



ваши личные

№2 (115)
ФЕВРАЛЬ 2020

финансы

семейный журнал

ТЕМА НОМЕРА

С.10 Ставки ниже — ипотека доступнее?

Как в Томске обстоят дела с жилищными кредитами и снизится ли процент одобрения заявок из-за учета банками кредитной нагрузки заемщиков?

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Павел Санаев:

«Идти в литературу, чтобы заработать деньги, — безумие» // **С. 18**

РЕАЛИТИ-ШОУ

Вести с инвестиционного фронта: как начали 2020 год участники «Битвы инвесторов» // **С. 24**

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

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

Издается с 2010 года.

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

Руководитель проекта главный
редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Выпускающий редактор
Олеся БУТОЛИНА
Литературный редактор
Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайн-макет
Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Максим ВАГАНОВ
Редакция Екатерина КОНДРАШОВА,
Елена РЕУТОВА, Катерина МААС,
Юрий ТАТАРЕНКО, Анна БЕЛОЗЕРОВА,
Юлия СОЛОВЕЙ, Екатерина ПОГУДИНА

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

Отпечатано в типографии
АО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 27.02.2020.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 26.02.2020,
фактически — 20.00, 26.02.2020.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



ПОЛЕЗНО

Мобильный доход — приложения для смартфона, позволяющие зарабатывать деньги

С. 8

СОБЫТИЕ:

Глубокое погружение: в Кожевниково прошел семейный финансовый фестиваль **С. 3**

НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:

Сэкономьте на налогах: как получить вычет по расходам на лечение и обучение **С. 4**

ТЕМА НОМЕРА:

Ипотека стала дешевле и моложе — что происходит с томским рынком ипотечного кредитования на фоне рекордно низких ставок **С. 10**

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Работать на себя — значит работать все время: какой доход может получать мастер по маникюру в Томске? **С. 14**

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Павел Санаев о том, как с седьмого класса «спекулировал», записывая за деньги кассеты с музыкой и фильмами, и о том, кому нужно идти в писатели **С. 18**

РЕАЛИТИ-ШОУ:

«Битва инвесторов» — сражение за прибыль продолжается и близится к финалу **С. 24**

ИСТОРИЯ:

Сквозь время и поколения: как появился рубль и как он чуть не стал «золотым русом» **С. 29**

КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Празднично, вкусно и экономно — запеченная курица по-французски **С. 34**





СОБЫТИЕ

Томские школьники готовятся к Всероссийскому чемпионату по финграмотности

В ФЕВРАЛЕ В СЕЛЕ КОЖЕВНИКОВО СОСТОЯЛСЯ БОЛЬШОЙ ПРАЗДНИК ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ — СЕЛЬСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ФЕСТИВАЛЬ. ОН СОБРАЛ ОКОЛО 300 ЧЕЛОВЕК САМЫХ РАЗНЫХ ВОЗРАСТОВ — ОТ ДОШКОЛЬНИКОВ ДО ПЕНСИОНЕРОВ. ПАРАЛЛЕЛЬНО ЗДЕСЬ ПРОШЕЛ МЕЖМУНИЦИПАЛЬНЫЙ отборочный этап на I Всероссийский чемпионат по финграмотности. ОРГАНИЗОВАЛ СОБЫТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ (РЦФГ).

текст: Олеся БУТОЛИНА

На открытии заместитель губернатора — начальник областного департамента финансов Александр Феденёв отметил, что в Томской области на селе проживает около 40 % населения. И задача региональной власти — обеспечить равный доступ к инфраструктуре по повышению уровня финграмотности и защите прав потребителей на рынке финансов для всех жителей региона, независимо от места их жительства.

На фестивале взрослые смогли посетить бесплатные мастер-классы от экспертов РЦФГ, Роспотребнадзора, ПФР и ФНС, а также получить консультации по самому широкому кругу финансовых вопросов. Для детей работали сразу несколько тематических площадок. Ребята выполняли всевозможные задания по ходу квестов, мастер-классов

и деловых игр, зарабатывая условные деньги. Их в конце фестиваля обменивали на призы и сувениры.

Руководитель РЦФГ Елена Кузьмина подчеркнула важность подобных событий на тему финансовой грамотности. «Цель фестиваля — как можно больше людей проинформировать о важности проблемы управления личными финансами, получения финансовых знаний, защиты прав потребителей финансовых услуг. Это знания, важные для всей семьи. Мы стараемся, чтобы мероприятия были не только полезными, но и интересными. Поэтому они проходят в семейном праздничном формате. В этом году мы планируем провести еще несколько подобных фестивалей».

Одним из центральных событий фестиваля был старт межмуниципальных отборочных этапов на I Всероссийский чемпионат по финграмотности. В нем участвовали школьники из Кожевни-



ФОТО: ДАНИЛ ШОСТАК

ковского, Шегарского и Бакчарского районов — всего 100 человек. До этого ребята сражались на финансовых и коммуникативных поединках на уровне своих школ. Школьникам предстояло решить ряд финансовых задач, ответить на каверзные вопросы соперников, а также аргументированно отстаивать позицию по тому или иному тезису на тему денег. Команды серьезно отнеслись к соревнованиям, ребята вместе с преподавателями готовились не одну неделю и демонстрировали глубокое погружение в мир финансов.

Также в феврале прошли еще два муниципальных отборочных этапа на Всероссийский чемпионат по финграмотности — в Томске и Первомайском районе. Победители отправятся на региональный этап, который пройдет в апреле в областном центре. А лучшая команда Томской области поедет в августе на финал в ВДЦ «Орленок» (Туапсе).

Как оформить вычет

В налоговой инспекции по месту жительства

Вычет можно получить по окончании календарного года, в котором были произведены расходы. Порядок получения следующий.

- 1 Заполнить налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ. Удобнее всего это сделать в электронном виде на сайте ФНС nalog.ru или в Личном кабинете налогоплательщика для физических лиц. Вам потребуется справка о суммах начисленных и удержанных налогов за соответствующий год по форме 2-НДФЛ, которую можно получить у работодателя.
- 2 Приложить необходимый комплект документов, подтверждающих право на получение социального вычета по произведенным расходам.
- 3 Отправить заполненную декларацию и пакет документов в свою налоговую инспекцию. Это можно сделать в электронном виде через Личный кабинет налогоплательщика или в печатном виде по почте, или лично в налоговой инспекции либо МФЦ. Одновременно можно подать заявление на возврат НДФЛ в связи с предоставлением налогового вычета.

Сумма вычета будет возвращена в течение месяца после завершения камеральной проверки или после подачи заявления на возврат (если вы подали его не вместе с декларацией, а после ее проверки налоговой).

У работодателя

Через работодателя социальный вычет можно получить и до окончания налогового периода, в котором произведены расходы. Прежде чем обратиться за вычетом к работодателю, необходимо подтвердить право на вычет в налоговом органе. Для этого налогоплательщику необходимо:

- 1 Подготовить комплект документов, подтверждающих право на получение вычета по произведенным расходам.
- 2 Подать в налоговый орган по месту жительства заявление на получение уведомления о праве на социальный вычет, приложив копии подтверждающих документов. Рекомендуемая форма заявления утверждена письмом ФНС России от 16.01.2017 № БС-4-11/500@ «О направлении рекомендуемых форм».
- 3 По истечении 30 дней получить в налоговом органе уведомление о праве на социальный вычет.
- 4 Предоставить выданное уведомление работодателю. На его основании НДФЛ не будет удерживаться из выплачиваемых работнику доходов.

НАЛОГОВЫЙ КОМПАС

Как получить социальный налоговый вычет?

ЕСЛИ В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА ВЫ ПОТРАТИЛИСЬ НА ОБУЧЕНИЕ ИЛИ ЛЕЧЕНИЕ, ОФИЦИАЛЬНО РАБОТАЕТЕ И ПОЛУЧАЕТЕ ДОХОД, С КОТОРОГО ПЛАТИТЕ НДФЛ, ВАМ ПОЛАГАЕТСЯ НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ. **Какие расходы можно компенсировать и как это сделать, рассказываем в нашем материале, подготовленном совместно с УФНС по Томской области.**

В 2020 году налогоплательщики имеют право подать заявление на получение социальных вычетов за 2017-2019 годы. Вернуть можно 13 % от потраченной суммы. Максимальный совокупный размер социальных расходов за год, с которого можно получить возврат, составляет 120 тысяч рублей. Дополнительно можно получить социальный вычет на обучение собственных или подопечных детей на сумму не более 50 000 рублей в год. А если было оплачено дорогостоящее лечение, размер вычета не ограничен.

Вычет положен гражданам, уплачивающим налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Стоит обратить внимание, что НДФЛ не платится с пенсий, стипендий, госпособий, компенсационных выплат, алиментов, выплат за донорскую помощь, грантов и премий в сфере науки, культуры, образования и с иных социальных выплат, полный перечень которых определен в ст. 217 Налогового кодекса.

Более подробно мы рассмотрим порядок получения налоговых вычетов по расходам на обучение, лечение и медикаменты.

13

ЦИФРЫ

Максимальные суммы расходов для расчета вычетов на обучение, лечение и медикаменты:

120 000 руб.

в год — на обучение, лечение и покупку медикаментов (без учета расходов на обучение детей и дорогостоящее лечение);

50 000 руб.

в год — на обучение собственных или подопечных детей.

ПОДРОБНО

Виды социальных вычетов

Налоговый кодекс РФ предусматривает пять видов социальных налоговых вычетов по расходам:

- на обучение;
- на лечение и приобретение медикаментов;
- на негосударственное пенсионное обеспечение;
- на благотворительность;
- на добровольное пенсионное страхование и добровольное страхование жизни, на накопительную часть трудовой пенсии.

1 Вычет по расходам на лечение и приобретение медикаментов

Вы можете получить социальный налоговый вычет на лечение, если оплатили:

- медицинские услуги (в т. ч. дорогостоящие), оказанные вам и членам вашей семьи — супругу (супруге), родителям, детям (в т. ч. усыновленным) и подопечным в возрасте до 18 лет;
- назначенные врачом лекарства (в т. ч. для членов семьи);
- страховые взносы по договору ДМС, заключенному в целях своего лечения или лечения членов семьи.

Медицинская организация, услугами которой вы или ваши родные пользовались, должна иметь российскую лицензию на осуществление медицинской деятельности, а медицинские услуги (в т. ч. по дорогостоящему лечению) должны входить в перечень, утвержденный Постановлением Правительства Российской Федерации от 19.03.2001 № 201.

Что касается получения вычета по расходам на покупку лекарств, теперь вернуть часть уплаченного НДФЛ можно при покупке любого лекарства, выписанного врачом. Подтверждением является рецептурный бланк.

Какие документы понадобятся для подтверждения права налогоплательщика на получение вычета за лечение и медикаменты?

На оплату лечения

- договор с медучреждением на оказание медицинских услуг;
- справка об оплате медицинских услуг, выданная медучреждением, оказавшим услугу (при получении вычета за расходы на лечение членов семьи в справке должен быть указан плательщик и лицо, получившее медицинские услуги);

- лицензия медицинской организации, если в договоре или справке отсутствуют ее реквизиты.

На оплату дорогостоящих видов лечения:

- договор с медицинским учреждением на оказание медицинских услуг;
- справка об оплате медицинских услуг, выданная медицинским учреждением, оказавшим услугу;
- лицензия медицинской организации, если в договоре или справке отсутствуют ее реквизиты.

На приобретение медикаментов:

- рецептурный бланк на лекарственный препарат;
- платежные документы, подтверждающие фактические расходы налогоплательщика на покупку медикаментов.

На страховые взносы по договору ДМС:

- договор добровольного медицинского страхования или медицинский полис добровольного страхования;
- копия лицензии страховой компании, если в договоре отсутствует информация о ее реквизитах;
- платежные документы, подтверждающие фактические расходы налогоплательщика на уплату страховых взносов.

Если вы оплачивали лечение, медикаменты или страховые взносы за членов своей семьи, необходимо документально подтвердить родство, опеку (попечительство), заключение брака.

2 Вычет по расходам на обучение

Социальный налоговый вычет по расходам на обучение вы можете получить, если оплатили:

- собственное обучение любой формы (дневная, вечерняя, заочная и др.);
- очное обучение своего ребенка (детей) в возрасте до 24 лет;
- очное обучение вашего подопечного (подопечных) в возрасте до 18 лет;
- очное обучение ваших бывших подопечных в возрасте до 24 лет (после прекращения над ними опеки или попечительства);
- очное обучение вашего брата или сестры в возрасте до 24 лет. Братья и сестры могут быть как полнородными (общие отец и мать), так и неполнородными (только один общий родитель).

Чтобы получить вычет, налогоплательщику необходимо предоставить документы, подтверждающие его фактические расходы на обучение, а также документы, подтверждающие ведение организацией или индивидуальным предпринимателем образовательной деятельности. При этом вычет можно получить по расходам на обучение не только в вузе, но и в других образовательных учреждениях — как государственных, так и частных (детские сады, курсы повышения квалификации, автошколы, центры изучения иностранных языков, спортивные или музыкальные школы и проч.). Главное, чтобы у организации была лицензия или иной документ, дающий право на ведение образовательного процесса.

Для оформления вычета потребуются справка о суммах начисленных и удержанных налогов за соответствующий год по форме 2-НДФЛ, а также документы, подтверждающие право налогоплательщика на полу-

чение социального вычета по расходам на обучение:

- договор с образовательным учреждением на оказание образовательных услуг (плюс справка, подтверждающая очную форму обучения в соответствующем году, если в договоре не указана очная форма);
- лицензия (если в договоре отсутствуют ее реквизиты);
- платежные документы, подтверждающие фактические расходы налогоплательщика на обучение (чеки, приходно-кассовые ордера, платежные поручения и т. п.).

Если нужен вычет за обучение собственного или подопечного ребенка, брата или сестры, к этому списку добавляются:

- свидетельство о рождении ребенка;
- документы, подтверждающие факт опекуновства или попечительства: договор об осуществлении опеки или попечительства / об осуществлении попечительства над несовершеннолетним гражданином / о приемной семье;
- документы, подтверждающие родство с братом или сестрой.

При подаче в налоговый орган копий документов, подтверждающих право на вычет, необходимо иметь при себе их оригиналы для проверки налоговым инспектором.

Примеры расчета

1 Гражданин решил получить высшее образование, ежегодная плата за которое составляет 80 000 рублей. В 2018 году он оплатил обучение за один год. В начале 2019 года обратился в налоговый орган за получением социального вычета по расходам на обучение. Так как других вычетах он не заявлял, вся сумма была направлена на вычет на обучение.

Размер социального вычета с 80 тысяч рублей:
 $80\,000 \times 13\% = 10\,400$ руб.

2 Гражданин решил получить высшее образование, ежегодная плата за которое составляет 80 000 рублей.

Однако он заявил сумму расхода на лечение в размере 60 000 рублей. Максимальный совокупный размер понесенных расходов за один год не может превышать 120 000 рублей, поэтому размер социального вычета за обучение будет рассчитан с оставшейся суммой:

$$60\,000 \times 13\% = 7\,800 \text{ руб.}$$

3 Гражданин решил получить второе высшее образование в университете, ежегодная стоимость обучения в котором составляет 100 000 рублей, а срок обучения — 3 года. В 2018 году он поступил в университет и решил сразу оплатить полную стоимость обучения за 3 года в размере 300 000 рублей.

В начале 2019 года гражданин обратился в налоговый орган за получением социального вычета по расходам на обучение, о других вычетах он не заявлял. Поскольку все годы обучения были оплачены одновременно, вычет гражданину полагался один раз — за тот год, в котором он произвел оплату. Возврат составил 13 % от 120 000 руб. — 15 600 руб. Если бы гражданин оплачивал стоимость обучения поэтапно, т. е. по 100 000 руб. в год, суммарный размер вычета за 3 года составил бы 39 000 рублей: $(100\,000 \text{ руб.} \times 13\%) \times 3 \text{ года} = 39\,000$ руб.

Таким образом, из-за единовременной оплаты гражданин потерял часть вычета, поскольку полная стоимость обучения превысила предел расходов в 120 000 руб., с которого рассчитывался размер социального вычета.

ЗАКОН

- Реализовать свое право на социальный налоговый вычет налогоплательщик может не позднее 3 лет с момента уплаты НДФЛ за тот налоговый период, в котором он понес социальные расходы.

- Если у налогоплательщика в течение одного налогового периода были расходы на разные социальные услуги, он сам выбирает, какие виды расходов и в каких суммах учитываются в пределах максимальной величины социального вычета.

- Если в одном налоговом периоде социальный вычет не может быть использован полностью, на следующий налоговый период остаток вычета не переносится.

Учиться никогда не поздно

Сведения об образовательной организации указаны на сайте school.kontur.ru

ПОДДЕРЖКА РАБОТНИКОВ ПРЕДПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА — ОДНО ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ. С 2020 ГОДА РАСШИРЕН НАЦПРОЕКТ «ДЕМОГРАФИЯ»: **бесплатно пройти обучение теперь могут не только предпенсионеры.** НА СУБСИДИЮ ВПРАВЕ РАССЧИТЫВАТЬ И ТЕ, КТО ДОСТИГ ВОЗРАСТА 50 ЛЕТ.

Люди старшего поколения, которые работают в коммерческих организациях, могут бесплатно:

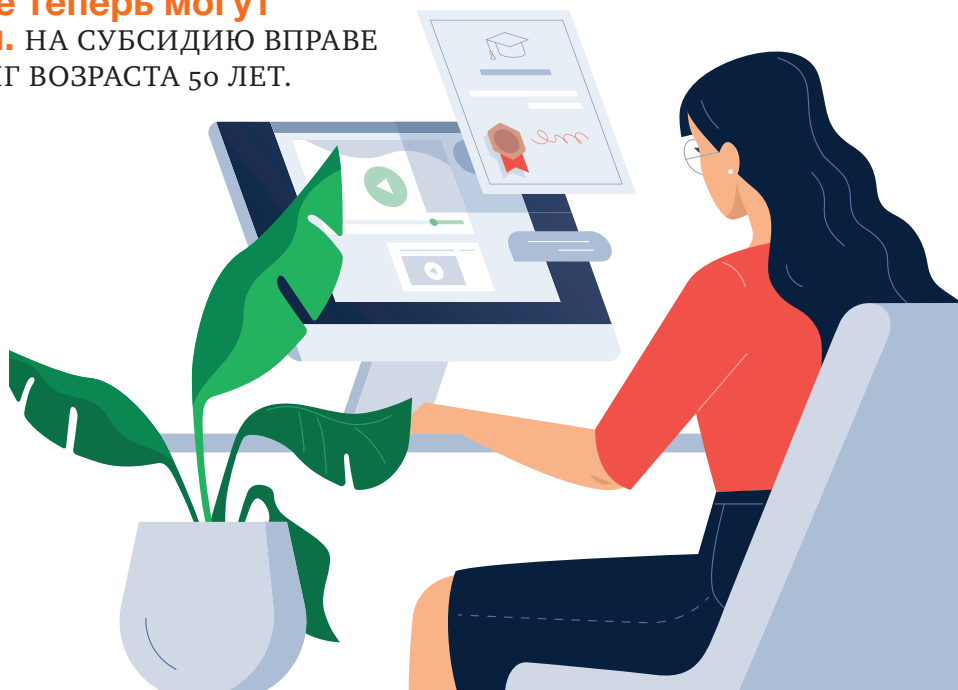
- пройти профессиональное переобучение — освоить новую для себя профессию;
- повысить имеющуюся квалификацию — получить дополнительные знания и навыки, освоить современные технические средства и пр.

Чтобы пройти обучение, обратитесь в центр занятости населения, где после тестирования вам подберут курс, или найдите учебный центр самостоятельно. На обучение также может направить работодатель. Чтобы время и силы не были потрачены впустую — учиться за счет государства человек получает право только один раз, — важно правильно определить направление обучения и учебный центр.

На основе рекомендаций Минтруда России и анализа рынка труда регионы уже составили перечень рекомендованных специальностей для переобучения и повышения квалификации. Томская область не исключение. Наиболее популярны среди предложенных профессий бухгалтер, кадровый специалист, специалист по закупкам, специалист по охране труда. Они востребованы и их легко освоить с нуля людям старшего возраста. Многие уже разработали такие программы. В том числе и учебный центр «Контур.Школа»: для каждого уровня подготовки созданы и успешно проводятся курсы по бухучету, основам закупочной деятельности и пр. Вы можете выбрать начальный уровень или получить удостоверение о повышении квалификации, которое позволит вам шагнуть вверх по карьерной лестнице.

Важно, что у организации есть лицензия на образовательную деятельность — нелицензированные центры не вправе выдавать документы о повышении квалификации или профессиональной подготовке. Курсы соответствуют требованиям профессиональных стандартов, что в дальнейшем даст вам преимущество в глазах потенциальных работодателей.

Программа «Старшее поколение» нацпроекта «Демография» делает особый акцент на



дистанционных формах обучения. Это действительно расширяет возможности слушателей в возрасте: современные технологии позволяют жить и работать в Томске, а учиться у преподавателей из Москвы. Для обучения, например в «Контур.Школе», вам не потребуется тратить силы и время на дорогу. Уроки ведут высококлассные эксперты, практики с большим опытом, вы можете слушать их со своего рабочего места. На сайте выложена подробная информация о преподавателях, оцените уровень их подготовки, педагогический опыт, почитайте отзывы слушателей.

Дистанционное обучение хорошо еще и тем, что позволяет учиться в удобное для вас время, выполнять задания в своем темпе, слушать уроки по два или три раза, использовать онлайн-тесты для самопроверки. Обратите внимание, как выстроена обратная связь в учебном центре: можете ли вы проконсультироваться с преподавателем, задавать вопросы по сложным темам, обсуждать результаты тестирования? Хорошую практику ввели в «Контур.Школе»: каждого слушателя сопровождает куратор, который решает организационные моменты, помогает отслеживать динамику прохождения курса, оформляет отчетные документы для работодателей.



Возможность повысить квалификацию может

стать для людей старшего возраста шансом изменить свою жизнь, улучшить ее качество, почувствовать себя востребованными и конкурентоспособными специалистами на рынке труда. Не упускайте возможность получить полезные знания и умения у экспертов федерального уровня. Тем более что онлайн-формат позволяет учиться в удобное время и в комфортном темпе.

Звоните

8 (3822) 31-00-41,
произнесите
кодовое слово
«СубсидияТомск»,
и мы подберем курс
персонально под ваш
запрос. До встречи
в «Контур.Школе»!

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Заработать на смартфоне

Несколько способов получить
деньги, выполняя задания при
помощи мобильного устройства

ПОЛЕЗНО

В ДЕКАБРЬСКОМ НОМЕРЕ МЫ РАССКАЗЫВАЛИ, КАК ПОДРАБОТАТЬ НА НОВОГОДНИХ КАНИКУЛАХ. СЕГОДНЯ ПОДЕЛИМСЯ ОПЫТОМ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ЗАРАБАТЫВАЮТ, ВЫПОЛНЯЯ ПРОСТЫЕ И НЕ ТРЕБУЮЩИЕ КВАЛИФИКАЦИИ **задания через приложения для смартфона**. ИНТЕРНЕТ СЕГОДНЯ ПРЕДЛАГАЕТ МНОЖЕСТВО СПОСОБОВ ПОЛУЧИТЬ «ЛЕГКИЕ» ДЕНЬГИ, СКАЧИВАЯ И УСТАНОВЛИВАЯ НА СВОЙ ГАДЖЕТ РАЗЛИЧНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ. НО ДЛЯ НАШЕЙ ПОДБОРКИ МЫ ВЗЯЛИ ТОЛЬКО ТЕ СЕРВИСЫ, В КОТОРЫХ НУЖНО ВЫПОЛНЯТЬ БОЛЕЕ-МЕНЕЕ СЛОЖНЫЕ ЗАДАНИЯ.

1 Яндекс. Толока *Доступно на iOS и Android*

Приложение предлагает два варианта заработка: удаленный, когда вы выполняете задания вроде просмотра видео и проставления меток на фотографиях, и полевые задания — здесь придется выйти в город и прогуляться до ближайшей локации, чтобы сделать фотографию вывески или здания, внести актуальную информацию о времени работы в справочник. Стоимость заданий колеблется в пределах одного доллара.

Андрей, выполняет полевые задания: «О сервисе я узнал в прошлом году, осенью. Обычно выполняю задания по дороге в университет или на прогулке: просто открываю карту и смотрю ближайшие локации, которые можно обработать. Сперва думал, что основная часть заданий в центре города, но на окраинах их тоже довольно много, а берут их, видимо, нечасто. Если вы живете в отдаленном районе, у вас есть шанс первым брать самые лучшие задачи или просто обрабатывать поток ежедневно. Не скажу, что на этом можно много заработать. Я покрываю ежемесячные расходы на сотовую связь — это около 300 рублей, иногда получается оплатить домашний интернет».

2 Streetbees

Доступно на iOS и Android

Приложение основано на прохождении различных тестов и опросов. За одно задание здесь платят до 750 рублей, поэтому и конкуренция высока, нужно постоянно следить за обновлениями и первым хватать наиболее привлекательные задания. Пользователи в комментариях жалуются, что частенько заданий не бывает по несколько месяцев, но служба поддержки отвечает, что работает над привлечением партнеров. В любом случае попробовать это приложение стоит.

Ирина, проходит опросы за деньги:

«Я пользуюсь сервисом InternetOpros, у которого нет приложения, а только сайт. За один опрос они платят до 60 рублей, это немного, но все равно какие-то деньги. Рекламу сервиса увидела в «Фейсбуке», его там активно продвигают среди молодых матерей. Видимо, считают, что маме в декрете нечем заняться, кроме как отвечать на вопросы. У меня времени на такие развлечения немного, далеко не каждый день удается пройти даже один опрос, а они иногда бывают довольно большие. Зато деньги перечисляют сразу на номер телефона. Так что если мне нужно пополнить баланс, я всегда знаю, на какой сайт зайти».

3 TopMission

Доступно на iOS и Android

Приложение, которое совмещает в себе функции «Толоки» и тайного покупателя. Задания могут быть самые разные: от фотографии прилавка до отслеживания протокола определенных операций в торговой точке. Стоимость одного задания — около 300 рублей, но к концу месяца из-за срочности цена может повышаться. Приложение основано на рейтинговой системе и рекрутинге: вы можете набирать баллы, приглашая в систему друзей по промокоду.

Анна, часто ходит по магазинам:

«Для меня это приложение сперва стало развлечением во время походов за продуктами в супермаркет. Потом я поняла, что за один выход в магазин можно сразу отбить часть затрат (а иногда и все, если список укладывается в те же 300 рублей), выполнив задание для сервиса. Самые лучшие задания всегда в сетевых супермаркетах, и я стараюсь ходить в них по очереди, чтобы не приесться. Охранники и продавцы не всегда адекватно реагируют на покупательницу, которая фотографирует прилавки или рекламную стойку».

➤ В целом изучение рынка мобильных приложений для заработка денег подтверждает известную мысль о том, что легких денег не бывает. Большинство раскрученных сервисов, предлагающих скачивать приложения за деньги или тестировать мобильные игры, платят от 2 рублей за задание, заработать на таком занятии невозможно. Постоянно смотреть рекламу или видео ради оплаты сможет не каждый человек.

Социальные сети все время ужесточают правила, поэтому ставить лайки за деньги скоро тоже станет не так уж легко. Возможно, в будущем система заработка через приложения трансформируется во что-то новое. Мы будем следить за развитием этой темы.

Исторически минимум

Как чувствует себя ипотечный рынок на максимально низком уровне ставки?

НА ИСХОДЕ ПРОШЛОГО ГОДА СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ПО ИПОТЕЧНЫМ ЖИЛИЩНЫМ КРЕДИТАМ В РУБЛЯХ **достигла минимального за всю историю наблюдения значения — 9 %**. ТОЛЬКО ЗА ДЕКАБРЬ В РОССИИ БЫЛО ВЫДАНО БОЛЕЕ 145 ТЫС. ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ НА СУММУ 345,1 МЛРД РУБ., ЧТО НА 25 % ВЫШЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НОЯБРЯ. ВДОХНОВИВШИСЬ ТАКИМИ ЦИФРАМИ, МЫ РЕШИЛИ ВЫЯСНИТЬ, КАК ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК В ТОМСКЕ.

В 2019 году в ипотеке сохранялся прежний основной тренд: наибольшим спросом пользовались квартиры на вторичном рынке недвижимости. В том числе за счет тех застройщиков, которые уходят с первичного рынка и будут открывать продажи только после ввода дома в эксплуатацию. Такой подход значительно снижает риски клиентов при покупке квартиры в новостройке. В Промсвязьбанке подтверждают: горожане чаще берут ипотеку на приобретение вторичного жилья.

— Это связано и с небольшим выбором новых квартир в Томске, и с их стоимостью. Иногда выбор в пользу вторички продиктован тем, что прежние хозяева продают ее вместе с мебелью, — поясняет мотивацию клиентов Елена Коноваленко, заместитель регионального директора по развитию розничного бизнеса Томского офиса Промсвязь-

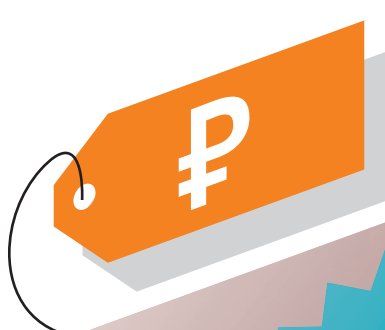
банка. — Если сравнивать, на что чаще берут кредиты — на приобретение первого жилья или на расширение, то наблюдаем пропорцию примерно 50 на 50.

Сумма растет

Средняя сумма ипотечного кредита за последние три года увеличилась с 1,86 млн рублей (в 2017 году) до 2,18 млн рублей (в 2019-м).

— С одной стороны, это связано с ростом стоимости квадратного метра жилья: за последние три года она выросла на 12-18 %. С другой стороны, свою роль играют федеральные программы и меры поддержки молодых семей, предложенные правительством. Благодаря им клиенты могут позволить себе купить жилье большей площади, — говорит Елена Коноваленко.

В Сбербанке также отмечают рост суммы, которую томиичи берут на приобретение недвижимости.



**1 924 тыс.
рублей**

составил в 2019 году средний размер ипотечного кредита против 1 572 тыс. рублей в 2017 году. За последние три года он вырос почти на четверть. Первая причина — рост стоимости жилья. Вторая — изменение предпочтений населения в сторону более просторных квартир, особенно в новостройках.

Портрет томского ипотечника

Томич, берущий ипотеку, сегодня помолодел. В Сбербанке рисуют портрет мужчины или женщины в возрасте от 25 до 45 лет. Как правило, это участник зарплатного проекта банка, который берет кредит на сумму до 2,5 млн рублей. Причем соотношение мужчин и женщин — ровно 50 на 50.

Относительно молодой возраст ипотечника подтверждают и в Райффайзенбанке. По их данным, ипотеку обычно берут семейные люди 26-35 лет, воспитывающие детей и имеющие средний доход в 30-60 тысяч рублей в месяц.

— Средний размер ипотечного кредита по итогам 2019 года составил в Томске 1,7 млн рублей, что на 5% превышает показатель 2018-го и на 16% — средний размер кредита в 2017 году. Такой динамике способствовали снижение ипотечных ставок и увеличение стоимости жилья в регионе, — поясняет Алексей Зарубин, управляющий Томским отделением № 8616 ПАО «Сбербанк».

Долговую нагрузку учтут?

— С 1 октября 2019 года банки обязаны рассчитывать показатель долговой нагрузки (ПДН) заемщика. Этот показатель влияет на величину надбавки к коэффициентам риска по кредиту, — рассказывает Любовь Таболяжина, управляющий Отделением Томск Сибирского ГУ Банка России. — Заемщику с высоким уровнем ПДН (более 50%), то есть с высоким уровнем закредитованности, получить доступ к новым кредитам, включая ипотечные, будет сложнее. При этом для отдельной категории ипотечных заемщиков действуют особые правила. Из регуляторных требований по применению надбавок исключены жилищные кредиты с господдержкой в том случае, если при приобретении заемщиком жилья его ПДН не превышает 60%. Однако оценивать влияние этого показателя в целом на ипотечный рынок нашего региона сейчас преждевременно.

Сами банки уверены, что ипотечных заемщиков учет ПДН затронет в меньшей степени.

— Кредитная политика Райффайзенбанка всегда была очень консервативной, поэтому мы не ожидаем значительного влияния новых требований к расчетам показателя долговой нагрузки на объемы наших выданных. На рынок в целом эти нововведения повлияют позитивно, — уверена Ирина Ярыгова. — Нам важно, чтобы кредит был возвратным, поэтому мы не выдаем ипотеку без первоначального взноса. Все наши заемщики высококачественные, и ухудшения платежной дисциплины мы не наблюдаем.

В Промсвязьбанке также не видят угрозы применения расчета ПДН к ипотечным заемщикам.

— В целом не видим критичности распространения практики расчета ПДН на рынок ипотеки, поскольку это изначально консервативный продукт, и банки всегда очень взвешенно подходили к оценке закредитованности потенциальных заемщиков, — отмечает Елена Коноваленко.

Как резюмирует Алексей Зарубин, многие банки уже сейчас используют показатель закредитованности при рассмотрении заявок на кредиты, в том числе и ипотечные. А в совокупности со снижением ставок в конце 2019 года степень влияния показателя долговой нагрузки на ипотечный рынок будет минимальной.



Олег Лагуткин,
генеральный директор БКИ «Эквифакс»

— По итогам 4-го квартала 2019 года отмечен рост объема выдачи ипотечных кредитов при сохранении объемов по иным видам кредитов на уровне предыдущего квартала. В связи с этим можно говорить о том, что введение показателя долговой нагрузки не отразилось сколько-нибудь существенно на ипотечном кредитовании. Связано это с тем, что в большинстве своем в 4-м квартале ипотечные кредиты выдавались по решениям, принятым ранее, когда обязательность расчета ПДН еще отсутствовала. Среднее значение ПДН по ипотечным кредитам не превышает 55-60%, что является максимальным значением среди иных видов кредитования.

Показательными для ипотеки будут 1 и 2 кварталы 2020 года, когда срок действия ранее принятых решений уже закончится и будут выдаваться ипотечные кредиты, решения для которых принимались после даты введения ПДН. Скорее всего, этот вид кредитования также претерпит изменения вследствие расчета ПДН, хотя и явно в меньшей степени.



Артур Александрович,
генеральный директор
Объединенного
кредитного бюро

— Банкам стало менее выгодно выдавать необеспеченные кредиты (кредитные карты или кредиты наличными на сумму свыше 10 тысяч рублей) заемщикам с высоким уровнем ПДН, поскольку по таким кредитам у кредитных организаций формируется повышенная нагрузка на капитал. При этом банки рассчитывают ПДН и для тех заемщиков, которые обратились за ипотекой, но уровень долговой нагрузки ипотечного заемщика пока не влияет на требования к капиталу. Соответственно, с 1 октября 2019 года банки не должны были снизить долю одобрения заявок на ипотечные кредиты из-за требований по расчету ПДН. Хотя на конец 2019 года средняя долговая нагрузка заемщиков, у кото-

рых есть ипотечный кредит, составляла около 54 %.

Впрочем, под действием многих других факторов, в том числе макроэкономических, доля одобренных банками заявок на ипотечные кредиты с середины 2018 года постепенно снижается. В рамках этого тренда в 4-м квартале 2019 года банки впервые за два последних года одобрили только половину заявок на ипотечные кредиты.



Любовь Табольжина,
управляющий
Отделением Томск
Сибирского ГУ
Банка России

— Процентная ставка по любому кредиту, в том числе ипотечному, имеет определяющее значение для человека, когда он принимает решение о кредите. Например, по нашим данным, наиболее активный спрос на ипотеку томичи показали в 4-м квартале прошлого года, как раз на фоне снижения общего уровня процентных ставок. Это подтвердила и банковская статистика — к концу года темпы выдачи ипотеки были максимальными. Кроме процентной ставки, на общий спрос влияет множество других факторов. К их числу можно отнести госпрограммы поддержки ипотечного кредитования, цены на жилищном рынке, доходы населения и прогнозы их изменения, а также ряд других.



Ирина Ярыгова,
начальник отдела
продаж ипотечных
кредитов Сибирско-
Уральского
макрорегиона
Райффайзенбанка

— В ноябре 2019 года мы проводили собственное исследование доступности ипотеки в разных регионах страны. Мы проанализировали данные о средней заработной плате, цене жилья, ежемесячных платежах и среднем сроке возврата ипотечного кредита. Сибирские города оказались в середине рейтинга. Ежемесячный платеж в Сибирском регионе составляет в среднем 20 590 рублей, а с учетом средней зарплаты в регионе это 52 % от доходов. В Томске соотношение ипотечного платежа к доходу ниже — 45 %. Значит, квартиры здесь дешевле, чем в среднем в регионе, а зарплаты позволяют комфор-

тно выплачивать ипотеку. Средний срок погашения ипотеки в Томске — 13 лет.

В целом за последнее время ипотека стала доступнее. На фоне снижения ставок популярность продукта возрастает, и мы ожидаем, что такая тенденция сохранится и в этом году.



Алексей Зарубин,
управляющий
Томским отделением
№ 8616 ПАО
«Сбербанк»

— В 2019 году ЦБ 5 раз снижал ключевую ставку, уменьшив ее значение за год на 1,5 %. Банки реагировали на это увеличением доступности ипотеки. При этом в первой половине года мы отмечали приток клиентов, вызванный снижением ставок, во второй половине года такой зависимости явно не прослеживалось.

В 2020 году ожидаем прирост несколько больший, чем сложился по итогам 2019-го. На наш взгляд, этому будут способствовать расширение мер господдержки, развитие проектного финансирования застройщиков с применением счетов эскроу, что позволит населению региона приобретать недвижимость в ипотеку по низким ставкам и тратить меньше времени на накопление первоначального взноса. Так, уже сегодня мы предлагаем ипотеку по ряду строящихся жилых комплексов от 1 % на период строительства.



Елена Коноваленко,
заместитель
регионального
директора
по развитию
розничного бизнеса
Томского офиса
Промсвязьбанка

— На протяжении последних пяти лет мы наблюдаем, что ипотечный заемщик молодеет. По нашей статистике, 60 % заемщиков — это люди в возрасте 25-35 лет, 40 % — в возрасте 40-45 лет. Ипотеку чаще берут семейные пары — таких в нашем региональном портфеле 63 %. И большинство наших клиентов (более 80 %) — люди с высшим образованием. Наметилась еще одна тенденция: ипотеку стали брать одинокие мужчины до 35 лет. Раньше таких клиентов были единицы, сегодня их уже порядка 20 %.

ПЕРСПЕКТИВЫ

«СЕЛЬСКАЯ ИПОТЕКА» ПОД 3 %

Уже в марте в Томской области может стартовать работа по федеральной программе «Сельская ипотека». Ожидается, что в сельской местности жителям станут доступны ипотечные кредиты под 3 % годовых сроком до 25 лет. Максимальный размер кредита составит три миллиона рублей. Эти деньги можно будет потратить на покупку готового или строящегося жилья.

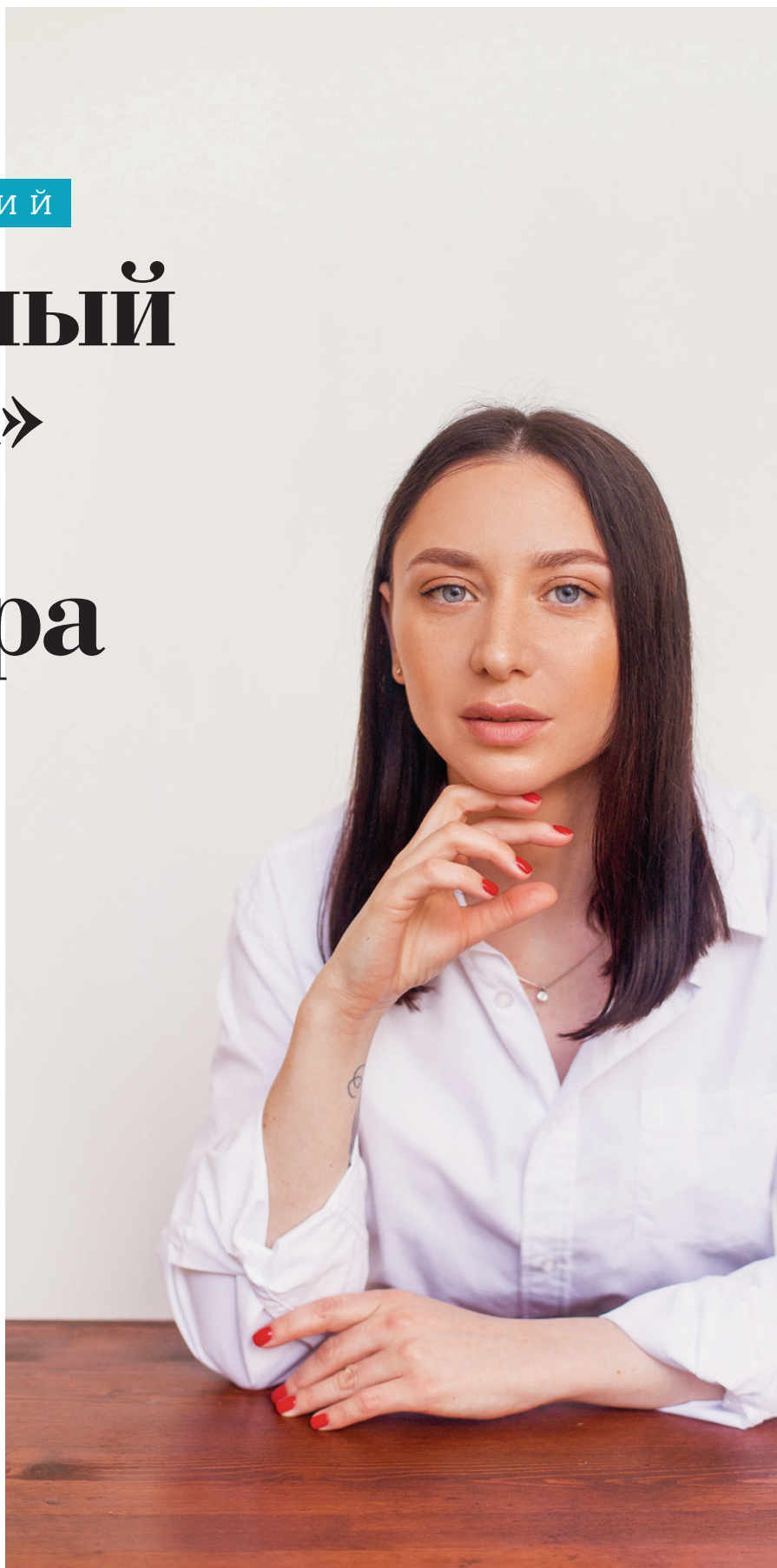
По словам замгубернатора Томской области по строительству и инфраструктуре Евгения Паршута, под программу попадут и дома в новых микрорайонах Южные ворота и Северный парк, которые относятся к сельской территории.

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

«Бездонный кошелек» мастера маникюра

Сколько можно заработать на уходе за ногтями в Томске?

80 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ — СТОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛА МАСТЕР МАНИКЮРА КСЕНИЯ МАСЛАКОВА НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ 5 ЛЕТ. МЫ ПОГОВОРИЛИ С НЕЙ ОБ УСЛОВИЯХ, ПРИ КОТОРЫХ ВОЗМОЖЕН ТАКОЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ДОХОД, **о карьерной лестнице ногтевого специалиста** И О ТОМ, ПОЧЕМУ ПРИ ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИИ РАБОТЫ ХВАТАЕТ ВСЕМ.



ДОСЬЕ

Ксения МАСЛАКОВА

30 лет. Училась на экономическом факультете ТГУ, работала маркетологом, потом мастером маникюра и бьюти-инструктором. Сейчас — студентка психологического факультета ТГУ. Открывает свое коммуникационное агентство, один день в неделю подрабатывает ногтевым мастером.

Сколько занимает работа? Все время. Проснулась, взяла телефон — там уже кто-то написал в инстаграме или в приложении для записи. Ответила — по факту уже начала работать.

Доходы

— Я зарабатывала 80 тысяч рублей ежемесячно «чистыми». Выручка составляла примерно 110 тысяч, 30 % из них — расходы на аренду, материалы, рекламу, остальное — мои деньги, — рассказывает Ксения. — Сейчас от маникюра постепенно ухожу, принимаю несколько постоянных клиентов по субботам, за 4 дня зарабатываю 20 тысяч рублей — это без суммы, которую плачу за коворкинг.

По словам Ксении, маникюр может стать прибыльным делом только при нескольких условиях: если мастер активно продвигается, работает 5-6 дней в неделю по «полной записи» и имеет прайс выше среднего.

— Максимальная выручка у меня составляла 130 тысяч на одном маникюре (без педикюра и курсов — это очень важно). Минус аренда и прочие расходы — оставалось тысяч 110. Но это скорее исключение. Обычная выручка была в районе 100 тысяч, меньше — редко. Это при условии, что принимаешь достаточно клиентов и прайс хороший. Если добавить педикюр, то можно зарабатывать еще больше, ведь педикюр — дорогая процедура, и ее всегда делают комплексом вместе с маникюром. Два комплекса в день — это уже 8 тысяч.

Ксения пояснила, что хороший прайс — это 1 500 рублей и выше, когда в среднем по городу маникюр стоит 1 000-1 200 рублей. Чтобы при таких расценках зарабатывать 80 тысяч, надо принимать 5-6 человек в день. Сама процедура занимает 2 часа, то есть всего работаешь по 10-12 часов в день. А чтобы было столько клиентов каждый день, нужно продвигаться — регулярно и качественно вести соцсети, покупать рекламу, искать бесплатные способы заявить о себе.

— Сколько занимает работа? Все время. Если работаешь на себя, делаешь это активно, не болеешь, не устаешь, не умираешь. Тут ведь работа — это не только сам маникюр клиенту делать, есть еще инстаграм, который надо наполнять, чтобы эти клиенты о тебе узнали. Купить что-то, привезти, пол помыть, если у тебя свой кабинет и нет уборщицы, постоянно быть на связи, вести записи. Проснулась, взяла телефон — там уже кто-то написал в инстаграме, кто-то — в приложении для записи или в мессенджере. Всем

ответила — по факту уже начала работать. Потом принимаешь клиентов, вечером снова инстаграм, WhatsApp. Уснула — закончила работать.

К деньгам быстро привыкаешь: один раз подержала в руках 80 тысяч и уже не захочется получать меньше — жадность срабатывает. Тянешься к этой сумме постоянно, не давая себе передышки. Вроде бы вот у тебя выходной, единственный, и надо бы отдохнуть, но тебе пишут, и ты думаешь: что мне 2 тысячи лишние? А где один написал, там еще один напишет. Два человека — это уже 4 рабочих часа. Полдня нет, всё.

Именно поэтому, считает Ксения, работу мастера маникюра подолгу мало кто выдерживает. Предприимчивые открывают свои салоны и нанимают новеньких мастеров, становятся инструкторами — ведут платные курсы. Те, кто любят саму работу с клиентом, меняют направление — переучиваются на мастеров шугаринга, бровистов, парикмахеров, мастеров наращивания ресниц. Остальные ищут себя в других сферах.

— Я работала мастером маникюра, еще когда это не было мейнстримом. Своих первых клиенток принимала дома, потом снимала офисы, коворкинги. За 5-6 лет подустала, хочется сменить деятельность. Поступила на психолога, пытаюсь открыть свое коммуникационное агентство, веду курсы по маникюру и продвижению бьюти-мастеров в Новосибирске.

Расходы

— Когда получаешь деньги на руки каждый день, их трудно считать — это большой минус. Знаешь: деньги кончились — завтра они появятся. Видишь расписание и понимаешь, что вот это всё — твои деньги. Если даже кто-то отменился, ты уговорила остальных сделать какой-нибудь дизайн — вот тебе те же деньги в конце дня. Это называется повышением среднего чека.

В основном деньги уходят на аренду квартиры, еду, проезд, одежду, корм для животных. На развлечения не тратила, потому что их не было, я постоянно на работе. Ездил на такси, потому что до дома добираться час, уставала, так было быстрее. Готовить дома не было времени (10-часовой рабочий день, время на дорогу), и я ходила кушать в кафе

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОИНИ

или заказывала доставку. Много тратила на одежду, тысяч 10 и больше в месяц — на уход за собой: массаж, потому что болит спина подолгу сидеть, на тот же маникюр и педикюр, волосы. Базовые потребности становятся дорогими. Ты много зарабатываешь и привыкаешь к тому, что всегда есть наличные деньги. Нет ощущения, что не надо тратить. В кошельке всегда тысяч 5-10 лежит. И он будто бездонный: немного потратишь, тебе заплатят наличкой — опять та же сумма.

Мастеров много — клиентов еще больше

— Конкуренция довольно большая, но и спрос на эту услугу сейчас огромный. Когда я начинала, к ногтевому мастеру ходили только самые прогрессивные. Постепенно все это ушло в массы. Салонов и мастеров много, но если вы за-

хотите записаться на завтра, вы вряд ли сможете найти свободного мастера. Записываться надо за несколько дней, за неделю. Если у мастеров такое плотное расписание, значит, у всех есть клиенты.

И сейчас ногтевой сервис делится по ценовым нишам. Самый дешевый сегмент (500-800 рублей) — это мастера, которые принимают дома, или студентки в общежитии. Средний и самый обширный сегмент (1 000-2 000 рублей) — мастера, работающие в небольших салонах, офисных помещениях. И люкс (от 2 000 и выше) — крупные студии или крутые соло-мастера. Получается, что конкуренция высокая, но все прекрасно себя чувствуют в своей нише.

Как заработать больше

Самые распространенные способы больше заработать на маникюре: либо делать дорогие процедуры, либо в целом повысить цену, либо параллельно вести обучающие курсы. Третий способ, говорит Ксения, — самый выгодный.

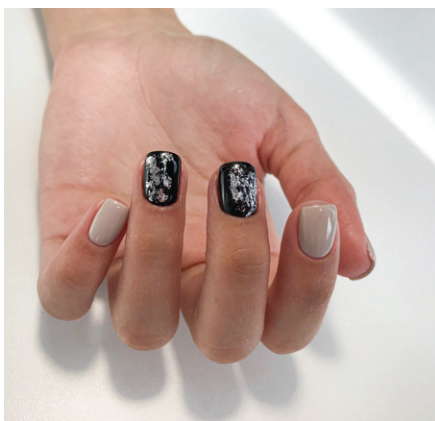
— Курсы выгоднее вести, но и сложнее. Во-первых, нужно все свои знания переложить в теорию. Делать маникюр

самой и научить этому других — две разные вещи. Во-вторых, нужно быть действительно крутым мастером, поработать лет пять хотя бы, чтобы к тебе пошли и тебе было что сказать. В-третьих, курсы нужно продавать. Чтобы это было выгодно, на курсе должно быть хотя бы 10 человек, а стоимость обучения для одного должна составлять 10 тысяч рублей. Тогда на выходе выручка составит 100 тысяч. Это нерегулярный заработок. Можно ведь не продать курс или собирать желающих несколько месяцев. Курсы — это и физически тяжело, потому что на целый день. Я вела курсы по дизайну ногтей полгода, по продвижению — дольше.

Работа на себя или салон — что выгоднее?

— Я никогда не работала в салоне, но тем, кто начинает сейчас, проще устроиться в салон. Шесть лет назад вообще начинала принимать клиенток на дому. Научилась, чтобы красить ногти себе. Потом увидела инстаграм девочки, которая так зарабатывает, и подумала: лампа стоит, лаки есть, а я чего не крашу? И тоже начала. Тогда у меня не было ни сухожара, ни другого оборудования, без которого сейчас даже соваться в эту отрасль не стоит. Тогда так можно было начать. Еще инстаграм умела вести — все сложилось.

Сейчас, чтобы работать на себя, нужно снять помещение или коворкинг, потому что домой мало кто пойдет. Нужно купить комфортную мебель, сухожар (20-30 тысяч рублей), лампу для сушки ногтей, хороший свет, аппарат для ма-



Работы Ксении

никуюра (от 15 тысяч рублей), инструменты, стерилизаторы. Нужно вложить 70-100 тысяч рублей минимум. А если предполагается педикюр, еще 100 тысяч на кресло.

Если ты вкладываешь 100 тысяч, надо понимать, как будешь продвигаться, как себя продавать, когда все это окупаться начнет. Если с этим беда, выгоднее работать на студию, особенно начинающим мастерам. У салонов уже есть клиентская база, и просиживать время впустую не будешь. Там не нужны никакие вложения. Должен быть диплом об окончании курсов, надо прийти и понравиться хозяйке салона. Больше ничего не нужно — все материалы, оборудование и инструменты дадут. Мастера в студии зарабатывают 40 % от выручки. Оклады бывают редко, в Томске такого не встречала. В Новосибирске уже появляются студии, где есть оклады — 1 000 рублей в день и 30-40 % с клиентов. Если владелица салона умело продвигается, у нее налажен поток клиентов, то новичку с прайсом от 800 рублей можно получать от 15 тысяч в месяц. Из минусов — в студии есть зарплатный потолок, обычно это 50 тысяч рублей.

Карьерная лестница для мастера маникюра

— Сначала работаешь на самую дешевую студию, которая находится далеко от центра города. Там будет покрытие стоить 800-1 000 рублей. Поработала годик, набила руку — пошла в более крупную студию. Там уже другой прайс — покрытие будет стоить 1 400. Те же 40 % будут уже другими деньгами. Дальше идешь в салон, где маникюр будет стоить 2 500 рублей. Зарплата может расти просто потому, что меняешь ценовую категорию, в которой работаешь.

Часто мастера маникюра не занимаются финансовым планированием, не знают, чем выручка отличается от прибыли. Кто-то просто не умеет считать, кто-то особо и не стремится — нравится маникюр делать и трепаться с девочками. Я тоже люблю поболтать, люблю возиться с ногтями, но я маркетолог и умею продвигаться. Может быть, мне было интереснее суметь продать свои услуги, чем делать маникюр. Поэтому решила сконцентрироваться на продвижении, только уже не своем.

ЦИФРА

70-100 тысяч рублей —

минимальные вложения, необходимые для организации автономной работы мастера маникюра.

АКЦИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

ОТЛИЧНОЕ НАЧАЛО

действует
с 01.02.2020
по 31.03.2020

Плата за ведение расчетного счета, вне зависимости от количества операций по счету: **500 рублей** в месяц, в дополнительных офисах «Колпашевский» и «Стрежевской» — **250 рублей** в месяц. Выдача наличных денежных средств на выплату заработной платы: **0,45 %** от суммы выдачи. Переводы на счета физических лиц **до 200 тысяч рублей** в месяц: **25 рублей** за каждый документ на перевод. Акция распространяется на юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, открывших счет в ПАО «Томскпромстройбанк» в период с 01.02.2020 по 31.03.2020. Срок льготного обслуживания в рамках акции — **6 месяцев** с даты открытия расчетного счета.

БЕСПЛАТНО:

- ♦ открытие расчетного счета в рублях и иностранной валюте
- ♦ заверение карточки образцов подписей и свидетельствование подлинности подписи при открытии расчетного счета
- ♦ подключение к системам «Интернет-Банк» (без токенов) и «Мобильный офис»
- ♦ зачисление любых безналичных платежей на расчетный счет
- ♦ платежи в бюджет и внутри сети банка
- ♦ внесение наличных денежных средств на расчетный счет в размере **до 50 тысяч рублей** в день, свыше — 0,15 % от суммы внесенных средств

УЗНАЙТЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ:

- г. Томск: Головная организация: пр. Фрунзе, 90; **8 (382-2) 26-60-91, 26-67-21;** Дополнительный офис «Советский»: пр. Фрунзе, 132; **8 (382-2) 44-41-48;** Дополнительный офис № 17: пр. Ленина, 193; **8 (382-2) 40-09-41;**
- г. Северск: пр. Коммунистический, 103, 2 этаж; **8 (382-3) 54-60-41;**
- с. Каргасок: ул. Гоголя, 14, помещение 3; **8 (382-53) 2-29-95;**
- г. Асино: ул. имени Ленина, 2/1; **8 (382-41) 2-20-09;**
- г. Колпашево: ул. Победы, 11/1; **8 (382-54) 5-29-97;**
- г. Стрежевой: ул. Ермакова, 1; **8 (382-59) 5-13-34.**

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

На пенсию не рассчитыва

Павел Сана

Автор бестселлера
«Похороните меня
за плинтусом» о том,
как в 7 лет он ощутил
себя миллионером,
сколько заработал на
съемках в «Чучеле»
и почему никому
не дает в долг.

интервью:
Юрий
ТАТАРЕНКО

ев

Ю!



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ



ДОСЬЕ

Павел Санаев

Родился в 1969 году в актерской семье (мать — Елена Санаева, дед — Всеволод Санаев, отчим — Ролан Быков). В 1992-м окончил сценарный факультет ВГИКа. Снимался в фильмах «Чучело», «Зонтик для новобранцев», «Три светильника». Режиссер кинокартин «Каунасский блюз», «На игре», «Последний уик-энд» и др. В 1995 году написал повесть «Похороните меня за плинтусом», впоследствии проданную тиражом более миллиона экземпляров и переведенную на 5 европейских языков. В 2013-м вышла вторая книга Санаева — роман «Хроники Раздолбая».

— По советским меркам ваша семья была обеспеченной? И учили ли вас в семье бережному отношению к деньгам?

— Во-первых, нужно разделить семью дедушки и бабушки, где я жил до 11 лет, и семью мамы и Ролана Быкова, в которой я жил потом до 21 года. Конечно, по советским меркам обе семьи были обеспеченными — и дедушка, и отчим были звездами отечественного кино. У дедушки была «Волга» и гараж, что в семидесятые годы считалось богатством. Но никаких проявлений «зажиточной жизни» не было: ни музыкальной аппаратуры, ни хорошей бытовой техники — то есть ничего из того, что в 70-80-е годы считалось признаком «крутого» быта.

Никаких карманных денег я от дедушки с бабушкой не получал, но копилка у меня была. Туда бросали иногда мелочь со сдачи. Лет в семь я нашел на улице три рубля, сложил с деньгами из копилки — получилось пять. Я себя почувствовал миллионером и пошел покупать... зажигалку. Я любил разводить во дворе костры, и зажигалка была единственной крутой вещью, о которой я мечтал. Зажигалку мне не продали. Парень лет шестнадцати предложил помощь — вызвался купить для меня. Я дал ему деньги, а он с ними смылся. Такой первый опыт кидолова.

С 11 лет я стал жить с мамой и Роланом Антоновичем, и он мне давал небольшие карманные деньги — я их копил и покупал пару раз в месяц сборные модели самолетов. А в 13 лет я снялся в «Чучеле» и заработал рублей шестьсот. На половину денег мы с мамой купили мне фотоаппарат «Зенит», увеличитель и разные фотопринадлежности — я тогда увлекся фотографией. Из второй половины мамы периодически выдавала мне какие-то суммы на фотобумагу, пленку и реактивы. Чуть позже я заработал с помощью фотографии еще несколько сотен: растиражировал подборку фотографий рок-групп и продавал их в школе по 2 рубля за штуку. Уходили влет. Эти деньги я медленно тратил на разные пацанские нужды, о которых не нужно было знать родителям, например на сигареты.

Когда я был в десятом классе, у нас дома появились первые реально крутые, на мой взгляд, вещи — двухкассетник, видеомагнитофон и телевизор Panasonic. По меркам того времени — богатство. Эти штуки я быстро приспособил для получения денег «на карман»: стал записывать за деньги музыку и видеофильмы. Родители к этому относились отрицательно, называли спекулянттом, но жестко не запрещали. В общем, примерно с седьмого класса просить кар-



Съемки фильма
«На игре»
(2009 год)

Мои истории штучные, и даже если книга становится бестселлером, доход от нее растягивается на большой срок, поэтому финансово это не очень выгодно.

манные деньги мне было не нужно. Они у меня были свои, иногда даже много.

Лучший способ хорошо зарабатывать — писать бестселлеры

— Бывали ли у вас времена, когда нехватка денег становилась большой проблемой в жизни?

— Да. Это был период написания первой книги — очень тяжелый. Тогда я жил уже отдельно, просить деньги у родителей не мог. И я не мог совмещать писательство со своими прежними «видеоспекуляциями» — не хватало времени и энергии. Пришлось от этого отказаться. Я медленно распродал свой фонд видеофильмов и жил на эти деньги, экономя на всем. Буквально думал: купить ли бутылку колы или нет. Это время, кстати, подробно описано в романе «Хроники Раздолбая».

— Приходилось ли занимать? Был ли день «без копейки денег»?

— Были такие дни. В какой-то момент занял пятьсот немецких марок у друга-музыканта — он тогда давал концерты в Европе. В девяностые это были большие деньги, мне их хватило на полгода.

— Охотно ли одалживаете другим?

— Нет. Вообще не одалживаю. Одалживать деньги у знакомых — пережиток советского времени, когда не было банковских кредитов. И верный способ испортить отношения. Если вдруг кому-то из друзей понадобится финансовая вы-

ручка, я могу просто дать посылную для меня сумму со словами: «Отдашь, когда сможешь». Сам я с этими деньгами мысленно расстаюсь.

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

— Писателем можно становиться в одном случае: если есть история, которую не можешь не написать. Если такая история есть и она рвется наружу, все другие соображения отступают.

— Выгодно ли сегодня заниматься литературным трудом?

— Относительно. Я знаю очень успешных в финансовом отношении авторов. Чтобы зарабатывать литературой, нужно количество. Надо выпускать в год по две книги или быть основателем серии книг — как «Вселенная Метро» у Глуховского. Мои истории штучные, и даже если книга становится бестселлером, доход от нее растягивается на большой срок, поэтому финансово это не очень выгодно.

— Наилучший способ монетизации писательского дара — это...?

— Регулярно писать бестселлеры. Создать литературный проект, в котором на тебя будут работать десятки других авторов. Но вообще идти в литературу, чтобы заработать деньги, — безумие. Чтобы зарабатывать деньги, нужно создавать бизнес. Я это понял несколько лет назад и создал себе источник дохода в абсолютно другой сфере: я занимаюсь продажей аудиотехники класса High End через свой сайт.



— Считаете ли себя обеспеченным человеком?

— У меня нет атрибутов, которые являются признаком обеспеченности в моих собственных глазах, — например феррари или квартиры площадью 300 метров. Но для 80 % сограждан человек, живущий в центре Москвы и имеющий мой уровень месячного дохода, считается обеспеченным. Так что все относительно.

Деньги как энергия: ими нужно уметь управлять

— Где и как предпочитаете хранить заработанное?

Облигации, ценные бумаги, валюта?

— Хранить деньги всегда лучше в разных корзинах. Что-то в рублях, что-то в валюте. Обязательно нужен НЗ в размере хотя бы трех месячных бюджетов. Ценных бумаг сейчас нет. Подожду просадки фондового рынка — тогда подумаю.

— Есть у вас вещи — семейные реликвии, сувениры, призы и т. п., которые цените дороже любых денег?

— Нет.

— Ведете ли учет потраченных средств?

— Да. Вплоть до чашки кофе. В специальном приложении в телефоне. Очень полезная привычка. Я стал это делать лет пять назад. До этого случилось чесать в затылке: только что было сто тысяч, куда делись?

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

— Хорошие рестораны — несколько раз в месяц: это должен быть праздник. Кафе — часто, турпоездки — раза три в год. А покупку одежды у меня на несколько лет вытеснил high end. Кажется, я уже года четыре ничего тряпочного не покупал — интереснее было покупать разные ауди-



офильские штуки. Спонтанно могу купить только какую-то хорошую пластинку. Вчера, например, не смог удержаться от покупки нулевого «Белого альбома» «Битлз» — второй пресс в полной комплектности, муха не сидела. Как было не взять?

— По-вашему мнению, должны ли сегодня люди хотя бы минимально знать искусство управления личными финансами, уметь обращаться с ценными бумагами, контактировать с кредитными организациями?

— Да, обязательно. Но еще важнее, чтобы у половины населения хотя бы на 10-15 % ежегодно рос доход. А он сокращается, потому что фиксированная зарплата у людей не растет, а все вокруг дорожает. Это очень нездоровая экономическая ситуация.

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

— Про финансы люди должны узнавать только сами — по книгам.

— Вы занимаетесь самообразованием в финансовой сфере? Если да, то каким образом? Можете посоветовать что-то из своей библиотеки по этой части?



ФИЛЬМОГРАФИЯ

Актер

1983 • «Чучело»
 1985 • «Три светильника»
 1986 • «Зонтик для новобрачных»
 1990 • «Первая утрата»
 2007 • «Нулевой километр»

Режиссер

2004 • «Каунасский блюз»
 2005 • «Последний уик-энд»
 2007 • «Нулевой километр»
 2009 • «На игре»
 2010 • «На игре 2. Новый уровень»
 2012 • «Джерри»

Сценарист

2004 • «Каунасский блюз»
 2005 • «Последний уик-энд»
 2007 • «Нулевой километр»
 2009 • «На игре»
 2010 • «На игре 2. Новый уровень»
 2012 • «Джерри» (совместно с Родионом Белецким)
 2015 • «Полное превращение»
 2018 • «Генератор желаний»
 2019 • «Шоу перед Рождеством»

— Есть несколько известных книг. На слуху в первую очередь «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки, но я бы рекомендовал книги Бодо Шефера.

— Прививаете своим детям финансово грамотное поведение?

— Моей дочери семь лет. Потихоньку начинаю объяснять ей, что такое деньги.

— Родным и близким помогаете определиться с профессией?

— Нет, все сами как-то. Один раз пытался устроить родственника работать постановщиком в кино. Его взяли, а он через три дня буквально сбежал и пошел работать на железную дорогу. Каждому свое.

— В последнее время начинают говорить о необходимости самостоятельно копить деньги, чтобы обеспечивать себя в старости. Что вы об этом думаете?

— Однозначно нужно копить. Никакой пенсии, никакой «государственной заботы» у нас не будет. Это должно быть ясно как день.

— Быть меркантильным — это хорошо или плохо?

— Если за меркантилизм принять слишком рьяное желание иметь много денег, то это верный способ не иметь их

вообще. Это точно. Нужно думать не о деньгах, а о деле, которое делаешь: оно должно нравиться, приносить пользу, и его нужно делать хорошо, желательно — лучше всех. Тогда и деньги приложатся. Я знаю, что на данный момент продаю High end лучше всех, мне это нравится, и люди меня за это благодарят. Поэтому и деньги прикладываются.

— Что означают для вас слова «дешево», «дешевый»?

— Это слово имеет два разных значения с разным знаком. В одном случае это нечто, сделанное с пониженным качеством, ради выигрыша в цене, например китайский автомобиль. В другом случае это может быть хорошая вещь, которая по каким-то причинам достается по цене ниже реальной рыночной. Например, «Белый альбом», который я удачно купил, или акции Tesla в момент падения. В этом случае дешевая покупка — это удача.

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

— Обе неудачные. Первая — признак скупости. Вторая — настрой на безденежье.

— Как вы сегодня определяете свое отношение к деньгам?

— Как к энергии, которой нужно уметь управлять.

РЕАЛИТИ-ШОУ

«Битва инвесторов»: начинаем обратный отсчет



ПРЕДЫДУЩИЙ НОМЕР ЖУРНАЛА ВЫШЕЛ БЕЗ РАССКАЗА О ТОМ, КАК ПРОДВИГАЮТСЯ ДЕЛА У УЧАСТНИКОВ НАШЕГО РЕАЛИТИ-ШОУ «БИТВА ИНВЕСТИТОРОВ». МЫ РЕШИЛИ ДАТЬ РЕБЯТАМ ОТДОХНУТЬ В ЧЕСТЬ ЗИМНИХ КАНИКУЛ, К ТОМУ ЖЕ МОСКОВСКАЯ БИРЖА ТОЖЕ ДЛИТЕЛЬНОЕ ВРЕМЯ НЕ РАБОТАЛА В НОРМАЛЬНОМ РЕЖИМЕ. ЗАТО ТЕПЕРЬ **участникам есть что рассказать**, ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО МЫ ДАЛИ ИМ КОЕ-КАКИЕ ЗАДАНИЯ.

Напомним, что задача героев — выжать на бирже максимум из выданных каждому 12 тысяч рублей, используя интуицию, советы экспертов и новостной фон. Кстати, до конца проекта осталась пара месяцев.



Андрей Капчегашев

В его портфеле были акции Сбербанка и «ИнтерРАО».

— Как уже писал, в конце декабря я продал акции АФК «Система» и на освободившиеся деньги купил дополнительно тысячу акций «ИнтерРАО». На оставшиеся деньги приобрел акции iQIWI. После этого мой портфель стал выглядеть так:

- iQIWI — 1 акция стоимостью 1 184 рубля;
- «ИнтерРАО» — 2 тысячи акций стоимостью 11 488 рублей;
- Сбербанк — 10 акций стоимостью 2 582 рубля.

В январе рост показали только акции «ИнтерРАО» и Сбербанка, а вот iQIWI оказались весьма убыточным приобретением.

При продаже и покупке ценных бумаг я руководствовался личными ощущениями и советами приложения «ВТБ

Инвестиции». Они не всегда полезны, но в целом там есть что почитать. Кстати, приложение позволяет смотреть настроения трейдеров на конкретные бумаги. Как я понял, это количественное отношение покупающих трейдеров к продающим. Если первых больше, чем вторых, это настроение на покупку. Общаюсь с теми, кто занимается инвестициями, и понимаю: сколько людей, столько и мнений. Пока мне не удалось встретить человека, разбогатевшего от торговли на бирже.

До начала февраля мои акции преимущественно падали вслед за всем рынком. Думаю, депрессии в настроения трейдеров добавляли новости о коронавирусе. К середине февраля рынок оклемался, и ценность моего портфеля немного подросла. Общая стоимость изменения портфеля с момента покупки акций за неполные 2 месяца составила +3 202,6 рубля, а с 12 января по 15 февраля — +973 рубля. В итоге к середине февраля прибыль принесли все бумаги, даже iQIWI. Но нужно учитывать, что эти цифры постоянно меняются как вверх, так и вниз. Плюс не забывать про комиссии банка и налог.

По заданию редакции решил попробовать еще два приложения для инвестирования: «Тинькофф Инвестиции»

и «Сбербанк Инвестор». Пока удалось ознакомиться с приложением «Тинькофф». Вот что я в нем нашел интересного:

- мини-опрос, по результату которого приложение подберет инвестиционный портфель под ваши характер и способности. При этом можно указывать общую сумму, под которую нужно собирать портфель. Для примера я собрал портфель под 30 тысяч рублей;
- если вас заинтересовала какая-то ценная бумага, можете зайти в раздел «Пульс» и почитать, что о ней в комментариях пишут другие пользователи. Обсуждения очень живые и, скажем так, эмоциональные;
- естественно, в придачу идет множество сервисов от самого приложения, рекомендации, прогнозы, калькуляторы прибыли — сколько вы заработаете, если купите сейчас ту или иную бумагу. Сделано все очень приятно и наглядно;
- есть акции, которые «Тинькофф», видимо, проводит совместно со сторонними компаниями, например «Забудьте об убытках»;
- как я понял, тариф обслуживания можно сменить в самом приложении;
- удобно, что у каждой ценной бумаги в отдельной закладке есть график выплаты дивидендов.

Портфели участников на февраль 2020 г.



Вадим Почтенных

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

— На сегодня мой портфель в плюсе на целых 0,5 %. В 2020 году это не максимальная цифра — до нее было 3,07 %, или +342 рубля.

В этот раз по просьбе редакции я хочу рассказать про иностранные ценные бумаги в моем портфеле. Схема их покупки проста. Если что-то приобретается с рублевого счета, а покупка осуществляется, к примеру, в долларах, то сумма резервируется на вашем счете в рублях по курсу ЦБ. Кстати, если не брать биржу в расчет, то не все банки оплачивают курсовую разницу после подтверждения транзакции, так как резервирование всегда происходит по курсу платежной системы. И обычно он выгоднее, поскольку после подтверждения операции списание со счета совершается по курсу эмитента, а он выше. А если покупка происходит с валютного счета, то логично, что 1 доллар равен 1 доллару.

А вот как иностранные бумаги вели себя с момента покупки. Самыми стабильными оказались акции AT&T, у всех остальных были как взлеты, так и падения. В большей степени они привязаны к курсу валюты к рублю, который устанавливает ЦБ. К примеру, 14 января акции AT&T показывали прирост на 11,02 % (+232 рубля), у Cisco был спад в стоимости на 16,76 % (-591 рубль), а у Macy's — прирост на 12,31 % (+360 рублей). 21 января AT&T вновь приросли — уже на 0,7 %, по Cisco также был прирост на +1,97 % (итого -14,79 %), а вот у Macy's акции выросли на 1,95 %. При этом 14 января стоимость 1 доллара составляла 60,9 рубля, а 21 января — 61,5 рубля.

Безусловно, помимо курса валют, есть и другие факторы влияния на стоимость иностранных ценных бумаг. Например, Macy's в праздничный период закрыли около 30 магазинов своей сети, что снизило их продажи на 0,6 %.

Для большей наглядности стоит показать, как вели себя бумаги в валюте, в которой они и номинированы: 1 акцию AT&T покупал за 34,30\$ — сейчас

она стоит 38,09\$; акция Cisco стоила 57,52\$ — сейчас стоит 46,82\$; Macy's покупал за 15,91\$ за акцию — сейчас стоимость трех акций составляет 49,83\$.

Очень хороший прирост в этом году показывают акции Сбербанк — на 14,23 %. Планирую в конце февраля продать их и приобрести что-нибудь в евро.

Кстати, пока я готовил свой дневник, стоимость моего портфеля упала практически на 1 %: если было +0,5 %, то сейчас -0,41 %. Такие вот выводы.



Наталья Сиротина

У нее две есть ETF FXCN, две единицы БПИФ SBMX, облигация «Группы Компаний ПИК»,

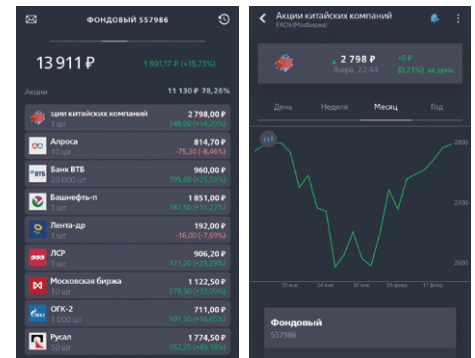
десять привилегированных акций Сбербанк и облигации Мордовии.

— Наступил 2020 год. Биржа начала работать с 9 января. Я заходила в приложение, наблюдала за своим портфелем. Смотрела новости и прогнозы аналитиков. Все обсуждали очередное снижение ключевой ставки и его влияние на ставку по вкладам, советовали обратить внимание на акции дивидендных компаний, рассуждали о будущем экономики. Рекомендовали работать, зарабатывать, не брать кредиты и готовиться к интересному будущему.

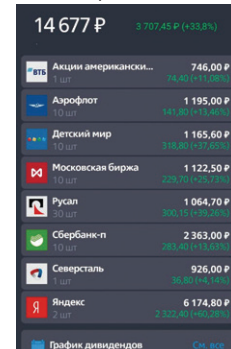
Мне со своими «копейками» на фондовом рынке беспокоиться не о чем. Я регулярно вкладываю небольшие суммы, учусь дисциплине в финансах и спокойно наблюдаю за своим портфелем. Он пока растет. Свое отношение к перепадам на рынке выражу фразой одного из аналитиков: «Будет рост — будем фиксировать прибыли, а если полетим вниз, — это новые возможности для набора позиций для портфеля».

В этом номере редакция попросила меня рассказать о том, что такое БПИФ и в чем его отличия от ETF. ETF и БПИФ — это биржевые инвестиционные фонды. ETF — иностранный, а БПИФ — его отечественный аналог, который появился с 2018 года. Сегодня на Мосбирже можно купить бумаги 15 подобных фондов. ETF и БПИФ торгуются на бирже так же, как обычные акции. Ежедневно там проходит большой объем операций с биржевыми фондами,

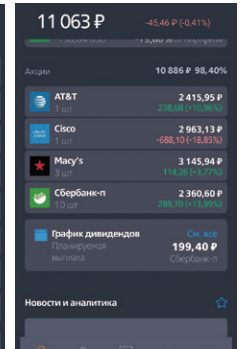
Марина Голикова



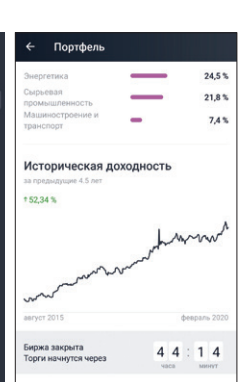
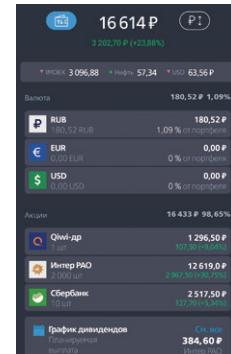
Владимир Ковалёв



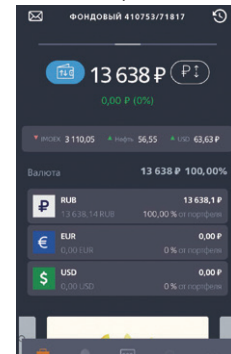
Вадим Почтенных



Андрей Капчегашев



Наталья Сиротина



их котировки меняются в течение всего дня. Это значит, что в любой момент вы можете купить и продать их по рыночной цене через своего брокера. Комиссия ETF и БПИФ за управление инвестиционным портфелем обычно составляет 0,2-0,8 %.

Плюсы биржевых фондов

- Вы получаете доступ к международным финансовым рынкам, используя российские налоговые льготы.
- Можно вкладывать деньги в ценные бумаги иностранных компаний, даже не обладая особым опытом в инвестициях.
- Для вложений не требуются большие суммы, стоимость паев биржевых фондов начинается от 500 рублей.
- Вкладывая часть средств в бумаги, выпущенные в иностранных валютах, вы снижаете риски, связанные с колебанием курса рубля. Некоторые ETF можно купить за доллары и евро.
- Структура инвестиционного портфеля биржевого фонда абсолютно прозрачна, вы можете проверить ее в любой момент.
- ликвидность биржевых фондов очень высока.

Минусы биржевых фондов

- Вложения в биржевые фонды не гарантируют доходности.
- Например, если стоимость золотая упадет, цена паев привязанного к нему ETF снизится в той же пропорции. Если из-за каких-то глобальных потрясений стоимость акций всего сектора или даже компаний всей страны пойдет вниз, цена ETF, куда входят эти акции, тоже рухнет. Но в целом колебания стоимости пая биржевого фонда обычно существенно меньше, чем цены акций отдельной компании. Ведь даже если с одной компанией что-то случится и цена ее акций существенно изменится, это не скажется сильно на цене всего пакета акций, входящих в биржевой фонд.
 - Деньги на брокерских счетах не застрахованы государством. Если брокер разорится, есть вероятность потерять деньги.

Делаем выводы: БПИФ и ETF можно купить и продать на бирже. У них маленькие комиссии.

ETF

- Низкие спреды, то есть разница между лучшей ценой на покупку и продажу в одно и то же время.

- Созданы и работают по европейским правилам (UCITS), могут начисляться дивиденды.
- Нет правовой защиты: вы не поедете в Ирландию решать вопросы.
- Отсутствие 100 % контроля со стороны ЦБ.

БПИФ

- Есть правовая защита, контроль ЦБ и налоговые преимущества. Основной минус — малая история работы: на рынке они с 2018 года.

Если взвесить все плюсы и минусы, биржевые фонды — это хороший способ разнообразить свои инвестиции. У меня в портфеле есть и ETF, и БПИФ. Пока сложно сказать, что для меня лучше или хуже. БПИФ лучше в правовой защите инвесторов, чем ETF, но хуже в плане расходов. За что переживаю, так это за кризис, поскольку российские фонды не прошли проверку в финансовых кризисах.

Еще одно задание от редакции — перенос ценных бумаг из брокерского приложения ВТБ в «Тинькофф». Я согласилась, так как сама хотела попробовать именно это приложение. Обратилась в техподдержку «Тинькофф» за консультацией. Там ответили, что депозитарный перевод — это долгий и неудобный процесс с подписанием бумажных поручений и визитами в офис двух брокеров. После перевода нужно собрать обширный комплект документов, чтобы учесть первоначальную цену покупки переводимых активов. Кроме того, за исходящий перевод другой брокер может взять комиссию.

Самый простой способ перевести бумаги — продать их у ВТБ и купить у «Тинькофф». Для этого с помощью дебетовой карты нужно пополнить брокерский счет в любое время суток. Это быстро и не требует заполнения бумажных заявлений и визитов в офисы брокеров. И вот 4 февраля я открыла брокерский счет. Для этого в личном кабинете/на сайте или в приложении нужно оставить заявку на брокерский счет или ИИС. 5 февраля я продала все бумаги. Выручила за них 13 638 рублей. По той цене, по какой покупала, я их, конечно, уже не куплю. Надо будет искать что-то другое. Для меня это еще один опыт в инвестировании. Я никогда не продавала бумаги. Все не так страшно, как казалось. В следующем месяце будут новые бумаги и поиск новых знаний. Что из этого получится, читайте в следующем номере.



Владимир Ковалёв

В его портфеле были акции Сбербанка, «Русала», «Яндекса», «Аэрофлота», «Детского мира», Мосбиржи, «Северстали» и ETF ВТБ.

— С момента решения о прекращении попыток научиться спекулировать я свой брокерский счет особо не трогаю — все зеленое, все в плюсе, дивиденды какие-то да приходят. Последние месяц-два я обдумывал переход к другому брокеру после окончания проекта. Изучил предложения брокеров, занимающих лидирующие места по числу открытых счетов и активных пользователей (Сбербанк, «Тинькофф», ВТБ, БКС, «Финам», «Открытие»). А тут как раз и задание редакции подоспело.

Поскольку пока в пределах своего брокерского счета я оперирую небольшой суммой, комиссия от оборота для меня не играла значительной роли. При выборе я отталкивался от наличия депозитарной комиссии, стоимости обслуживания брокерского счета (есть и такие способы зарабатывать на клиентах) и главным образом — от доступа к терминалу QUIK.

Лидирует в моем списке брокеров Сбербанк. Крохотная разница в комиссии (у Сбербанка — 0,06 %, у ВТБ — 0,05 %) при моих оборотах совершенно не имеет значения. Но в Сбербанке у меня уже есть счет и две карты — дебетовая и дочерняя к семейному счету моих родителей, которые пользуются только Сбербанком. Правда, раздражает комиссия, которую берет Сбербанк при переводе с его карты, выпущенной в Красноярском крае, на карту, выпущенную в Томске. Но вроде Греф обещал упразднить эту комиссию.

Поскольку QUIK доступен и у ВТБ, я решил не откладывать изучение до перехода в Сбербанк и попрактиковаться уже сейчас. Тут стоит пояснить, о чем идет речь. QUIK — это программный комплекс, позволяющий получить доступ к биржевым торгам через интернет. Серверная часть хранит в себе информацию, а брокеры (Сбербанк и ВТБ делают это бесплатно) предоставляют клиентам возможность использовать клиентскую часть комплекса — торговый терминал.

Я скачал установочный файл с сайта ВТБ, установил программу на компьютер. Надеюсь, что можно будет спокойно создать логин, пароль, зарегистриро-

ваться, подключить двойную аутентификацию и начать пользоваться. Ведь версия терминала предоставлена ВТБ, а у меня там уже есть активный брокерский счет. Но все оказалось не так просто. Ключей для программы (как и карты с паролями для входа в приложение, к слову) в отделении, где я оформлял брокерский счет, мне не выдали. На весь город у нас одно отделение, в котором есть менеджеры, специализирующиеся на брокерских услугах, и мне довелось открывать счет не в нем. Спасибо, что на сайте банка есть подробная инструкция, по которой ключ можно сгенерировать самостоятельно без особых сложностей. Далее необходимо зарегистрировать этот ключ на сервере ВТБ, отправив письмо в техподдержку банка с номером своего соглашения и другими данными.

Но и это еще не финал. После всех этих манипуляций все равно надо доехать до отделения (того самого, единственного) и там подписать заявление о регистрации публичного ключа. Вот такой небольшой квест предстоит пройти каждому, кто захочет использовать QUIK у ВТБ. К слову, в отделении все прошло быстро и гладко. На следующий день пришло сообщение от техподдержки, что регистрация прошла успешно и я могу совершать транзакции через терминал.

Но прежде чем начинать что-то делать, я бы рекомендовал настроить программу под себя. Программа модульная — состоит из разных частей, если не навести в них порядок, то обилие информации, которая разом станет доступна, может отпугнуть или запутать неподготовленного пользователя. Но для тех, кто привык работать в Excel, освоение возможностей программы не составит труда. Плюс для совершения базовых операций достаточно лишь небольшой части этих самых возможностей.

Все ненужное можно скрыть или удалить и создать интерфейс, полностью заточенный под решение именно ваших задач: на графиках будут отображены только акции из вашего портфеля, двумя-тремя щелчками вы сможете создавать и убирать заявки. И самое главное — всю необходимую информацию можно сосредоточить и расположить в пределах одного экрана. Это, на мой взгляд, является бесспорным преимуществом QUIK перед любыми мобильными приложениями. Каким бы большим ни был экран вашего мобильного телефона, ему не сравниться с современными

мониторами. Мне, как активному пользователю компьютера, это кажется самым удобным решением.

Да, какое-то время придется потратить на настройку, но у того же ВТБ (как и у других брокеров) есть подробные инструкции о возможностях QUIK. Есть они и на YouTube. Да, версии терминалов у разных брокеров отличаются и не работают друг с другом. Но вряд ли кто-то из начинающих инвесторов будет активно работать больше чем с одним брокером, к тому же никто не запрещает поставить две версии на компьютер и переключаться между ними по необходимости.

В общем, я считаю, что любому человеку, заинтересовавшемуся инвестициями, будет полезно узнать о такой штуке, как QUIK. Возможно, кто-то сочтет его излишним и будет обходиться мобильным приложением выбранного брокера, но найдутся и те, кому эта программа сильно упростит жизнь и поможет сделать следующий шаг.



Марина Голикова

Ранее купила акции Мосбиржи, ВТБ, «Алрось», «Русала», ЛСР, «Башнефти», «Ленты», ETF FXCN, ETF FXRB, ОФЗ 26205 и тысячу акций ОГК-2.

— В течение января и февраля я наблюдала за ростом рынка. 20 января индекс Мосбиржи превышал 3 220 пунктов. Естественно, в такой ситуации почти все мои бумаги показывали хороший рост. Был момент, когда общая стоимость портфеля была больше 14 тысяч рублей, а в «зеленой» зоне отображались все акции — даже те, которые показывали убыток в течение всего проекта.

Поскольку у меня есть ETF на акции китайских компаний, пришлось немного потревожиться из-за коронавируса, который, безусловно, повлиял на экономику как Китая, так и всего мира. На протяжении всего проекта эта бумага демонстрировала постоянный рост, но к 27 января ее стоимость упала с 2 800 до 2 600 рублей. Я ожидала, что падение продолжится и может оказаться довольно сильным, но 31 января тренд развернулся, и сейчас цена вернулась к 2 800 рублям. Возможно, все дело в законе спроса и предложения (многие инвесторы захотели купить подешевевший актив, поэтому цена пошла вверх), либо просто паника на рынках сменилась пониманием того, что в глобальном смысле и в долгосрочной перспек-

тиве вирус не нанесет такого уж большого вреда экономике.

За последние дни резко вверх (в моем случае — +16,65%) пошла цена на акции ОГК-2, дочерней компании «Газпрома». Это определенно связано с новостным фоном: 11 февраля вышла новость о том, что «дочки» «Газпрома» начнут платить дивиденды в 50% от прибыли (раньше было меньше).

Больше всего в моем портфеле выросли акции «Русала» — на 45%. Компания зарегистрирована за рубежом, и раньше (кажется, до 2017 года) на российском рынке ее акции торговались в виде депозитарных расписок. Депозитарная расписка — это вторичная ценная бумага, позволяющая владеть акциями иностранных компаний, то есть что-то вроде сертификата, подтверждающего, что ты имеешь право на некоторое количество акций той или иной зарубежной компании. Они появились как инструмент защиты от законодательных ограничений на обращение ценных бумаг, выпущенных в одной стране, на рынках других стран. Депозитарные расписки привлекательны как для компаний, которые могут получить таким образом дополнительный капитал и успешнее развивать свой бизнес, так и для инвесторов, которые могут более эффективно диверсифицировать свой портфель.

Насколько я поняла, сейчас бумаги «Русала» обращаются на Мосбирже в виде обычных акций, а не депозитарных расписок, однако почтовые рассылки от брокера, связанные с этой компанией, отличаются от всех остальных, которые я получаю: идут на английском языке с переводом и имеют нетипичное содержание. Но меня они мало интересуют, пока речь не пойдет о дивидендах. Компания не платила их с 2017 года (в ее отношении были санкции и другие серьезные проблемы), а до этого времени дивиденды были в долларах. По некоторым сообщениям, за 2019 год дивиденды планируют выплатить весной, причем ожидаемая сумма отображается уже в рублях. Если не продам бумаги до тех пор (цена серьезно выросла, так что есть соблазн продать), то обращу на эти дивиденды особое внимание.

Не исключена ситуация, что брокер не удержит с них НДФЛ, поскольку компания иностранная, и тогда мне придется разбираться с налогами, подавать декларацию и уплачивать НДФЛ самостоятельно. Сумма там будет смешная, но я вынуждена буду этим заняться.

Продолжение следует...

ВОПРОС-ОТВЕТ

ВКЛЮЧЕНЫ ЛИ КРЕДИТНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КООПЕРАТИВЫ В СИСТЕМУ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ И ВЕРНУТ ЛИ ПАЙЩИКУ ВЛОЖЕННЫЕ ДЕНЬГИ В СЛУЧАЕ ПРОБЛЕМ У КПК?

Летом 2019 года я внесла денежные средства в потребительский кооператив. В договоре у меня написано, что вклад застрахован на сумму до 1,4 млн руб., что совпадает с суммой страхования вкладов в банках. Насколько надежно такое вложение денег? Могу ли я рассчитывать, что мои деньги не пропадут, если у кооператива возникнут проблемы с возвратом вложений пайщиков?

— Наталья Ивановна

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

— У нас в стране существует система обязательного страхования вкладов. Это специальная государственная программа, которая реализуется в соответствии с ФЗ № 177 от 23 дека-

бря 2003 года «О страховании вкладов в банках Российской Федерации». В законе определены порядок и условия работы системы страхования вкладов, страховые случаи и порядок выплаты.

Участие в системе страхования вкладов обязательно для всех банков, которые имеют право привлекать вклады физических лиц. Вкладчику банка возмещается 100 % суммы всех его вкладов, включая проценты, но не более 1,4 млн руб. Эта система себя хорошо зарекомендовала, все вкладчики проблемных банков при наступлении страховых случаев оперативно получают свои средства. Однако, как видно из названия и содержания закона, система страхования вкладов распространяется только на банковских вкладчиков. Следовательно, условие в договоре вложения с потребительским кооперативом о том, что вклад застрахован, не имеет к государственной системе страхования вкладов никакого отношения, и ваши средства не могут быть в ней застрахованы.

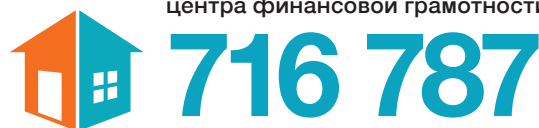
Когда речь идет о вложении денежных средств за пределами банковской системы, в том числе о сберегательных взносах в кооперативе, условия страхования (если они есть) определяются соглашением сторон.

Это, скорее всего, будет договор или соглашение о страховании, заключенное между кооперативом и страховой организацией.

Если вы хотите узнать, каковы условия страхования вашего взноса, нужно посмотреть, с кем заключен договор страхования. Но даже его заключение не означает, что вы однозначно получите свой вклад в случае проблем у потребительского кооператива. Соглашение или договор страхования может иметь много нюансов: срок действия (может быть очень ограничен); перечень страховых случаев; может быть заложена возможность сторон расторгнуть договор страхования досрочно и другие существенные условия. Эти условия не зависят от вкладчика и его действий, но могут являться причиной, по которой вкладчик не сможет претендовать на выплату своего вклада из средств страховой организации.

При принятии решения о вложении денежных средств необходимо помнить, что наиболее защищенными являются вклады в банках. Вклады в других организациях могут быть застрахованы, но есть риск не получить страховое возмещение в случае проблем, то есть вы можете потерять все вложенные средства или их часть.

Задайте свой вопрос специалистам Регионального центра финансовой грамотности



АБОНЕМЕНТЫ 2020/2021



Любители академической музыки во всем мире посещают концерты по абонементам. Абонемент — это 3-4 концерта в году, объединенные общей идеей. Например, «Ведущие органисты Европы и мира», «Музыка мира», «Steinway-вечера»... Томская филармония предлагает своим постоянным слушателям 20 уникальных концертных циклов: симфоническая и органная музыка, звездные имена, камерные и фортепианные

программы, концерты для всей семьи и ностальгические вечера.

Абонемент — это возможность выбрать лучшее место в зрительном зале и сэкономить до 20 % от стоимости билетов на отдельные концерты. Абонемент дает вам возможность спланировать свой концертный сезон. Это добрая традиция посещения филармонических концертов. Будьте в тренде! Слушайте вечную музыку.

Приобрести абонементы можно в кассах филармонии и на сайте bkz.tomsk.ru

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



При введении золотого стандарта в 1897 году Россия едва не лишилась рубля. Министр финансов Сергей Витте предлагал заменить рубль на новую единицу — золотой рус. По распоряжению Витте отчеканили пять комплектов пробных монет номиналом 5, 10 и 15 русов. Однако император отклонил эту идею.

ИСТОРИЯ

550 000 долларов за рублевую монету

РУБЛЬ БЫЛ ИЗВЕСТЕН НА РУСИ С КОНЦА XIII ВЕКА КАК СЕРЕБРЯНЫЙ СЛИТОК. С ПОЯВЛЕНИЕМ МОНЕТ ОН ПРЕВРАТИЛСЯ В СЧЕТНУЮ ЕДИНИЦУ. ДОЛЬШЕ ВЕКА ОСНОВОЙ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ БЫЛИ КОПЕЙКА И ДЕНГА, И ТОЛЬКО ПРИ ПЕТРЕ I РОССИЯ ПОЛУЧИЛА МОНЕТУ РУБЛЕВОГО ДОСТОИНСТВА. ТО ЕСТЬ РУБЛЕВАЯ МОНЕТА НЕДАВНО ОТМЕТИЛА 300-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ, А САМО ПОНЯТИЕ «РУБЛЬ» СУЩЕСТВУЕТ БОЛЬШЕ 700 ЛЕТ.

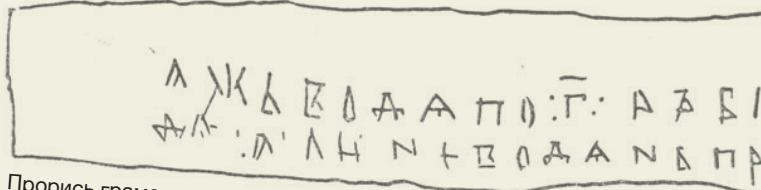
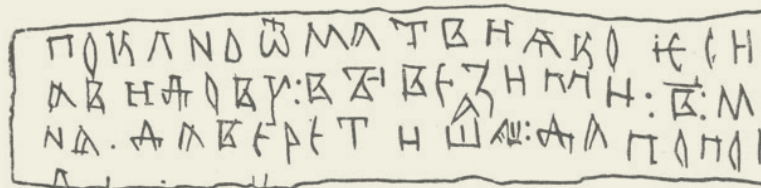
«Рубить» или «рубец»?

Рубль — вторая из старейших национальных валют мира, на протяжении веков сохранявшая неизменное название, под которым действует до сих пор. Из существующих национальных валют древнее рубля только британский фунт стерлингов.

Впервые название рубля появилось в письменных источниках XIII века. Его древнейшее упоминание обнаружили в новгородской грамоте, написанной между 1281-1299 годами. На одной стороне бересты некий Матвей просит Есифа привезти ему медвежьей шкуры, одежды и попону, а на дру-

гой нацарапано: «Ажь вода по 3 рубля, прода. Али не вода, нь продай». Под рублем в это время подразумевали не монету, а слиток серебра — новгородскую гривну. В конце XIII века многие денежные термины начали исчезать, и новые наименования постепенно занимали их места.

Историки не могут прийти к единому мнению на счет происхождения слова «рубль». Самая распространенная версия говорит, что оно произошло от глагола «рубить». Предполагалось, что ливцы изготавливали серебряные слитки, а потом разрубали их на части, потому что слиток был слишком крупной денежной единицей. Це-



Прорись грамоты

↑ Горбатые и палочковые слитки имели одинаковый вес — около 200 граммов. Однако химические пробы «горбунов» показали, что новые слитки намеренно начали изготавливать в два захода: основную часть слитка отливали из серебра пониженного качества, а доливку делали из высокопробного металла. В итоге слиток весил 200 граммов, но чистого серебра в нем было меньше, чем в палочковом, — всего 170 граммов. Остальное составляли примеси меди, свинца и других металлов.

ПОДРОБНО

Мастера денежных дел

Слитки изготавливали из привозного серебра, оно попадало в Новгород из западных стран, а потом распространялось по другим княжествам. Литье имело организованный характер, и казна получала от этого стабильный доход в виде пошлины. Денежные слитки заказывали особым литейщикам — ливцам. Ливцами были мастера, получившие на это доверие от города. Эти мастера должны были следить, чтобы при отливке соблюдались законные вес и качество слитков. Ливцы были наперечет, а кроме них никто слитков не делал. И если на слитке не было следов распила, его принимали к оплате без проверки пробы.

лые слитки использовали как средство накопления и для расчетов в крупных сделках, например при покупке земли. По этой версии, одно название слитка просто сменило другое, гривна серебра превратилась в рубль.

Новгородские денежные слитки отличаются по виду. Одни отливали как длинные тонкие палочки, вторые были короткими и с горбатой спинкой. Горбатые слитки изготавливали в два захода: сначала в литейную форму выливали порцию расплавленного серебра, она застывала, и к ней добавляли вторую порцию. В итоге на слитке оставался заметный шов на ребре. Корень «руб» переводится как «край, кайма». В украинском, белорусском и польском языках «руб» означает рубец. При этом слитки нового вида появились как раз на рубеже XIII-XIV веков, когда в берестяных грамотах стало встречаться слово «рубль». Все это породило вторую теорию о том, что именно горбатые слитки стали называть рублями, что означало «слитки со швом, рубцом, каймой».

Рубль, которого нет

Во второй половине XIV века в Московском, Нижегородском и Рязанском княжествах начали чеканить монету, которую называли денгой. Внешний вид и даже вес этих монет, отчеканенных на разных территориях, существенно отличался из-за раздробленности и ослабленных связей между княжествами. Слитки постепенно вытеснялись из оборота монетами, в том числе рублевыми слитками. Дольше всего рубли изготавливали в Новгороде, но к середине XV века и здесь монеты получили главенствующую роль как более удобное средство расчета. Однако рубль не исчез из денежной системы, он превратился в счетную единицу. На несколько веков понятие «рубль» стало для людей теоретическим — он использовался в расчетах, но физически такой монеты не существовало.

После реформы Елены Глинской в 1535-1538 годах рубль равнялся 200 московским деньгам или 100 деньгам новгородским, которые позже стали называть копейками. Когда ко-

пейка распространилась повсеместно, рубль официально приравняли к 100 копейкам. Весь XVII век счетный рубль «худел», потому что снижался вес мелких монет. В 1530-х годах он состоял из монет общим весом 68 граммов серебра, в 1650-х в нем было уже 45 граммов драгоценного металла.

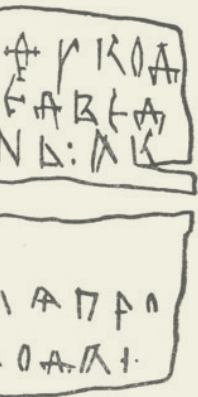
«Рублевый ефимок»

Первая рублевая монета появилась в 1654 году, она родилась в ходе реформы Алексея Михайловича. Однако новая монета едва продержалась в обращении год, потому что содержание серебра в ней и номинал не соответствовали друг другу. Алексей Михайлович распорядился чеканить рубли из накопленных в казне талеров — это западноевропейские монеты из серебра, которые в России называли ефимками. В указах царя предусмотрено не обозначили ни вес нового рубля, ни содержание серебра в нем.

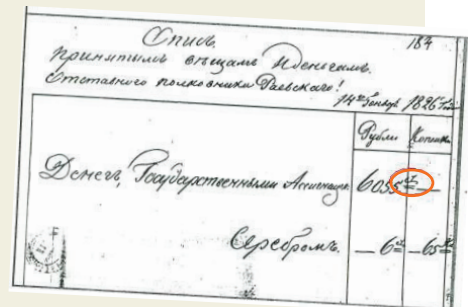
До Алексея Михайловича рубль как счетное понятие объединял 100 серебряных копеек и содержал около 45 граммов серебра. Талеры в обращении равнялись 64 копейкам, в них содержалось 28-32 грамма серебра. На эти же талеры мастера ставили новый чекан — рублевый, и монета отправлялась в обращение уже по цене 100 копеек. Если талер стоил 64 копейки, простая смена изображения не могла придать ему большей разменной стоимости. Таким образом, новый рубль был неполноценной монетой. Люди неохотно пользовались этими рублями. Не только население между собой называло новые монеты рублевыми ефимками, но даже в указах царя их именовали именно так. Рублевый ефимок экономически вскоре сравнялся с обычным талером, и менять чекан стало бессмысленно. Уже через год рубли Алексея Михайловича начали изымать из обращения.

«Тягость монеты»

Только в 1704 году после денежной реформы Петра I рубль появился как полноценная монета и стал ядром денежной системы. Петровский рубль получил прозвище «цел-



← Знак рубля, который использовался в XVII—XIX веках, на описи денег, изъятых у декабриста Раевского.



ДЕТАЛИ

ПЕРВЫЙ СИМВОЛ РУБЛЯ

ковый», то есть целиковый, существующий в виде единой монеты.

В 1768 году в жизни рубля начался банковотный период. В это время развязалась русско-турецкая война 1768 - 1774 годов. Она требовала огромных расходов, тем более что все расчеты, особенно с зарубежными поставщиками, велись исключительно в серебряных и золотых монетах. Дефицит госбюджета составил 1 800 000 рублей. Нехватка серебра и огромные массы медных денег внутри страны привели к тому, что крупные платежи было крайне сложно осуществлять. Всего один рубль медными монетами весил около килограмма. Для сбора подушных податей отправляли целые экспедиции, потому что для перевозки каждых 500 рублей налога требовалась отдельная подвода.

На остроту проблемы обратил внимание Новгородский губернатор Яков Северс. Он написал Екатерине о пользе введения бумажных знаков: «Тягость медной монеты, одобряющая ее собственную цену, отягощает ее же и обращение». 29 декабря 1768 года императрица подписала Высочайший манифест, который ввел в обращение денежные билеты достоинством 25, 50, 75 и 100 рублей. Так в России появились бумажные рубли. Первые пробные ассигнации Екатерины изготовили из старых дворцовых скатертей и салфеток. Они больше напоминали грамоты или титульные листы книг, чем деньги: вертикальный формат, изящные шрифты, одноцветная печать, фигурные водяные знаки. Следующие тиражи уже печатали на плотной бумаге и с примитивным оформлением.

С появлением рублевых ассигнаций серебряный рубль превратился во вспомогательную денежную единицу. До 1840 года эти монеты выпускали ограниченными партиями, а номиналов выше одного рубля не чеканили.

«Общипанный орел»

Последний выпуск имперских рублей в России состоялся в 1915 году. Монеты выпустили небольшим тиражом в 600 экземпляров. Когда Николай II отрекся от престола в мар-

Сейчас сокращения «руб.» или «р.» привычны, однако они существовали не всегда. В XIV веке начала зарождаться скоропись, а в XVI веке в этом способе письма родился первый символ рубля. Сначала это была горизонтальная надстрочная «р», позже поверх нее стали писать букву «у». Этот символ на письме в разных его трансформациях использовали в бытовой переписке и в официальных документах до второй половины XIX века.

ПОДРОБНО

«Сколко прикажет дати, чтоб было готово»

При Алексее Михайловиче особенно распространились начетные деньги — свертки с россыпью мелких монет. Например, 100 копеек заворачивали в ткань или бумагу и получали начетный рубль. В ходу были начетные деньги ценой 10, 20, 25 и 50 копеек и разные рублевые суммы. Первые лица государства использовали такие свертки для благотворительной

раздачи. В своих воспоминаниях подьячий посольского приказа Григорий Котошихин писал: «А как царь ходит в походы и по монастырём и по церквам, и для его выездов и выходов наготавливают денги в бумаге, по 2 гривны, и полуполтине, и по полтине, и по рублю и по два и по 5 и по 10 и по 20 и по 30, кому сколько прикажет дати, чтоб было готово».





Совзнаки принимали на территориях, контролируемых советской властью. Фактически совзнаки были первыми советскими деньгами, но официально их не признавали денежными единицами, потому что это противоречило идее об отмирании денег. Совзнаки печатали без счета, по мере надобности.



Большинство прямых расчетов в СССР велось наличными, и это требовало большого количества банкнот в обращении. Рубли печатали на фабриках Гознака в Москве и Ленинграде. На выпуск советских рублей за границу стояло ограничение: не больше 30 рублей на человека и только десятирублевыми банкнотами.



РАРИТЕТЫ

Самый редкий рубль в мире

В 1825 году, сразу после смерти Александра I, монетный двор изготовил партию серебряных рублей с портретом наследника Константина Павловича. Министр финансов Егор Канкрин торопил мастеров. Он же потребовал, чтобы на монетах снова изображали монарха — при Александре I этого не было.

Над рублем Константина Павловича работал художник Яков Рейхель. Он подготовил первые штампы в самые короткие сроки, и монетный двор смог выпустить первые экземпляры уже 6 декабря

1825 года. А через неделю стало известно, что Константин еще в 1823 году тайно отрекся от престолонаследия. Чудом сохранившиеся монеты с профилем Константина обнаружили только в 1879 году. Император Александр II оставил один рубль себе, второй подарил Эрмитажу, а остальные раздал родственникам.

Сейчас в мире существует всего восемь таких монет. Одна из них в 2004 году была продана на аукционе в Нью-Йорке за 550 000 долларов.



Возможные символы рубля

те 1917 года, власть перешла в руки Временного правительства, а уже летом появились новые деньги. 18 сентября 1917 года Временное правительство ввело в обращение казначейские знаки — мелкие банкноты номиналом 20 и 40 рублей. В народе их прозвали керенками — по фамилии председателя правительства Александра Керенского. А крупные купюры номиналами в 250 и 1 000 рублей называли думками, потому что на их обороте изображали Таврический дворец Петрограда, где заседала Госдума.

Чтобы исключить связь с царской властью, на новых купюрах решили не изображать корону, скипетр, державу, щит с Георгием Победоносцем, гербы царств и губерний. Эскиз нового двуглавого орла с опущенными крыльями разработал художник Иван Билибин. Однако деньги Временного правительства не вызвали у народа доверия, и орла, лишеного регалий, быстро прозвали голым или общипанным орлом.

Уже в октябре 1917 года Временное правительство свергли, сформировался новый орган власти — II Всероссийский съезд Советов. Большинство мест здесь заняли большевики. В новом правительстве нового государства отсутствовало взаимопонимание по поводу того, какой должна стать денежная система РСФСР, поэтому выпуск новых банкнот, уже с советской символикой, откладывали. Только в марте 1919 года зарплаты начали выдавать новыми деньгами с надписью «расчетный знак РСФСР». Эти купюры выпускали листами по 25 штук на серой бумаге, а разрезали на месте по мере надобности. Номиналы оказались непривычными: 1, 2, 3, 15, 30, 60 рублей. Население восприняло отрицательно и эти деньги, к купюрам сразу приклеилось прозвище «совзнаки». Так как нестандартные номиналы были неудобными, через год вышли более привычные: 100, 250, 500, 1 000, 5 000 и 10 000 рублей.

Фактически совзнаки действовали как деньги. Но официально они так не назывались, потому что позицией правительства в то время была идея полной отмены денег, на смену которым придет прямое распределение товаров. Только в 1922 году правительство признало неудачу, и на купюрах появилось словосочетание «денежный знак».



← Таджикский рубль 1994 года



← Грузинская тысячерублевая облигация 1992 года

20000 → белорусских рублей 1994 года



← Латвийский рубль 1992 года

Рубли со свастикой

Номиналы в 250 и 1 000 рублей были самыми крупными купюрами 1917 года. Эти деньги делали из качественной бумаги, каждая купюра собственноручно подписывалась кассиром. На банкноте в 250 рублей под изображением двуглавого орла помещали свастику. То же самое делали на тысячерублевой купюре, но уже без изображения птицы. Свастику размещали и по бокам, под обозначением номинала. Это не имело никакого отношения к символу зарождающегося в Германии нацистского движения. В сохранившихся документах, связанных с выпуском этих купюр, свастика обозначается просто как геометрический орнамент. Этот символ встречается с восьмого тысячелетия до н. э., с санскрита «свасти» переводится как «благоденствие, благо, добро». В связи с этим появилась теория о том, что свастика на купюрах должна была символизировать «те жизненные блага, которые обещало Временное правительство».

После исследований фонда Гознака у историков родилась еще одна теория. Заказ Временного правительства на скорейший выпуск новых бумажных денег противоречил техническим возможностям того времени. Изготовление нового денежного знака занимало около года. Сначала граверы-художники готовили модель банкноты, потом утверждались пробы цветов и способы защиты, затем изготавливали матрицу и по ней делали печатную форму. И уже с помощью формы тиражировали банкноты. Чтобы выпустить купюры быстрее, можно было использовать готовые наработки, которые по каким-либо причинам не нашли применения. Купюры Временного правительства схожи с наработками банкнот Монгольского национального банка.

Монгольский банк появился в 1914 году, и его финансировал российский Сибирский торговый банк. Рисунок монгольских банкнот утвердил министр финансов России. Однако банкноты, разработанные для Монголии, так и не изготовили. Эскиз монгольской купюры в 25 рублей считают прообразом 1 000 рублей Временного правительства. Цвет лицевой стороны сменили с коричневого на зеленый, на обороте убрали свастику и заменили изображением Таврического дворца. Купюра в 250 рублей могла родиться из монгольской трехрублевой. Зеленый цвет заменили на коричне-

вый, на оборотной стороне вместо цветной розетки поместили двуглавого орла.

Согласно этой теории свастика на монгольских купюрах — это буддийский символ. На купюрах Временного правительства этот знак просто попытались замаскировать изображениями двуглавого орла, цифрами и надписями.

20 лет в поисках символа

После распада СССР появилось множество слабо связанных между собой денежных единиц, которые при этом имели общее название — рубль. Существовали российский, таджикский, латвийский, грузинский и белорусский рубль. Для обозначения российской валюты на международном рынке приходилось указывать полное наименование — «российский рубль», а в обменных пунктах использовали самые разные сокращения, например «PP», «RR» и «RUR».

В середине 1990-х иностранные валюты распространились во внутреннем обороте России. Тогда же появились предложения ввести символ российского рубля по аналогии с фунтом стерлингов и долларом США. С появлением символа евро эти предложения зазвучали громче. Среди художников даже проводили неофициальные конкурсы, но у Банка России еще не было законной возможности утверждать новый знак. Соответствующую поправку приняли только в 2006 году. С 2007 года в Центральный банк начали поступать эскизы символа, их оценивала рабочая группа из представителей ЦБ и Госдумы. Но на общественное обсуждение этот вопрос вынесли только в 2013 году.

Чтобы выбрать символ рубля, Центральный банк организовал интернет-опрос. При этом представители ЦБ говорили, что «это не столько голосование, сколько сбор мнений... Голоса без комментариев учитываться не будут... Цель обсуждения — выявить какие-то нюансы, например не оскорбляют ли данные символы чьих-то религиозных чувств, не несут ли расового подтекста и не являются ли уже употребляемыми в каком-либо еще качестве».

Символ рубля (₽) утвердили 11 декабря 2013 года, а в следующем году выпустили юбилейные монеты с этим символом. Тираж монет составил 100 000 000 штук.



1. Сторублевая ассигнация 1779 года.
2. Рубль 1704 года Петра Первого.
3. Рубль 1764 года Екатерины Второй.
4. Керенки: 20 и 40 рублей.



ФОТО:
АННА
БЕЛОЗЁРОВА

СОВЕТ

Если лук будет поджариваться снизу, поднимите противень на уровень выше в духовке и залейте на дно формы 2-3 ст. л. куриного бульона.

КУХОННАЯ

СПЕЦ
ПРОЕКТ

БУХГАЛТЕРИЯ

Счастье по кинорецепту: *курица с травами*

ПРАЗДНИЧНЫЙ СТОЛ НЕЛЬЗЯ ПРЕДСТАВИТЬ БЕЗ ЦЕНТРАЛЬНОГО БЛЮДА. ДЛЯ МНОГИХ ИМ СТАНОВИТСЯ ЗАПЕЧЕННАЯ ЦЕЛИКОМ КУРИЦА. ПРИЧЕМ СО СТОРОНЫ ТАКОЕ БЛЮДО ВСЕГДА ВЫГЛЯДИТ ТАК, БУДТО ВЫ ПОТРАТИЛИ НА НЕГО КУЧУ ВРЕМЕНИ. КАЖДЫЙ РАЗ КУРИЦА МОЖЕТ БЫТЬ РАЗНАЯ: ФАРШИРОВАННАЯ, В ЯБЛОКАХ, В ПАПРИКЕ, С КАРТОШКОЙ И Т. Д. Я ПРЕДЛАГАЮ ЗАПЕЧЬ ЕЕ **на французский манер**. И ВДОХНОВЕНИЕМ ДЛЯ МЕНЯ СТАЛ ФИЛЬМ «ДЖУЛИ И ДЖУЛИЯ. ГОТОВИМ СЧАСТЬЕ ПО РЕЦЕПТУ».



наш повар:
Анна БЕЛОЗЁРОВА

фуд-блогер,
копирайтер

СОВЕТ

Готовьте куриный бульон впрок: отварите куриную грудку или суповой набор с луком, морковью и сельдереем, дайте остыть и залейте в формочки для льда. Такой бульон подойдет и для приготовления разных соусов для пасты, и для нашего рецепта.

ся цыпленок с травами и чесноком. Я взяла небольшую курицу. Если все-таки решите готовить цыпленка, то уменьшите время выпекания. Ну что, приготовим счастье?

Для начала немного о фильме. Если вы еще не видели «Джули и Джулию», то обязательно посмотрите. В основе картины реальная история двух женщин: знаменитой американской ведущей кулинарного шоу и автора кулинарных книг Джулии Чайлд и писательницы-блогера Джули Пауэлл. Их судьбы пересеклись, когда Джули решила за год приготовить все 524 блюда из книги Джулии Чайлд «Осваивая искусство французской кухни». Свой опыт девушка описывала в личном блоге, который набрал популярность. Эти записи и стали основой для сценария полнометражного фильма, который, я уверена, вдохновит на кулинарные челленджи и вас!

Главный вывод, который я сделала, попробовав этот рецепт: курица — это не только всегда выигрышно и вкусно, но и экономно! Я потратила лишь 405 рублей и совсем немного времени. Свежие травы (тимьян и розмарин) я заменила на сушеные. Это позволило уменьшить затраты: зелень не пришлось долго искать в магазине, все нашло в отделе специй. Кстати, в оригинальном рецепте запекает-

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить (4-5 порций):


Небольшая курочка		270,00 ₽
Лимон	2 шт.	40,00 ₽
Сушеные тимьян и розмарин	2 ч. л.	20,00 ₽
Чеснок	5 зубчиков	8,00 ₽
Лук репчатый	1-2 шт.	2,00 ₽
Оливковое масло	1 ст. л.	20,00 ₽
Куриный бульон	150 мл	40,00 ₽
Грецкие орехи	5-6 шт.	
Листовой салат для украшения (опционально)		
Соль, черный перец по вкусу		

Итого за 1,8 кг: 405,00 ₽

1 порция отменной курочки обойдется в **101 рубль**

РЕЦЕПТ

- 1 Охлажденную курицу хорошо промыть проточной водой и просушить бумажным полотенцем. В чашку выжать сок двух лимонов. Смешать примерно 2/3 ч. л. соли и черный перец.
- 2 Чеснок мелко нарезать или пропустить через чеснокодавилку. Смешать лимонный сок, чеснок, соль с перцем и травы — розмарин и тимьян. Натереть этой смесью курицу. Здесь стоит подойти к делу с особой тщательностью.
- 3 Разогреть духовку до 180-200 °С. Противень с бортиками или форму для выпекания слегка смазать оливковым маслом. Лук порезать толстыми кольцами и положить на дно формы. Сверху выложить курицу, остатки маринада можно вылить сверху. Выпекать 1,2-1,5 часа на режиме «верх-низ».
- 4 Грецкие орехи мелко порубить широким ножом. Курицу достать из духовки и сразу залить куриным бульоном, а затем посыпать орехами. Готово! Подавать можно с картофельным пюре во французском стиле.
- 5 Приготовим пюре. Картофель (500 г) отварить как обычно, затем слить жидкость и размять толкушкой или блендером. Добавить пару щепоток мускатного ореха. Аккуратно размешивая, ввести полстакана кипяченых 20-процентных сливок и 150 г подтаявшего сливочного масла. Взбить венчиком пюре до однородной консистенции.



Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

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

(3822) **716 787**
сайт: VLFin.ru



Департамент
Финансов
Томской области



ваши личные

финансы