даже при цене нефти в 100 долларов за баррель.

Евгений Надоршин,
главный экономист
консалтинговой компании
«ПФ Капитал»

Нам нужны более быстрые темпы роста

О ТЕНДЕНЦИЯХ В ЭКОНОМИКЕ И ЦЕНАХ НА НЕФТЬ

Нынешнее состояние экономики можно назвать стабильным, однако мы не успели показать рост 1,9 % по итогам второго квартала. С нефтью неопределенность высокая, но пока ситуация на нефтяном рынке в целом благоприятна для российской экономики. Положительное влияние роста нефтяных цен на рубль никуда не исчезло. После роста цены за баррель рубль довольно резко укрепился, чего не произошло со многими другими валютами развивающихся стран. Интерес иностранцев к российским облигациям в этом году исчез, началось бегство капиталов с развивающихся рынков, дополнительные санкции в отношении России, и посмотрите, как поменялась картина. За это время нефть только укрепилась, но движения капиталов оказались важнее.

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ

Учитывая состояние экономики России и наш слабый рост на фоне того, что происходит в мире, по сравнению, например, с США мы должны бегать со скоростью гепарда. Пока у нас не те показатели, которые мы можем позволить себе иметь, учитывая наши геополитические амбиции с точки зрения экономической динамики. И особенно, если мы хотим партнерства с Китаем, который очень быстро развивается. Им даже чисто психологически тяжело с нами иметь дело, потому что у них за последние 10 лет много чего поменялось, это теперь совсем

другая экономика, а у нас все осталось прежним. Россия сейчас — почти такая же, как в 2008 году. И ВВП за это время вырос меньше, чем на 5 %. Нам нужны более быстрые темпы роста, а повышение ставок со стороны ЦБ этому будет препятствовать. Если на каждое бегство капитала реагировать повышением ключевой ставки, в США их могли бы менять по несколько раз в год в разные стороны. Ведь у рынков могут быть разные настроения в разное время. Никакого доверия в рамках денежно-кредитной политики это не вызовет. То, что немного сдвинулись ставки по ипотеке и корпоративным кредитам, пока нельзя назвать трендом. Что нужно обеспечить регулятору, так это соответствие денежно-кредитных условий внешних и внутренних. И в моем понимании, отказа от повышения ставки было бы более чем достаточно. Потому что те, кто ратует за повышение ставки сейчас, не считают это началом цикла повышения ставок. Они предлагают отреагировать на текущую конъюнктуру. Но в рамках денежно-кредитной политики это очень опасное действие, потому что означает, что у вас нет полноценной среднесрочной и долгосрочной стратегии и вы просто руководствуетесь настроениями рынка. Но это не вы управляете рынком, а он управляет вами. И сейчас повышение ставки означает следующее: если паника на мировых рынках уляжется, причин для дальнейшего повышения ставки у ЦБ может просто не оказаться. Повышение НДС может краткосрочно повысить цены,

но не все, и прирост цен будет существенно меньше, чем само повышение НДС, но оно создаст более сложные условия ведения бизнеса.

КУРС РУБЛЯ

После 2008 года я всем отвечаю, что справедлив тот курс, который сложился на рынке. Потому что в подавляющем большинстве случаев, оценивая справедливость курса, люди исходят из фундаментальных факторов, которые в первую очередь касаются счета текущих операций и в основном торговли товарами и услугами. Но движение капиталов и их значимость игнорируются. В подавляющем большинстве случаев то, что называется справедливым курсом для той или иной страны, исходит лишь только из части показателей платежного баланса. Но интегрированность мировой экономики в последние годы стала настолько плотной, что игнорировать капитал уже не получается. Если бы бегство капиталов из РФ прекратилось, тогда рубль должен был бы подорожать. Но поскольку за 10 лет этого практически не наблюдалось, то справедливым является тот курс, который мы наблюдаем сегодня. Торговая война Китая с США подвешивает большой вопрос над стоимостью нефти. Даже тот факт, что Штаты могут наложить санкции на Иран, может не иметь никакого значения на фоне того, что США и Китай просто перестанут расти экономически.



Александр Кудрин,
независимый аналитик

Кризисных проявлений нет, но ускорения не ожидается

О ТЕНДЕНЦИЯХ В ЭКОНОМИКЕ

Если надо описать состояние экономики одним словом, то это «стабильность». Каких-то кризисных проявлений нет, но говорить о формировании предпосылок для ее значительного ускорения явно преждевременно. В ближайшие годы экономика России, по всей видимости, будет демонстрировать умеренный рост в диапазоне 1-1,5% ВВП. В условиях действия санкционных ограничений, а также относительно высокой вероятности их дальнейшего ужесточения этот прогноз выглядит вполне приемлемым.

Правительство приступает к реализации целого комплекса мер, ориентированных на активизацию экономического роста, но оценить их эффективность пока достаточно сложно. Что же касается широкого обсуждаемого повышения ставки НДС, то этот шаг, скорее всего, не окажет заметного влияния на динамику ВВП, но определенно приведет к ускорению инфляции.

РУБЛЬ И НЕФТЬ

Цена нефти по-прежнему одна из ключевых переменных для российской экономики, однако нельзя сказать, что она является определяющей для динамики ВВП. Напротив, корреляция между этими показателями заметно снизилась, и более существенное воздействие она оказывает на бюджет, хотя с введением бюджетного правила и здесь зависимость сократилась.

Если говорить о связке рубль-нефть, то здесь наблюдается несимметричная ситуация. При растущих ценах на черное золото валюта укрепляется не так сильно, как это можно было ожидать. Основная причи-

на для этого — покупки валюты Минфином в рамках реализации бюджетного правила. Напротив, при падении цен на нефть корреляция с курсом возрастает. Справедливости ради стоит отметить, что в текущих условиях рубль более чутко реагирует на изменения в части санкционной политики, чем на колебания нефтяного рынка.

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ

После решения ЦБ РФ повысить ключевую ставку до 7,5% и ожидания регулятора в части ускорения инфляции сложно ждать, что до второй половины 2019 г. она будет снижаться. С другой стороны, регулятор явно дал понять, что перешел к нейтральной монетарной политике. Это обстоятельство дает основания полагать, что дальнейшее повышение ставки пока не планируется (сразу надо оговориться, что в данном случае мы не рассматриваем сценариев экстремальной волатильности на внешних рынках). Таким образом, ключевая ставка в ближайшие месяцы скорее всего останется неизменной.

Однако ситуация с рублевой ликвидностью до конца года может ухудшиться из-за отказа ЦБ от проведения интервенций на валютном рынке. В этих условиях процентные ставки в рублях могут немного вырасти. Это движение в первую очередь можно будет наблюдать на рынке долговых ценных бумаг и сегменте МБК. Однако в дальнейшем оно неизбежно будет транслировано на рынок кредитных продуктов.

КУРС РУБЛЯ

При прочих равных «справедливый» курс рубля находится в диапазоне 65-70 руб./долл.



Назад в будущее?

АНАЛИТИКИ СЕГОДНЯ ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО МИР НАХОДИТСЯ НА ГРАНИ ОЧЕРЕДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА. ОДНИ ПРОВОДЯТ ПАРАЛЛЕЛЬ С СИТУАЦИЕЙ 1998 ГОДА, ДРУГИЕ — С ЛЕТОМ 2008. МЫ СПРОСИЛИ НАШЕГО ЭКСПЕРТА ПАВЛА ПАХОМОВА О ТОМ, **ждет ли кризиса он** и что думает о текущей ситуации в экономике.



эксперт:
Павел ПАХОМОВ

руководитель Аналитического центра Санкт-Петербургской биржи, специально для журнала «Ваши личные финансы»

Два одессита беседуют за жизнь:

— Ты знаешь, Фима, шо-то я в нашей экономике не вижу свет в конце туннеля?

— А я, Изя, даже туннеля не вижу...

Мы все живем, живем, живем... К чему-то стремимся, о чем-то мечтаем и вдруг — раз! И вновь на том же полустанке, с которого уехали 10 или 20 лет назад. Особенно остро это, наверное, ощущается в России, где вообще время в принципе идет медлен-

нее — никто никуда не спешит, и мы круг за кругом заходим на повторяющиеся пути и раз за разом наступаем на все те же старые-престарые прабабушкины грабли. Но я хочу повести разговор не об истории, а об экономике. Вот только-только в августе мы отметили 20-летнюю годовщину кризиса и дефолта 1998 года, а на днях была 10-летняя годовщина краха инвестиционного банка Lehman Brothers, с которого, собственно, и начался последний мировой кризис 2008 года. Сплошные «черные» годовщины, навевающие грустные воспоминания. Но это были бы только воспоминания, если бы не текущая ситуация на финансовых рынках в целом в мире и в России — в частности. Лично мне развитие событий, которые мы наблюдаем в последние месяцы, очень напоминает именно 1997-1998 годы.

ФАКТ

С чего начался кризис 2008-го

Крах американского инвестиционного гиганта Lehman Brothers многие эксперты считают стартовой точкой мирового экономического кризиса 2008 года. На момент обращения в суд с заявлением о банкротстве долги холдинга составляли более 600 млрд долларов. Банкротство компании стало крупнейшим за всю историю экономики США и произвело эффект разорвавшейся бомбы на экономических рынках.

Тогда

Тогда — 20 лет назад — всё вроде бы тоже начиналось где-то далеко и вроде бы совершенно не имело отношения к России. Осенью 1997 года один за другим грохнулись «Азиатские тигры» — страны юго-восточной Азии от Таиланда и Филиппин до Южной Кореи. На финансовых рынках прокатилась волна маленькой паники, которая к зиме полностью улеглась. Ну подумаешь, какие-то там азиаты! Никто и звать никак! А ведь тогда они именно такими и были. Даже Китай еще был на каком-то далеком 7-м месте в мире по ВВП и на мировое лидерство еще совершенно не претендовал.

В России, конечно, тоже заметили падение азиатских рынков в октябре 1997 года, но... только на фондовом рынке. Очень хорошо помню день обвала Азии. Я накануне продал акции «Газпрома» по 12 000 рублей (12 рублей по новому курсу, введенному с 1 января 1998 года), а на сообщении о падении азиатских рынков акции компании подешевели почти на 50 % и продавались уже по 6 000 рублей. Но это все же фондовый рынок — он всегда бежит впереди паровоза. А вот российский рубль проявил тогда свою обычную стойкость и невозмутимость и даже не дернулся. Вообще весь 1997 год рубль по отношению к доллару вел себя просто идеально — за год он подешевел всего лишь на 7,2 %, с 5 560 до 5 960 рублей за доллар. Такое ослабление в то время было нормой и ничего странного в этом не было.

Сейчас

В настоящее время мы тоже слышим только отголоски далекого грома. Самых молний мы не видим — они где-то далеко, и пока у всех существует полная уверенность (по крайней мере все демонстрируют такую уверенность), что эта гроза до нас не докатится. Да о чем тут говорить! Кого у нас волнует экономика Турции? Отдых и пляжи в Турции — это да. Ну так, отдых ведь стал дешевле, и от того, что турецкая лира упала с начала года на 63 %, нам по большо-

му счету ни холодно, ни жарко. Правда, при этом тяжело вздохнули европейские банки, которые навывали туркам кучу кредитов. А у итальянских банкиров так даже руки-ноги задрожали — именно они, а также французы и испанцы очень старались заработать на турецких проблемах. И одна только мысль, что придется расплачиваться за то, что финансируют кого ни попадя, приводит и банкиров, и их инвесторов в ступор. Доходность по итальянским 10-летним государственным облигациям выросла до максимальных уровней за последние 5 лет.

Но ладно бы одна Турция. За Турцией совершенно неожиданно для многих последовала Аргентина. Ее валюта обесценилась с начала года еще больше: аргентинский песо в конце августа ушел в крутое пике и потерял более половины своей стоимости (рост курса песо к доллару — 115 % с начала года). Аргентина, конечно, далеко и живет своей жизнью. Кроме того, Аргентине не привыкать — там последние 40 лет постоянно какие-то кризисы и на это никто и никогда не обращал особого внимания. Но спираль раскручивается — за Аргентиной последовала ее соседка Бразилия, а затем начались проблемы в Южной Африке и на Филиппинах. Они вроде бы очень далеко, но все больше и больше стран сталкиваются с проблемами в экономике. Россия пока что вне этого порочного круга — по крайней мере так утверждают наши экономические власти. Но так ли это? Скажите, пожалуйста, чем отличаются темпы роста ВВП в кризисной ЮАР (1,3 % в 2017 году — по данным Международного валютного фонда) с текущим обесцениванием местной валюты с начала года на 21 % от темпов роста ВВП в современной России (1,5 % в том же 2017 году) при рубле, обесценившемся к 15 сентября с начала года на 18 %?

Здесь можно сделать один вывод: и тогда (в 1998 году) и сейчас Россия — это развивающаяся страна со всеми вытекающими «болезнями» развивающихся стран, плюс к этому еще и с кучей собственных «болячек», приобретенных из-за не всегда здорового «питания» и неразборчивости в связях. Все, что мы сейчас видим в мире, — это стремительное нарастание неопределенностей в вопросах политических и экономических взаимоотношений самых разных стран. Здесь можно перечислять много и нудно — начиная от британского Brexit и заканчивая торговыми войнами между США, Китаем, Европой,

а также Мексикой, Канадой и так далее. Вызвано это прежде всего глобальной волной популизма, захлестнувшего фактически весь мир. На этой волне приходят к власти «отмороженные» правые (в Австрии) и левые (в Греции), а в некоторых странах — просто «отмороженные» (в США). И в противовес им идет волна строго «перпендикулярная» — с закручиванием гаек и попыткой ухода национальных экономик в самостоятельное плавание (прежде всего — Турция, Иран и Россия). А в этом водовороте возвращаются все остальные экономики, пытающиеся иногда просто остаться на плаву. И главное, в этом самом водовороте пока не видно, что лучше и где искать даже не сам выход, а хотя бы правильное направление на него. Поэтому мировая экономика, судя по всему, находится пока в самой ранней стадии турбулентности, и все самое страшное случится немного позже.

Если кризис, то — когда?

Всех, конечно, интересует вопрос — когда? 20 лет назад все началось осенью 1997 года, а глобальный рост мировой экономики начался лишь в конце 2002 года. То есть на всё про всё ушло 5 лет. Правда, тот, кто пострадал от кризиса раньше (в том числе и Россия, где основным удар, как мы знаем, пришелся на 17 августа 1998 года), и выходить из него начал тоже раньше — уже с 2000-2001 года. Проводя некоторые аналогии с тем временем, можно ожидать самых неприятных событий где-то через год-полтора — со второй половины 2019 и далее в 2020 году. Кстати, и многие ведущие экономисты указывают на то, что именно где-то к 2020 году закончится в США тот бурный экономический подъем, который вызван налоговой реформой Дональда Трампа. А далее — рецессия. Остановка по требованию. Но надо понимать, что США будет последней страной в длинном списке пострадавших от нового кризиса. Россия же в этом списке стоит на первых позициях.

Мировая экономика пока в самой ранней стадии турбулентности, и все самое страшное случится немного позже.

Но что делать? Куда бежать? Да куда! Главное — понимать, что в жизни всякое бывает, поэтому ко всему надо относиться более-менее спокойно. Что же касается финансов — откладывайте, сохраняйте. Может быть, в нынешних условиях побольше откладывайте в долларах и евро. При этом российские рубли, конечно же, надо держать на депозите в банках, а вот валюту я бы сейчас не советовал там держать. Ставки очень низкие и совершенно непривлекательные. Еще один совет — будьте осторожны, не лезьте во всякие сомнительные и обычно очень привлекательные внешне схемы обогащения. Вероятность того, что в этом случае останетесь без денег, очень и очень велика. В кризисы, как всегда, подобно пене всплывает огромное количество жуликов и воров. Так что главное сейчас — не столько заработать, сколько сохранить. И поэтому самое важное — здравый смысл и осторожность.

А вот когда все упадет (а оно ведь упадет — и рубль, и акции, и цены на недвижимость), то тогда можно будет и подумать: что бы такого интересного и потенциально доходного прикупить? Но для этого оно (то есть все!) сначала должно действительно упасть. А вот когда это произойдет (думаю, где-нибудь через годик) — тогда мы с вами более подробно на эту тему и поговорим. Удачи вам!

Сейчас мы слышим только отголоски далекого грома, и пока у всех есть уверенность, что эта гроза до нас не докатится.

Томичи узнают, «почем копейка», на практике инициативного бюджетирования

МАРИЯ ПЛОТНИКОВА ПО СВОЕЙ РОДНОЙ ПУДОВКЕ В КРИВОШЕИНСКОМ РАЙОНЕ ПЕРЕДВИГАЛАСЬ ЭТИМ ЛЕТОМ ОЧЕНЬ МЕДЛЕННО. КАЖДЫЙ ВСТРЕЧЕННЫЙ ОДНОСЕЛЬЧАНИН ОБЯЗАТЕЛЬНО ЗАВОДИЛ РАЗГОВОР **про новую детскую площадку**, КОТОРУЮ ДОЛЖНЫ ПОСТРОИТЬ В ЦЕНТРЕ СЕЛА.

текст:
Андрей
МИХАЙЛОВ

— Как так, Мария Николаевна?! Мы-то деньги уже сдали на площадку, а ее еще нет! Пудовцы действительно собрали весной 82 тысячи рублей, но общая стоимость игрового комплекса гораздо больше: 1,2 миллиона рублей. Главный денежный взнос должен поступить из областного бюджета в размере 996 тысяч рублей. Еще 120 тысяч должен был добавить местный бюджет. Но это произойдет только после того, как все работы будут выполнены и муниципалитет подпишет акт о приемке.

Таковы общие принципы проекта инициативного бюджетирования, которое с 2017 года заработало на территории Томской области.

Зачем бюджету инициатива граждан

Не нами замечено, что некоторые россияне плохо относятся к общественному имуществу. Сломать скамейку или разбить фонарь считается у некоторых делом молодецким. И наоборот: за порядком и сохранностью имущества в своем доме, на частном подворье наши люди следят бдительно. В этом смысле бюджетные затраты на благоустройство публичных пространств часто оказываются малоэффективными: надо не только построить, например, детскую площадку, но и предусмотреть затраты на ее физическую охрану или видеонаблюдение. Получает-

ся, что затратив миллион рублей на обустройство площадки, нужно примерно столько же тратить каждый год, чтобы ее поддерживать в нормальном состоянии.

Однако если создать механизм, в котором граждане сами вкладывают свои кровные в реализацию общественно полезных проектов, то за их дальнейшую эксплуатацию можно не беспокоиться.

Бабушка, сдавшая 50 рублей на обустройство сквера в центре села, пристыдит любого вандала, который соберется безобразничать. А если таких финансово вовлеченных граждан много — можно обойтись без сторожей и видеокамер.

Правда, чтобы инициативное бюджетирование заработало, надо соблюсти несколько правил. Они несложные, но всегда есть соблазн их нарушить.

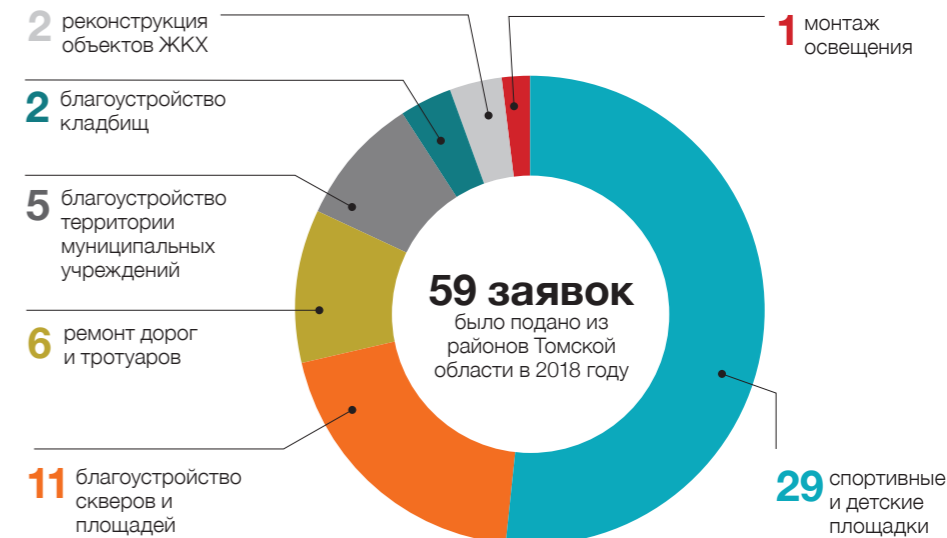
1 В мегаполисах инициативное бюджетирование (ИБ) работает плохо. Население слишком атомизировано, разобщено, живет в одном месте, работает в другом, много съемного жилья, «понаехавших», поэтому мало кто воспринимает пространство вокруг как свое, домашнее. Лучше всего ИБ приживается в небольших селах и городках с населением до 35 тысяч человек или в локальных городских районах вроде Тимирязева.

2 Нельзя подменять инициативу граждан решениями местных чиновников. В небольших муниципалитетах всегда можно собрать для виду «инициативную группу граждан», которая примет любое удобное главе муниципалитета решение. Эта якобы инициативная группа может даже на бумаге внести деньги, но как правило не свои, а привлеченные как спонсорские взносы от местных бизнесменов. Такие примеры в практике ИБ по России тоже встречались. Но ничего хорошего из этих фиктивных проектов не получалось. Поэтому главное, с чего начинается любое инициативное бюджетирование, — это максимально широкое оповещение граждан и организация общего собрания или схода. Только на таком общем собрании жители большинством голосов принимают решение, что они будут делать за бюджетные и немножко за свои деньги. Каждый сдает, сколько может и хочет, лишь бы в итоге набрались требуемые 5% от общей стоимости проекта.

3 Нельзя планировать капитальное строительство объектов для которых требуется проектно-сметная документация. Это сильно удлинит и усложнит процесс реализации проекта, который — тоже по правилам ИБ —

ЦИФРА

На что скинулись жители области?



должен быть реализован за один год. Идеально, если плоды своих трудов и денег граждане увидят еще в теплое время года, если, конечно, речь не идет, например, об обустройстве ледового катка.

4 Если граждане помогут проекту не только рублем, но и собственным трудом, это практически 100%-я гарантия того, что проект будет реализован и сохранен для будущих поколений, а сама практика «сбрасываться» для решения местных проблем приживется. Уже есть случаи в России, когда граждане, прошедшие через ИБ, начали реализовывать крупные многолетние проекты без всякой бюджетной помощи.

5 Бюджетные деньги должны быть потрачены на общее, а не частное благо. Если ремонтируется имущество — оно должно быть муниципальным. Если что-то создается заново, оно должно перейти на баланс муниципалитета после завершения работ. Нельзя, например, обустроить парковку на частной земле, даже если этой парковкой будут пользоваться потом все кому не лень.

В Томской области все эти правила соблюдаются. Поэтому с осторожностью, но уже можно говорить, что инициативное бюджетирование на томской земле прижилось и будет действовать дальше.

10 «можно» и 1 «нельзя»

На что же могут потратить свои и бюджетные деньги граждане, решившие попробовать себя в инициативном бюджетировании?

Можно подсыпать дороги, благоустроить сквер, парковку, отремонтировать тротуары, как решили в большинстве поселений. Можно отремонтировать местную библиотеку (как было сделано в Зырянском районе) или обустроить сквер (с. Бакчар), или усовершенствовать объекты ЖКХ и водоснабжения. Можно

продлить местный водопровод или отремонтировать колодец, сделать привлекательным местный стадион. Но, конечно, вне конкуренции детские и спортивные площадки. Редкими оказались заявки по монтажу освещения, благоустройству кладбищ, реконструкции объектов ЖКХ. Возможно, сыграла свою роль психология людей. Мол, муниципальная власть и без помощи граждан должна все это сделать.

Как это сделано

Инициативное бюджетирование начинается со схода граждан, которые большинством голосов решают: что именно они будут делать. Опросные листы обязательны. Дальше формируется инициативная группа, которая вместе с муниципалитетом готовит заявку на конкурс: сметы, обоснования, компьютерные визуализации объектов... В Томской области прием заявок шел с октября 2017-го по 10 февраля 2018-го года. Победителей определили месяц совместно специалисты трех департаментов областной администрации: финансов, транспорта и строительства. Еще месяц отводилось муниципалитетам, которые должны были подтвердить, что свои 10% средств они в реализацию проекта внесут. В конце апреля 2018 года распоряжением администрации Томской области были утверждены 36 проектов-победителей. Дальше заключались соглашения между департаментом финансов Томской области и муниципальным образованием. Фактически реальная работа над проектами началась уже во второй половине мая. Так что все торопились, но не спеша. Необходимо сделать все работы качественно, но не избегать затягивания сроков, как бывает нередко в других ситуациях — народный контроль со стороны тех, кто внес свой посильный вклад, всегда начеку. Сегодня для большинства первопроходцев в деле ИБ наступает самый от-

ветственный этап — отчет о реализации проекта и использовании средств бюджетной субсидии, который должен быть сдан не позднее 31 декабря.

Кто победил

Как эксперты отбирали лучшие проекты? Во-первых, смотрели, чтобы от реализации проекта было хорошо максимальному количеству жителей. Возможно, поэтому детские игровые площадки были вне конкуренции: хорошо и детям, и родителям, и бабушкам с дедушками, и даже местной власти, у которой перестает отчасти болеть голова за подрастающее поколение. Во-вторых, внимательно смотрели опросные листы и оценивали фото- и видеофиксацию общих собраний-сходов граждан. Чем больше людей принимало решение об участии в ИБ, тем шире общественная поддержка проекта. В-третьих, большим плюсом к любому проекту была готовность людей внести не только финансовый, но и трудовой вклад, привлечь к реализации проекта местный бизнес. Именно такое сотрудничество цементирует местные сообщества, превращает их в реальную конструктивную силу.

Казалось бы, зачем финансистам все эти дополнительные хлопоты по объявлению конкурса, отбору проектов, заключению соглашений, проверке отчетов? Работники областного департамента финансов говорят, что взялись за инициативное бюджетирование по многим причинам.

Во-первых, там обеими руками за финансовую грамотность населения, чтобы люди понимали, где областной бюджет, где местный, как они формируются и как исполняются.

Во-вторых, сохранность объектов, полученных в результате ИБ, на порядок выше, чем тех, что сделаны исключительно на деньги бюджета.

В-третьих, в муниципалитетах появляется инициатива снизу. По большому счету, это и есть самое настоящее местное самоуправление.

На будущий год департамент финансов планирует продолжить реализацию проекта инициативного бюджетирования. Первый год работы доказал: механизм работает, люди довольны, а это самое важное.

А Мария Плотникова уже быстрее ходит по деревне. Работа на детской спортивной площадке кипит и будет завершена 30 сентября.

ПОДРОБНО

Инициативное бюджетирование

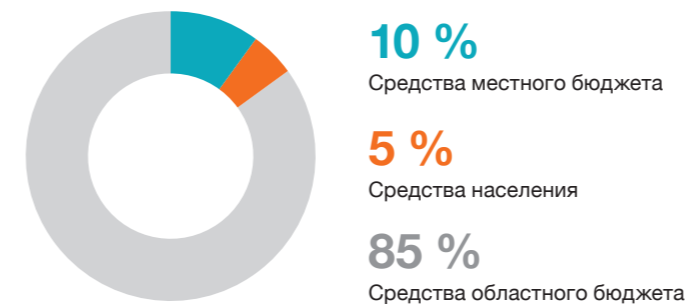
✓ Это совокупность практик по решению вопросов местного значения при непосредственном участии граждан в определении и выборе объектов расходования бюджетных средств.



Основные виды объектов инфраструктуры, на которые может быть направлен проект

-  Дороги и сооружения на них
-  Объекты благоустройства
-  Объекты культуры и туризма
-  Места массового отдыха
-  Объекты ЖКХ, водоснабжения
-  Объекты физической культуры и спорта
-  Места захоронения
-  Детские площадки
-  Объекты для обеспечения первичных мер пожарной безопасности
-  Объекты для предоставления услуг связи и бытового обслуживания

Источники финансирования проектов в рамках «Инициативного бюджетирования»



Этапы конкурсного отбора

- 1** **Объявление конкурса**
20.10.2017
- 2** **Прием заявок**
до 10.02.2018
- 3** **Конкурсный отбор**
до 15.03.2018
- 4** **Объявление победителей**
15.03.2018

Требования к проектам и критерии их оценки

Предложен жителями населенных пунктов численностью до 35 тыс. чел.	Вклад МО и населения в финансирование проекта
Направлен на решение вопросов местного значения (Закон № 131-ФЗ)	Наличие вклада юридических лиц (кроме ОГУ и МУ), ИП в реализацию проекта
Предусматривает создание, обустройство либо ремонт объекта инфраструктуры (кроме кап. строительства, реконструкции и кап. ремонта)	Социальная значимость проекта, доля благополучателей проекта
Объект должен находиться в муниципальной собственности либо оформляться по завершении проекта	Доля граждан, участвующих в определении и решении проблемы, на которую направлен проект
Срок реализации проекта – 2018 год	Наличие нефинансовых форм участия населения в реализации проекта
Соблюдение установленных уровней софинансирования	Информированность населения по вопросам, связанным с обсуждением и формированием проекта

Алгоритм участия в конкурсе

1. Проведение собрания
Определение общественной значимости проекта – один из основных принципов «Инициативного бюджетирования в Томской области». Собрания граждан необходимо сопровождать фото- или видеосъемкой.

Информированность населения
Способы информирования населения: буклеты, опросные листы, анкеты, СМИ, соцсети, сайт ОМСУ, сайт ДФ ТО.

2. Выбор проекта

Идея
Начните с описания, раскройте замысел – фотографии, видео, эскизы, презентационный материал.

Обсуждение
Организируйте открытое публичное обсуждение. Найдите единомышленников.

Экспертное мнение
Привлечение отраслевых специалистов. Оценка проекта на соответствие полномочий требованиям к проектам.

3. Подготовка проекта

Перечень необходимых документов:

- Конкурсная заявка;
- Протокол собрания граждан;
- Гарантийное письмо МО, подтверждающее объем софинансирования;
- Опросные листы;
- Письменное подтверждение намерения юриц участвовать в неденежной форме;
- Копии документов, подтверждающих право собственности поселения/района/городского округа на объекты, развитие которых будет осуществляться в рамках проекта;
- Документы, подтверждающие стоимость проекта (ПСД, прайс-листы, заключение о достоверности определения сметной стоимости) и др.

Страх ограблений и шоколадки от бабушек

Сотрудники МФО о своей работе

ПО ДАННЫМ БАНКА РОССИИ, ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПОЛГОДА ЖИТЕЛИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ОФОРМИЛИ 17 ТЫСЯЧ ДОГОВОРОВ В МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ. ОБЩАЯ СУММА ЗАЙМОВ СОСТАВИЛА 203 МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ. МНОГИЕ ДЕМОНИЗИРУЮТ МФО, И НЕСЛУЧАЙНО. МЫ ПОГОВОРИЛИ С РЯДОВЫМИ СОТРУДНИКАМИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА УСЛОВИЯХ АНОНИМНОСТИ О ТОМ, КТО ИХ КЛИЕНТЫ, **чего они боятся и почему сами не берут микрозаймы.**

текст:
Галина
САХАРЕВИЧ

— Как не отвечает? Я же с ней договорились... И позвонить не могу. Деньги кончились на телефоне, — расстроено говорит пожилая женщина в офисе организации «Быстроденьги». Инспектор не может дозвониться до дочери клиентки, чтобы та подтвердила, что сведения, которые сообщила заемщица, достоверные.

— Я уже обещанный платеж взяла. Все равно говорят: «Недостаточно средств для совершения звонка», — сокрушается женщина.

— Так вы еще пополните, — вежливо предлагает администратор, показывая на мультимедийную панель, которая стоит в офисе специально для таких случаев.

— Так денег нет больше, — говорит женщина.

Дочь перезванивает.

— Наташенька, а ты чего трубку не беришь? Ты ответь, пожалуйста, инспектору, скажи там... ну, ты знаешь, как нужно. Я решила снова вот... — женщина явно стесняется сказать слово «заем» и после паузы говорит: «Помощь попросить. До пенсии».

В офисах микрофинансовых организаций люди приходят, оправдываясь, почему получилось так, что денег нет, и обещая, что занимают на пару дней. Администраторам, впрочем, все равно, зачем пришел человек. Им важно, чтобы он взял деньги и вернулся, чтобы отдать. А потом снова занять.

«Доброденьги»: мамы приходят платить за детей

В одном из офисов этой компаний разговаривать с журналистом отказываются. Девушка

дает листовку с рекламой и предлагает позвонить по телефону горячей линии. На вопрос, смогут ли там связать с руководством, она ответить не может. Но, ссылаясь на соглашение о конфиденциальности, которое, по ее словам, подписывают сотрудники «Доброденег», говорит, что ничего о работе рассказывать не будет.

Во втором офисе встречаем заместителя директора по региональной сети, который соглашается ответить на вопросы.

«Пенсионеры, люди со средним достатком... — все обращаются. Условий три: человек должен либо работать, либо быть пенсионером, либо состоять на учете на бирже труда — тогда он предоставляет телефон менеджера, который занимается его трудоустройством. Берут деньги клиенты на личные нужды, не на какие-то роскошества. Ну согласи-

тесь, если мы одобряем заем до 30 тысяч рублей, вряд ли человеку нужны эти средства, чтобы машину купить. Вообще мы не спрашиваем, зачем человеку нужны деньги, это ни на что не влияет.

Недовольных клиентов у нас нет: мы прописываем все детали в договоре, клиент может взять его с собой домой, почитать, в течение 5 дней прийти и получить деньги в случае одобрения. Работа у нас неопасная, но подробностей о безопасности наших сотрудников я открывать не буду.

Не скажу, что работа в МФО — это стресс. Правда, есть неприятные моменты, когда к нам приходят родители детей, которые позанимали кучу денег в разных финансовых организациях — и не платят, а потом за них мамы расплачиваются. Но это единичные случаи, в основном клиенты действитель-

ЦИФРА

203
млн руб.

взяли в МФО жители Томской области за последние полгода



ФОТО: ЕКАТЕРИНА ВИТМАН



но перехватывают до зарплаты, и именно люди этой категории остаются постоянными посетителями. Нельзя сказать, что приходят только малообеспеченные люди: иногда просто не получается ждать решения от банка, плюс для кредита нужно собрать пакет документов, а у нас не требуется».

«Фастфинанс»: бабушки берут деньги на засолки

«Я работаю тут 4 месяца. Сначала муж переживал, что работа опасная, но потом успокоился. К тому же эта работа приносит хорошие эмоции. Три года работала в торговле, и там однозначно тяжелее: иногда человек сам испортит продукт и приходит на тебя кричать. А МФО — это моя самая нестрессовая работа. Я сразу говорю клиен-

там про все подводные камни: например, итоговая сумма, которую человек должен выплатить, прописана полностью, указана конкретная цифра, а не проценты. Это снижает количество непонимающих и недовольных.

Клиенты у меня постоянные, в основном это пожилые люди. Многие бабушки и дедушки приходят до пенсии занимать, на коммуналку не хватает. Они всю жизнь свою рассказывают, иногда, кажется, приходят, потому что не с кем поговорить. У нас тут кулер есть, посидеть можно, заходят уже как к себе домой. Иногда приходят с детьми, раскраски для них лежат. Клиенты шоколадки носят, конфеты. В среднем приходят человек 10-15 в день, но зарплата от количества клиентов не зависит. Количество людей зависит от сезона и от дня недели. Например, когда пора засолок началась, пенсионеры реально занимали деньги на сахар, на банки.

Иногда, конечно, и пьяные приходят, такие, что просто на стол падают. Им я вежливо отказываю. Встречаются люди с психическими заболеваниями, их тоже приходится просить уйти».

«Финтерра»: занимают, чтобы погасить кредит

«Я работаю в МФО всего несколько месяцев: нужна работа до диплома, чтобы отпустили на сессию. Как постоянное место работу в микрофинансовой организации не рассматриваю: нервов слишком много трагично. Есть клиенты, которые сильно обижаются, когда им приходит одобрение заявки на меньшую сумму, хотя от меня это не зависит: я всего лишь оформляю заявки и выдаю наличные, если заявка одобрена. Ну, и пьяные не сказать, что ведут себя восхитительно. Начинают рассказывать сказки про то, что велосипед ребенку хотят купить.

Количество людей летом сильно зависит от сезона, дня недели, наличия дачи и того, есть ли сезонные работы на дачных участках. Когда погода лучше, людей меньше. Много людей из Томской области, из деревень: там ведь невыгодно открывать свою точку МФО, народу мало, вот они и приезжают. По количеству посетителей — по-разному. Иногда нет никого, иногда человек шесть в день. Это сказывается на зарплате: не выполняешь план — срезают. Хотя как я на выполнение плана повлияю? Не будешь же заставлять людей приходиться брать займы. Если выполняешь план, можно получить среднюю зарплату по Томску, 30 тысяч рублей.

В последнее время больше молодые приходят, студенческие времена начались. Сразу приходится говорить им, что без опыта работы меньше месяца заем не дадим. Потому что просят займы и те, кто вообще никогда не работал. Работающие часто берут именно до зарплаты, иногда — чтобы гасить кредиты. Говорят, что у них даже две работы, но все равно на погашение не хватает. Часто рассказывают про задержку зарплаты: не все же работают официально. Займы брать по времени быстрее, чем кредит, а о процентах такие люди не думают. Но если и берут, то отдадут в срок: за время моей работы у клиента просрочка была максимум пять дней. Я отношусь к клиентам с пониманием, но сама бы микрозаем никогда оформлять не стала: себе дороже.

Когда я сюда устраивалась, переживала, что работать в МФО опасно. Были случаи когда офисы МФО грабили, приходили с ножами и баллончиками. Здесь успокаивает то, что я сижу не в отдельном киоске, а в здании. Все-таки более безопасно. И камеры стоят: это и для безопасности, и для контроля.

Работающие часто берут именно до зарплаты, иногда — чтобы гасить кредиты.

В этом офисе только один раз человек разбушевался так, что пришлось вызывать охрану. Посетитель кричал, что знает директора и что тот пообещал, что мы просто так дадим деньги, без процентов. До этого я оформляла кредиты в мебельном магазине, и там еще более опасно: пока охранник торгового центра до тебя добежит, все что угодно может произойти».

FastMoney: с помощью займов очищают кредитную историю

Филиалы этой микрофинансовой организации находятся внутри ювелирного салона. Офиса как такового нет, есть только окошко, которое напоминает кассу на вокзале: сотрудник сидит за стеклом, общение происходит по громкой связи.

«Клиенты очень разные: иногда придут и сразу знают, что не отдадут деньги, некоторые обещают, что через день-два отдадут, некоторые находятся в совсем безвыходных ситуациях. Я обязана всех обслужить, только делаю пометку, если человек неадекватный или нетрезвый: такому чаще всего не одобряют. Для разных категорий и суммы займов разные: от 2 до 20, от 20 до 50 тысяч. Но если заемщик пришел первый раз, ему одобряют минимальную сумму. Если клиент просит много денег, мы просим, чтобы в контактах, которые обязательно указывает клиент, был контакт его коллеги либо рабочий телефон. Контакт можно дать чей угодно, главное — чтобы не супруга — супруги считаются заинтересованными лицами.

Итоговая сумма зависит от того, какая у человека кредитная история. Многие используют микрозаймы как способ улучшить свою «замаранную» кредитную историю. Взял две тысячи — погасил и приходит дальше. Часто люди себе испортили кредитные истории мутными предложениями банков, которые уже закрылись.

Клиенты приходят снова и снова, так как условия для них становятся более выгодными, если они занимают больше и больше. Есть скидка для пенсионеров: например, первая выдача займа для клиента —

ИНСТРУКЦИЯ

Советы тем, кто планирует взять микрокредит

■ Постарайтесь все же обойтись без него.

■ Перед тем как идти в МФО, проверьте, есть ли она в реестре ЦБ (размещен на официальном сайте Центробанка cbr.ru в разделе «Проверить участника финансового рынка»). Если компании в реестре нет, откажитесь от идеи занимать там деньги. Деятельность таких организаций не контролируется Центробанком.

■ Почитайте в интернете отзывы о микрофинансовой организации, услугами которой собираетесь воспользоваться.

■ Внимательно читайте текст договора при оформлении займа. В нем должна быть указана полная стоимость займа — на первой странице, в правом верхнем углу. Это ставка кредитования с учетом всех платежей заемщика, связанных с получением и возвратом заемных средств.

Клиенты разные: некоторые знают, что не отдадут деньги, некоторые обещают, что через день-два отдадут.

Такая работа учит находить подход к любому. В жизни этот навык я не использую, а на работе — да.

под 2 % в день, а для пенсионера — под 1 %, это существенная разница.

Мы обязательно спрашиваем цель займа. Чаще всего отвечают «до зарплаты» либо «личные нужды», либо «покупки», «на ремонт». Формулировки общие, мы их не проверяем. Я не знаю, насколько много у нас должников, так как моя задача — принять заявку и выдать деньги. В большинстве случаев человек понимает, что придется отдавать проценты, рассчитывает риски и не берет большую сумму. Но если он совсем малоимущий и ему вместо двух тысяч одобряют четыре, то тут уж он не откажется.

Бывает, что люди недопонимают что-то в условиях договора — 5 листов, мелко написано, особенно для бабушек. Я объясняю, что процент будет такой-то, они просят: «Рассчитайте мне, пожалуйста», и я все считаю. Лучше человеку информацию выдать, чем потом нервничать. Если начинают буянить, даю телефон горячей линии. Но такое бывает редко. Если что, у нас тут очень безопасно. Охрана, бронированное стекло».

«Быстроденьги»: «Никогда больше не буду брать микрозаймы сама»

В «Быстроденьгах» достаточно уютно по сравнению с другими офисами МФО, в которых чаще всего нет ничего кроме стула, стола и компьютера. Тут стоит кулер с водой, мультикасса, на стене висит телефонная трубка с надписью «Остались вопросы? Позвони и выскажи все, что думаешь!» Рядом — рекламные листовки «Скидки именинникам».

«До МФО я работала в банке в отделе взыскания, но здесь довольно дружелюбно по сравнению с банком. Во взыскании надо звонить людям, у которых итак нет денег, поэтому они злые, плюс звонки поступают их родственникам. Каждый день слушать их трехэтажные маты — не очень хорошее настроение будет. В МФО, конечно, тоже бывают недовольные клиенты, но я просто даю прокричаться — и они успокаиваются, уходят бубнить себе под нос, ворчат. Хотя каждый сотрудник старается объяснить условия договора по максимуму,

но все равно бывает такое, что клиент приходит и спрашивает: «Откуда у меня эта страховка взялась?» Когда люди слышат, что заем одобрен, они просто мимо ушей всё пропускают, видят деньги — и забывают обо всем.

В день приходит от 15 до 20-25 человек. В выходные, перед праздниками — больше. Постоянные клиенты — наше всё, мы именно от них и живем. Приходят за очень разными суммами. Иногда человеку одобрили 20 тысяч, а он может взять тысячу. Бывает, на какой-то период его не видно и не слышно — потом опять начинает до зарплаты занимать.

О статистике говорить сложно: все клиенты отличаются. Мне кажется, мужчины спокойнее, часто отвечают: «Не рассказывайте мне ничего. Я все уже знаю». Женщины более активные, суетливые, любопытные. Больше вопросов задают.

Люди постоянно рассказывают истории, зачем им нужны деньги. Часто бывают забавные или трагичные. Но в основном ситуации стандартные. «Мне вот только на два дня, понимаете. У меня сейчас такая ситуация...» Естественно, первый раз они волнуются, потому что не знают, какие у нас условия. Например, некоторые думают, что когда продлевают договор, значит, что-то нарушили. Организации же наоборот выгодно, чтобы клиенты продлевали постоянно, чтобы МФО шли проценты. А клиенты приходят и говорят: «Ой, извините, не могу сейчас все оплатить, внесу только проценты, а в следующий раз приду — и обязательно оплачу».

Клиенты часто меняют свои финансовые решения. Если они пришли за 3 тысячами, а одобрили 11, они берут больше. Если дали меньше — расстраиваются, так как уже рассчитали, как воспользуются этими деньгами. Кому-то надо долг отдать, у кого-то машина сломалась. Но на меньшую сумму все равно соглашаются.

Бывает, приходит человек солидный, одет хорошо. Я всегда задумываюсь: почему ты приходишь в МФО, если зарабатываешь много? Причем такие богатые могут уйти в просрочку на несколько месяцев. Согласитесь, не каждый сможет оплатить, например, сорок тысяч за раз. А обеспеченные клиенты копят-копят свои долги — пришли и оплатили.

Иногда видно, что людям хочется создать иллюзию благополучия, не хотят близким и родственникам говорить, что у них проблемы с деньгами. Таких, у кого совсем нет работы, немного. Они, скорее всего, сами понимают, что им не дадут заем. Иногда приходят молодые ребята, которые берут

себе деньги на дорогой телефон, даже не думая, как будут отдавать. Например, недавно заходил парень, которому месяц назад исполнилось 18, и занимал он 20 тысяч.

В глубине души я думаю про клиентов: «Как ты вообще докатился до такого?» Но конечно, никогда такого не скажу. Мы всё говорим по скриптам, к тому же нас постоянно камера записывает. Работать под камерой я уже привыкла. Сначала, конечно, это смущало.

Честно, я не понимаю людей, которые берут займы. После работы в банке первые пару месяцев, которые я работала здесь, мне не хватало денег и я оформляла микрозаем. Я пошла в соседнюю МФО, так как

сотрудникам запрещено получать займы в той организации, в которой они работают. И пока я не отдала этот заем (хотя суммы были совсем маленькие), я даже спать спокойно не могла. На мне это таким тяжелым грузом висело.

Зарплата у меня зависит от выполнения плана: выполнила план — хорошая, не выполнила — маленькая. В банке было больше, но такая стрессовая работа сказывается на нервах. В жизни очень мешает, начинаешь срываться на людях. Зато такая работа учит находить подход к любому. В жизни этот навык я не использую, но вот на рабочем месте — да».

ЦИФРА

На 22,8 %

снизился средний размер микрозайма во 2-м квартале 2018 г. по сравнению с тем же периодом 2017-го.

МЫ В СОЦСЕТЯХ # ЧИТАЙТЕ НАС ТАМ, ГДЕ ВАМ УДОБНО



Вкус ностальгии:

КУХОННАЯ

СПЕЦ
ПРОЕКТ

БУХГАЛТЕРИЯ

пирожное «Муравейник» — строим сами

ВКУСНОЕ ПИРОЖНОЕ ИЗ ДЕТСТВА ВСЕГО ЗА 27 РУБЛЕЙ! В КОНДИТЕРСКОЙ ЗА ТАКИЕ ДЕНЬГИ КАЧЕСТВЕННЫМ «МУРАВЕЙНИКОМ» ТОЧНО НЕ ПОЛАКОМИШЬСЯ.

Зато можно приготовить его дома — несложно и экономично.



наш повар:

Анна БЕЛОЗЕРОВА

фуд-блогер,
копирайтер

РЕЦЕПТ

Мука пшеничная	400 г
Сливочное масло	400 г
Сахар	110 г
Сметана 15 %	200 г
Вареная сгущенка	380 г
Мак	2 ч. л.
Разрыхлитель	1 ч. л.
Щепотка соли	

Есть блюда, которые можно отнести к категории «домашние». И даже если они будут меняться, усложняться и подаваться на огромных тарелках в ресторанах, все равно эталонным останется вкус, который мы помним по готовке наших мам, бабушек, а не шефов. Нам свойственно сравнивать и ностальгировать. А когда мы скучаем по прошлому, неизбежно вспоминаем то, что мы любили больше всего в детстве.

К таким домашним блюдам можно отнести и пирожное «Муравейник». Или торт — кто как привык. Десерт начал набирать популярность среди советских домохозяек в 70-е годы 20 века, а в 90-е его начали производить промышленно. Для этой цели более выгодный десерт еще стоит поискать: затраты минимальные, а вкус отменный. Пирожные обрели название благодаря своей форме: горки, скрепленные сливочным маслом со сгущенкой, напоминают кучи, заботливо построенные муравьями. А мак сверху, собственно, их и изображает.

Сегодня этот десерт не пользуется большой популярностью. Его потеснили модные тирамису, чизкейки, капкейки и прочее. А жаль. Ведь «Муравейники» просты в приготовлении, а ингредиенты обходятся недорого. Пирожные подойдут как для особого случая, например, чтобы разнообразить сладкий стол на празднике, так и просто к вечернему чаю.

С приготовлением такого пирожного справятся даже начинающие хозяйки. А еще он выручит, если гости нагрянули внезапно. Выпечь основу можно заранее, пусть лежит на всякий случай. А скрепить печенье кремом можно в любой момент. Единственный нюанс: времени на пропитку останется немного. Впрочем, торт будет хорош даже если поддержать его в холодильнике перед подачей хотя бы пару часов.

Заинтересовались? Тогда вперед, за приготовление! Кстати, «Муравейник» можно стряпать с детьми. Вместе вам будет весело, а испортить тут что-то сложно.



Используйте для украшения орехи — грецкие, кестью или фисташки. Или смешайте их с кремом на этапе сборки. Привычный вкус заиграет новыми красками. Экспериментируйте!

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить

Мука пшеничная	400 г	15,00 ₽
Сливочное масло	400 г	150,00 ₽
Сахар	110 г	5,00 ₽
Сметана (15 %)	200 г	40,00 ₽
Вареная сгущенка	380 г	85,00 ₽
Мак	2 ч. л.	2,00 ₽
Разрыхлитель	1 ч. л.	2,00 ₽
Щепотка соли		0 ₽

Итого: одно пирожное (110 г) 27,00 ₽

Цена в кафе

**60-120
рублей**

1 Просеять муку в глубокую миску. Добавить разрыхлитель, соль и сахар. Перемешать.

2 К мучной смеси добавить 200 г сливочного масла и сметану. Масло не должно быть сильно растаявшим. Лучше всего достать его из холодильника минут за 20-30 до начала готовки.

3 Замесить тесто. Можно прямо руками или в миксере с насадкой «крюк». Мешаем до однородной массы. На этом же этапе можно нагревать духовку до 180 градусов.

4 Выложить тесто на стол, слегка присыпанный мукой. Так как у меня нет мясорубки, я раскатала тесто толщиной примерно 0,5 мм и порезала его на полоски. Если вы обладатель сего чудесного агрегата, то смело пропустите тесто через него. А полученных «червячков» выложите на противень. То же самое я проделала с получившимися полосками. Не забудьте использовать бумагу для выпечки. Это позволит сэкономить время на отрывании печенья от поверхности противня.

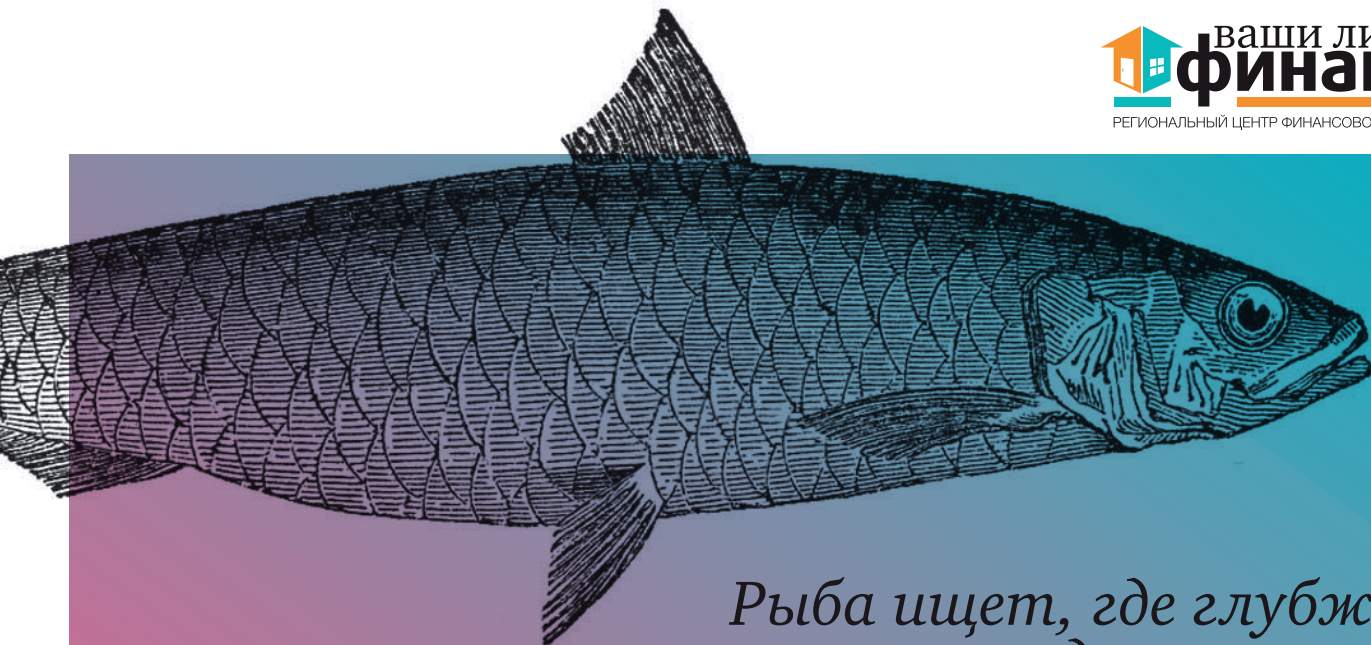
5 Выпекать около 15 минут до румяности. Тут вы можете ориентироваться на ваши предпочтения. Но контролируйте, чтобы румяные бока не превратились в сгоревшие.

6 Пока полученные для строительства «муравейника» печенье остывают, приготовьте крем. Для этого взбейте оставшееся сливочное масло (200 г) с охлажденной вареной сгущенкой на высоких оборотах миксера. Или используйте венчик. Масло должно сохранять форму, но легко взбиваться, даже если будет слегка прохладным.

7 Теперь самое интересное — сборка. Песочную основу измельчить и добавить прямо в крем. Чтобы контролировать процесс, можете добавлять печенье постепенно, смешивая его с кремом. Полученной массы хватит на 10-11 небольших пирожных. Слепите их в форме горок. Сверху посыпьте маком.

8 Уберите пирожные в холодильник часа на 2-3 часа. В идеале — на ночь. На следующее утро вы уже сможете наслаждаться в меру пропитанным, немного хрустящим и сытным «Муравейником».

В общей сложности вместе с медитативной нарезкой теста на полоски у меня ушло два часа на приготовление 11 пирожных, с учетом выпекания основы за один раз. И целая ночь, чтобы пирожные пропитались в холодильнике. Срок хранения — 72 часа. Все эти дни пирожные будут одинаково вкусными при правильном хранении.



*Рыба ищет, где глубже,
а человек, где лучше*

VLFin.ru
ТВОЙ ориентир
в мире финансов

Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

