



ваши личные

№2 (79)
ФЕВРАЛЬ
2017

финансы

семейный журнал

Быстро. Деньги.

Почему не стоит доверять тем, кто предлагает срочные займы «до зарплаты»

с. 13



ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Участник легендарного состава «Песняров» о жизни белорусских пенсионеров // **С. 8**



КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ

Новая рубрика: готовим торт и считаем бюджет вместе с Елизаветой Лазаревой // **С. 34**

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

Редактор Анна ЦЫРФА

Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА

Дизайн-макет

Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА

Верстка Елена САННИКОВА

Редакция Карина КАПУСТИНА, Андрей
ОСТРОВ, Татьяна БОРОВСКАЯ, Юлия
СОЛОВЕЙ, Галина САХАРЕВИЧ, Анаста-
сия ПАШЕНЦЕВА, Юрий ГОЛИЦЫН.

Фото Наталья БАРОВА,
Екатерина ВИТМАН

Коллаж на обложке Анна Цырфа

Отпечатано в типографии
ОАО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104
Тираж: 20 000 экз.

Дата выхода в свет: 13.02.2017
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 10.02.2017
фактически — 20.00, 10.02.2017

Подписной индекс 54215 в каталоге
Межрегионального агентства подписки

Рекомендованная цена
в розницу — 45 рублей



ИНВЕСТСОВЕТ

**Отпуск за счет
бонусов:
как найти
дополнительные
деньги в своем
бюджете**

С. 13

НОВОСТИ

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ: Владислав Мисевич
о спекулянтах на памяти и о жизни в новом
цифровом мире

С. 8

ИНВЕСТСОВЕТ:

Планируем семейный бюджет
с консультантом Натальей Смирновой

С. 13

ТЕМА НОМЕРА:

Микрозаймы наступают

С. 16

ЛИКБЕЗ:

Микрофинансовые организации:
инструкция по применению

С. 20

КОЛОНКА:

Вместо денег возьмите себе время

С. 22

ТЕМА НОМЕРА:

**Пенсионерка заняла
6 тысяч рублей и оказалась
должна 60**

С. 23

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА:

**О том, какими будут банки
будущего** — Эльман Мехтиев, вице-
президент Ассоциации российских банков

С. 26

ИСТОРИЯ: Ровно сотню лет назад:
как рекламировали госзаймы в начале века

С. 29

КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Готовим и считаем к 23 февраля

С. 34

ДЕТИ И ФИНАНСЫ: Репортаж
с заседания Клуба юных финансистов

С. 36



Томск на карте финансовой грамотности

Федеральные эксперты высоко оценили опыт Томской области в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг.

В Томске налажена одна из лучших в России систем взаимодействия органов и организаций, занимающихся защитой прав потребителей финансовых услуг. Такой вывод сделали федеральные эксперты по итогам совещания, организованного Министерством финансов РФ и Департаментом финансов Томской области.

Большинство россиян знает, куда обращаться, если продали некачественный товар в магазине, но плохо информированы, что делать, если оказали некачественную финансовую услугу: не заплатили всей суммы ущерба в страховой компании, обманули в микрофинансовой организации, навязали страховку при полу-

чении кредита в банке. Центральный банк, Роспотребнадзор, прокуратура, органы местного самоуправления тоже часто не понимают своей роли в защите прав потребителей финансовых услуг. Налаживанию совместной работы и было посвящено совещание.

Томская область на карте финансовой грамотности выглядит неплохо. В рамках целевой программы областного департамента финансов создан Региональный центр финансовой грамотности, который собирает первичные обращения граждан по поводу некачественных финансовых услуг, дает бесплатные юридические консультации, направляет обиженных граж-

Томичи меньше берут нецелевых кредитов и займов в МФО, лучше, чем остальные россияне, отдают ипотечные и автокредиты.

дан в Роспотребнадзор, ЦБ или правоохранительные органы, выступает представителем в суде, внедряет новые школьные и внешкольные программы по фи-

нансовой культуре, выпускает и распространяет специализированные издания, проводит массовые мероприятия, целью которых является повышение финансовой грамотности.

Таким образом, РЦФГ по факту стал координирующим и обучающим центром по защите прав потребителей финансовых услуг, что положительно сказывается на общем уровне финансовой культуры томичей. Среди жителей области меньше, чем в среднем по России и СФО, процент потенциальных банкротов, томичи меньше берут нецелевых кредитов и займов в МФО, лучше, чем остальные россияне, отдают ипотечные и автокредиты.



бинбонус

Живите на 105%
5% — бонус за все,
что любите



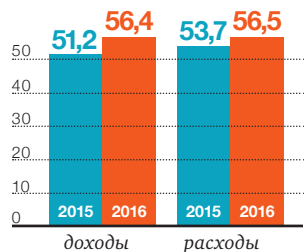
Программа лояльности для держателей карт

Фраза «Живите на 105%» является метафорой. Банк выплачивает бонусы в размере 5% от суммы покупок по карте за операции в активированной категории в рамках программы лояльности «Бинбонус». Активация категории – бесплатно, смена активированной категории – 250 руб. Подробная информация об организаторе программы лояльности «Бинбонус», общие условия программы, порядок начисления и использования бонусов размещены на сайте binbank.ru. ПАО «БИНБАНК».

8 800 555 5575
binbank.ru

 **БИНБАНК**

Доходы и расходы Томской области



65%

расходов бюджета области — социальная сфера. Это 36,8 млрд рублей.



Томская область отчиталась: дефицит бюджета всего 0,2 %

24 января заместитель губернатора **Александр Феденёв** озвучил основные финансовые итоги области за 2016 год.

Сотчета Департамента финансов начались все итоговые пресс-конференции Белого дома. Оно и понятно, деньги — «кровеносная система» любых инициатив. «Социальные приоритеты были выполнены не на словах, а в деньгах», — так охарактеризовал работу своего департамента Феденёв. Другая важная задача, которая стояла перед областными финансистами, — сбалансировать бюд-

жет, привести в порядок доходы и расходы области.

— Сейчас есть стабильность: нам понятны правила игры, которые определяет федерация. Это не значит, что они совершенны, но они понятны. Ситуация, когда бюджет скачет на 25 % из-за изменения цен на нефть и газ, не приносит ничего хорошего. Наоборот, именно сейчас появилась потребность бороться за каждый рубль, за каждую копейку в бюджете:

как в части доходов, так и в части расходов.

Доходы областного бюджета в 2016 году составили 56,4 млрд рублей, что к уровню 2015 года составило 108,7 %. Это выше среднероссийского показателя (108,7 %). По расходам Томская область тоже опережает среднероссийский показатель: в среднем субъекты РФ нарастили свои расходы на 4,7 %, а мы — на 5,4 %. По налоговым и неналоговым доходам на каждого жи-

теля (52,7 тысячи рублей) область занимает третье место в Сибири, уступая Красноярскому краю и Иркутской области.

— 2016 год Томская область завершила с минимальным дефицитом бюджета. Дефицит консолидированного бюджета составил 580 млн рублей, областного бюджета — 94 млн рублей — это всего 0,2 % от тех 15 %, которые нам разрешает иметь бюджетный кодекс, — отметил Александр Феденёв.



Томские журналисты транслировали пресс-конференцию почти в онлайн-режиме.

КУДА ТРАТИМ

— В 2016 году на реализацию майских указов президента из областного бюджета было направлено 8 млрд рублей, — рассказал замгубернатора. — На социальную защиту — 9,3 млрд, на 547 миллионов больше, чем в 2015 году. На образование израсходовали 16 млрд рублей, в 2015-м было 14,5 млрд. По здравоохранению затратили 9,3 миллиарда рублей, в предыдущем году было 9,1 миллиарда. Но это еще «не вся цифра». Ведь областное здравоохранение финансируется не только из областного бюджета, но и из фонда обязательного медицинского страхования. С долей фонда получается 17,4 миллиарда рублей, по сравнению с 2015-м — увеличение на 600 миллионов.

щиками принесла в бюджет 2,6 млрд рублей.

Экономили за счет конкурсных процедур выбора подрядчиков и поставщиков услуг — это принесло в бюджет 0,6 млрд рублей. Любопытно, что сейчас можно сравнить стоимость услуг в разных регионах страны — эти цифры есть в федеральной базе, благодаря внедрению программного бюджета и единой методики расчета стоимости.

— В более теплых и благоприятных по климату ре-



гионах цены на услуги объективно ниже, — прокомментировал Александр Феденёв. — Но конкурсные процедуры — действенный способ снизить расходы даже в наших условиях. Всего объем госзаказов составил 8 млрд, в среднем в конкурсе участвовали по три поставщика.

Одно из малозаметных простому жителю, но важных для бюджета достижений прошлого года — снижение долговой нагрузки. Впервые за последние пять лет (с 2012 года) она уменьшилась и составила 55,9 % от доходов, что составляет 25,7 млрд рублей.

— В планах довести долговую нагрузку до 50 % за два года, — рассказал Феденёв. — Причем Министерство финансов РФ дает для этого хороший стимул.

При таких показателях нам станут доступны льготные бюджетные кредиты под 0,1 %. Понятно, что размер этих кредитов ограничен, но это очень выгодные условия привлечения средств, так что мы очень заинтересованы такой финансовый инструмент использовать.

Для сравнения: некоторые регионы Сибири имеют гораздо более значительные долговые нагрузки. Например, в Республике Хакасия она составляет 145 % к доходам, в Забайкальском крае — 92 %, в Омской области — 80 %, в Кемеровской — 76 %, в Красноярском крае — 59 %. Впрочем, есть и примеры, к которым нам нужно стремиться: Новосибирская область — 48 %, Бурятия — 44 %, Иркутская область — 18 % и Алтайский край — 4 %.

106 томичей окончили Финансовый университет при правительстве РФ

Университет обучает финансовых консультантов в 13 регионах страны. Обучение бесплатное и ведется **в рамках проекта Минфина РФ** «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

Обучение в финансовом университете дистанционное, но пока в программе участвуют только 13 регионов из 83, Томская область в их числе. Всего в области планируется обучить 200 человек. На январь 2017 года насчитывалось уже 106 «выпускников»: это не только томичи, но и жители Северска, Асина, Колпашевского, Верхнекетского, Молчановского и Парабельского районов.

Каждый из обучающихся по программе должен подготовить и провести по два семинара для взрослого населения — это своеобразный выпускной экзамен, обязательное условие получения удостоверения о прохождении курсов повышения квалификации Финансового университета при правительстве РФ. Томские

финконсультанты провели 108 таких мероприятий, их слушателями стали 1 522 человека. Темы, которые вызвали наибольший интерес, — это «Финансовые мошенничества», «Подводные камни кредитования. Кредитная история», «Как сбалансировать личный и семейный бюджеты», «Налоговые вычеты», «Инвестирование».

В процессе обучения будущие финансовые консультанты разработали и приняли свой Кодекс профессиональной этики. Настоящий финансовый консультант:

■ воздерживается от прямой рекламы своих собственных продуктов и услуг (продуктов и услуг своих работодателей) и/или критики продуктов своих конкурентов;

■ отделяет свои коммерческие материалы от образовательных материалов;

■ обеспечивает сбалансированность, беспристрастность и объективность содержания и формата используемых для повышения финансовой грамотности материалов и площадок;

■ воздерживается от любой деятельности, в которой его личные проблемы могут негативно сказаться на качестве проведения мероприятий по финансовой грамотности или повредить потребителю;

■ избегает искажения информации о своей профессиональной квалификации, целях и задачах Проекта, равно как и о квалификации, членстве и целях организаций, сотрудником которых он является.

КОНТЕКСТ

В каких регионах готовят финконсультантов

1. Волгоградская область
2. Архангельская область
3. Саратовская область
4. Иркутская область
5. Ленинградская область
6. Свердловская область
7. Калининградская область
8. Томская область
9. Ставропольский край
10. Краснодарский край
11. Алтайский край
12. Республика Татарстан
13. Город Москва

С 1 февраля на учет будут ставить только новые кассы

Работать на старых контрольно-кассовых аппаратах можно будет до 1 июля. После этого **новые онлайн-кассы**, передающие фискальные данные в электронном виде, станут обязательны для всех.

С 1 июля 2017 года онлайн-кассы станут обязательными для всех предприятий и индивидуальных предпринимателей, которые занимаются торговлей, а также выполняют работы и оказывают услуги. Новые кассы будут передавать фискальные данные в налоговые органы в электронном виде. Информация о расчетах станет доступна налоговой службе в режиме реального времени, а покупателю

сможет получать чек не только в бумажном, но и в электронном виде. Соответствующие изменения внесены Федеральным законом 290-ФЗ от 03.07.2016.

Использовать кассовую технику старого образца разрешено до 1 июля 2017 года, но при условии ее регистрации в налоговых органах до 01.02.2017. После 1 февраля поставить на учет в налоговой службе можно будет только онлайн-кас-

сы. Для этого не обязательно приобретать новую технику, можно модернизировать имеющуюся при наличии такой технической возможности.

Что касается предпринимателей, работающих на специальных режимах налогообложения, которые ранее могли вообще не использовать кассовый аппарат, то они должны будут полностью перейти на обновленное оборудование,

обладающее возможностью онлайн-передачи данных, к 1 июля 2018 года.

Кроме этого, для организаций и индивидуальных предпринимателей, торгующих пивом и алкогольной продукцией, Федеральным законом № 171-ФЗ установлены особые условия перехода на новые кассы. Уже с 31 марта 2017 года продавать алкогольные напитки можно будет исключительно с использованием ККТ.



КЛАС
СИКА

12+

МОЦАРТ В ИТАЛЬЯНСКОМ ИСПОЛНЕНИИ

26
ФЕВРАЛЯ

Моцарт прекрасно знал итальянский язык и очень любил Италию — родину оперы. Италия и Моцарт вновь встретятся в зимнем заснеженном Томске: томский симфонический оркестр будет играть произведения музыкального гения под руководством итальянского дирижера Марко Букколо. Программу

составят поздние произведения композитора: Симфония № 39, которую иногда называют «Героической симфонией XVIII века», имея в виду параллели с будущим творчеством Бетховена; две оперные увертюры и Концерт для кларнета с оркестром ля-мажор. Кстати, Моцарт написал его для особой разновидности инструмента — бассет-кларнета (который может исполнять гораздо более низкие звуки, чем обычный кларнет).

Послушать вечную классику
музыкального гения стоит
200-1000 рублей

19:00

Большой
концертный
зал



ТЕАТР

12+

ЛЮБОВЬ СОБАК@ ТОЧКА.RU

10
МАРТА

Мария Аронова и Андрей Ургант сыграют на сцене виртуальный роман, герои которого — успешная бизнесвумен и пластический хирург — решили познакомиться лично. Сегодня знакомство по интернету — дело обыденное. Письма и фото, репосты и лайки летят по всему миру от виртуально знакомых друг с другом людей в поисках счастья и любви — об этом одноактная комедия по пьесе Леона Агулянского.

Посмотреть антрепризу
столичных артистов
1000-2200 рублей

19:00

Большой
концертный
зал



РОК
MUSIC

6+

ЧАЙФ. ВМЕСТЕ ТЕПЛЕЕ

13
МАРТА

Группа «Чайф» разменяла четвертый десяток и выпустила больше 30 альбомов. Все чаще поклонники приходят на концерты с детьми и даже внуками, чтобы услышать музыку, которая нравится всей семье.

Поотжигать на концерте
уральских рокеров
1500-4000 рублей

19:00

Дворец зрелищ
и спорта



Несмотря на то, что первым инструментом Владислава Мисевича было фортепиано, он довольно рано переориентировался на духовые, владеет флейтой и саксофоном. В оркестрах играет с 14 лет — со времени учебы в Суворовском училище.

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Женам везли одежду, а гаишникам жвачку

интервью:
Карина
КАПУСТИНА

Владислав Мисевич, УЧАСТНИК ТОГО САМОГО, ЛЕГЕНДАРНОГО СОСТАВА «ПЕСНЯРОВ», — О ТОМ, ЧТО В 70-Х ПРИВОЗИЛИ С ЗАРУБЕЖНЫХ ГАСТРОЛЕЙ, ПОЧЕМУ ОН НЕ ПОЛЬЗУЕТСЯ МОБИЛЬНЫМ БАНКОМ И КАКАЯ СЕЙЧАС ПЕНСИЯ В БЕЛОРУССИИ.

Белорусские «Песняры» — группа-легенда. Это они в 70-е запустили моду на длинные усы, а песни «Беловежская пуща» и «Вологда» и сейчас популярны, это вам достоверно подтвердят администраторы караоке-клубов. «Песняры» были первым советским ВИА, проехавшим с гастроями по США. В том же 1976 году ансамбль выступил на престижном международном конкурсе грамзаписей MIDEM в Каннах. Говорят, самые кассовые музыканты и продюсеры всего мира аплодировали белорусскому фольклору стоя.

Со спекулянтами на памяти бороться смысла нет

— Владислав Людвигович, как вы относитесь к тому, что по бывшему союзу гастролируют сразу несколько составов «Пес-

няров» и каждый объявляет себя наследником Мулявина?

— Сначала было неловко в этой ситуации. Какого черта вообще? Потом увидели, что бороться с этим бессмысленно: защита авторских прав у нас только зарождается. На западе давно все отработано, у них такие ситуации просто решаются, а у нас же нет такой практики. А самим бегать, с кем-то ругаться, выяснять отношения, судиться — не дай бог! Результата не будет все равно. Я считаю, жизнь и время всех рассудят. Это уже происходит: наш слушатель знает по фамилиям всех и азбирается, где подлинное, а где нет. Так что я несильно переживаю — чего переживать, это же не чума, не холера.

— Как вообще передается творческая «эстафета» на протяжении этих лет? По какому принципу выбираются молодые кадры?



Белорусский бренд

На этом плакате Минской филармонии 1971 года два главных экспортных товара: «Песняры» и БелАЗ. Сегодня «Песняры» — бренд, официально зарегистрированный на территории России, Украины и Беларуси. Правовая защита культурного наследия понадобилась неслучайно: в 2009 году минимум пять ансамблей выступало с репертуаром «Песняров». Ситуация с разделом наследства легендарного ВИА даже удостоилась отдельного комментария министерства культуры Республики Беларусь. «Все группы и отдельные исполнители, использующие название «Песняры» на территории России и других стран СНГ, нелегитимны, кроме ансамбля «Белорусские песняры» и Белорусского государственного ансамбля «Песняры», которые являются законными правопреемниками легендарного коллектива, созданного Владимиром Мулявиным», — заявил тогда белорусской прессе представитель министерства.

Собственно, почему актуальна наша музыка — она интересна. Народ вот ходит, хоть ты его палкой отгоняй от кассы. Ну не в такой степени, конечно, но спрос есть.



— Ориентируемся на Мулявина. Хоть его уже нет с нами, для нас он был и остается лидером, эталоном работы. От того первого состава, который достиг популярности, в живых осталось два человека. Извините за нескромность, это я и Тышко Леонид, басист. Он в Израиле, правда, живет.

Что еще важно, это понимать свою музыкальную основу. Главная наша музыкальная краска — это хоровой вокал. И вокалисты как раз менялись по минимуму, я могу всех за полвека по пальцам перечесать, девять человек. Большинство перемен было в музыкантских «гуцах», они же все композиторы, аранжировщики. А в главном, в том, что определяет основную музыкальную краску, мы стабильны. Для нас это вокал. Конечно, без Мулявина уже не то, но это «Песняры».

«Это я только в фантастических романах читал!»

— Хиты «Песняров» мы привыкли видеть на виниловых пластинках. Как живется аналоговым музыкантам в цифровом мире?

— Сейчас не только технический формат поменялся, их мы много видели: гибкие пластинки, пленки, кассеты, компакт-диски... Само отношение к записям и способам распространения поменялось. Раньше покупка CD или пластинки была событием! Сейчас ты можешь найти в сети все, что хочешь, перенести на любой удобный тебе носитель, и все бесплатно. Заработок музыканта это меняет, конечно. А меняет ли это что-то в музыке? Наверное. Уникального становится меньше. Это очевидно, что меньше становится таких песен, которые запоминаются и ты напеваешь их на

протяжении нескольких недель, я уж не говорю про десятилетия. Собственно, почему актуальна наша музыка — она интересна. Народ вот ходит, хоть ты его палкой отгоняй от кассы. Ну не в такой степени, конечно, но спрос есть. Потому что сейчас, мне кажется, кризис уникальности. Связан он с техникой или не связан, мне сказать сложно.

— А вообще мир новых технологий вам нравится? Вот, например, мобильным банком вы пользуетесь?

— Нет, мобильным банком не пользуюсь. Я с осторожностью к этому отношусь. Любая вынесенная за пределы своей тетрадки информация о себе, об окружающих, о друзьях-товарищах — сразу становится достоянием разных органов. Контроль же тотальный идет. И зачем мне информацию о своих деньгах наружу выставлять? Не знаю, может, это старческое. В этом во всем разбираться надо, время тратить.

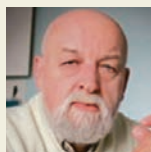
Вот по скайпу бесплатно звонить — это гениально! Техника доставки информации новая, фантастическая для меня! Я такое пацаном только в фантастических романах читал, это Жюль Верн только мог предсказать! Едем к вам в филармонию, навигатор говорит: направо — налево — стоп. До любой точки города он тебя доведет по спутнику. Это же фантастика!

Гаишникам привозили жвачку, а женам одежду

— «Песняры» первыми из советских ВИА проехали с гастролями по Америке, тогда зарубежная жизнь для советского человека тоже была фантастикой. Если не секрет, что привозили из-за границы? Какие наказания давали жены?

— Ну, их дело — просить, а наше дело — на что хватит денег. В основном везли одежду: жене, себе, детям. На остальное денег не хватало, да и не все можно было привезти. Никаких магнитофонов, не говоря уже о профессиональной технике, только проводочки кой-какие по мелочи. Валюту — нельзя, статья. Гаишникам жвачку возили! У нас же не было тогда жвачки, купишь

Легендарный состав 1971 года



4 Леонид Тышко

Бас-гитарист, бэк-вокалист, писал стихи. Ушел из ансамбля в 1982 г.



5 Александр Демешко

Ударник. Единственный заслуженный артист СССР среди барабанщиков. Умер в 2006 г.



1 Владимир Мулявин

Худрук ВИА, вокалист, гитарист. Умер в 2003.



2 Валерий Яшкин

Играл на органе, лире, вокалист, поэт. Преподавал режиссуру в МГИК. Умер в 1997 г.



3 Валерий Мулявин

Играл на ритм-гитаре, трубе, вокалист. Умер в 1973 г.

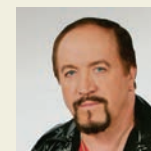


Это обложка первой «экспортной» пластинки «Песняров», 1971 год. Для советских поклонников на обложке печатался другой портрет ансамбля.



6 Владислав Мисевич

Бэк-вокалист, флейтист, саксофонист. Директор нового ансамбля «Белорусские песняры» с 1998 года.



7 Леонид Борткевич

Вокалист в ансамбле «Песняры» с 1971 года. В 2003 г. после смерти В. Мулявина собрал новый коллектив с тем же названием.

Легенда о совместном проекте «Битлз» и «Песняров»

Слухи о том, что легендарные битлы были очарованы пением белорусского ВИА и подумывают о совместном проекте, пошли сразу после американских гастролей «Песняров». Якобы Пол Маккартни сказал про них: «Мне бы такие голоса в «Уингз» (это группа Пола с 1971 по 1980 год)»; Джон Леннон заявил, что ничего лучше не слышал, а Харрисону

приписывают такой отзыв: «Песняры поют как боги, а играют как дети!» Советский ВИА действительно стал заметным событием в Америке и даже попал в чарт известного журнала «Биллборд», заняв второе место после «АББЫ». Но ни Леннон, ни Маккартни никогда не произносили ничего подобного. А вот Джордж Харрисон мог видеть белорус-

ский ансамбль в Каннах (музыкальная ярмарка MIDEM, 1976). И гораздо позже, в 1998 году, действительно виделся с Леонидом Борткевичем, который тогда жил в США. Борткевич наиграл ему несколько народных мелодий, скорее всего, это и послужило основой легенды о совместной джем-сессии двух легендарных групп.



Ансамбль «Белорусские песняры» считается в Белоруссии официальным преемником «Песняров» Мулявина. Нынешний руководитель Владислав Мисевич предпочитает отдыхать на даче, которую построил сам в перерывах между гастролями.

ДОСЬЕ



Владислав Мисевич

Один из создателей «Песняров». Родился за день до победы — 8 мая 1945 года. С детства увлекался музыкой. Службу в армии проходил в оркестре Белорусского военного округа. В это время и познакомился с Владимиром Мулявиным, который служил в ансамбле танца. После службы вместе работали в Минской филармонии, где и зародился ансамбль.

упаковку, и потом за рулем если даже нарушишь что-то, то жвачка решала все проблемы.

— Если сравнивать три времени: тогда, сейчас и в 90-е, — в каком из них было проще заниматься творчеством и не думать о деньгах?

— Зарботки, конечно, сейчас гораздо лучше, чем раньше. Раньше надо было работать по три, по четыре концерта в день. Иногда и больше. Но сейчас ты отработал и получил соответственно, а при советской власти получали все одинаково. Мулявин чуть больше как руководитель, а мы — копейка в копейку. Но и делить было нечего, это позже началось, в перестроечные времена.

— А вы вообще о деньгах часто думаете? Эти мысли мешают творчеству или, наоборот, стимулируют?

— О деньгах начинаешь думать, когда они заканчиваются. Когда хватает и на перспективу кое-что есть, то спокоен. Деньги — не последнее дело в жизни. Можно, конечно, заявлять, мол, «не нужны мне эти деньги», но никто тебе не поверит. Ты и сам себе не поверишь. Но важно находить середину. Чтобы не жлобеть, не терять ради денег совесть и разум, не чахнуть над золотом. Умение зарабатывать — отдельный талант, с музыкой никак не связанный. Моцарт вот — гениальный композитор, а умер в нищете и был закопан в яму.

Белорусский пенсионер со стажем

— Владислав Людвигович, в этом году вам исполнится 72 года, а какова пенсия в Белоруссии?

— Я пенсионер со стажем. В сорок два года уже получил первую пенсию как духовик. Где-то 50 с чем-то долларов. Потом, после шестидесяти, мне дали по возрасту пенсию. Сейчас где-то 120-130 баксов.

— Небогато белорусские пенсионеры живут. А что вы можете посоветовать нашим пенсионерам?

— Ну (вздыхает), мужикам-то легче посоветовать. Надо работать до последнего вздоха. Всегда было так — у меня отец работал до 84 или 85 лет. Женщине сложнее, у нее проблем и без этого много: и дети, и внуки, и правнуки, и хозяйство. И все что угодно. Это и есть ее преимущество и дополнительная ответственность.

— Как думаете, нужно ли копить на пенсию? И чем гарантированно обеспечить свою старость?

— Это к банкирам надо. И то не всегда правильный совет дадут. Как вот копить? В чем: в золоте, в бумажках? В бумажках — бесполезно, сгорят твои бумажки. Сколько на нашем веку уже мы теряли денег! Вот у Валеры Яшкина были самые большие сбережения — тысяч сто советских. Он в один момент все потерял. Осталась дача, которая развалилась. Только золотой слиток если закопать... Или недвижимость... Сложный вопрос, очень сложный.

Отпуск за счет бонусов

Как начать жить по финансовому плану

НАВЕДЯ ПОРЯДОК В СВОИХ ДОХОДАХ И РАСХОДАХ, МОЖНО СЭКОНОМИТЬ НЕПЛОХУЮ СУММУ В ГОД. А **правильно определив свои финансовые цели**, можно сделать свое будущее менее тревожным и более безопасным. Для этого необходимо составить финансовый план, проанализировать свои доходы и расходы и оптимизировать последние.

Начать планирование личного бюджета нужно с определения своих финансовых целей. Напишите перечень: название цели, приоритет и время приобретения. Далее укажите, сколько цель стоит и в какой валюте.

В идеале стоит думать про цели не только в 2017 году, а до конца жизни. Финансовые советники за рубежом этот круг расширили еще больше: они составляют перечень целей на два, а то и на три поколения вперед. Если вам сорок лет, то в план включают и цели ваших детей, и ваших внуков. Но реальность в России такова, что редко кто планирует на три поколения.

Почему важно понимать, в какой валюте копить на конкретную цель? Чтобы не получилось так: вы копите на отпуск в Европе в рублях, потом курс резко меняется, и вы срочно решаете, куда ехать вместо Европы. Бывает ситуация, что у вас есть цель, а вы не знаете, в какой валюте копить. Тогда на нее нужно откладывать в самых топовых валютах. В этом году основной валютой будет доллар.

Согласуйте цели со всеми членами семьи

Представьте, что ваша семья — это корабль. Чтобы он четко следовал курсу, вам понадобится согласовать направление со всеми членами «экипажа». Чье мнение нужно учесть? Всех. Мнение супруга, родителей и детей. У меня в практике был такой

случай. Приходит на консультацию семейная пара. Я задаю самый простой вопрос:

— Давайте поговорим про ваши финансовые цели. Пассивный доход нужен?

— Нужен.

— На обучение ребенка будете откладывать?

— Нет. Пусть сам учится, — говорит муж.

— Но ведь есть риск, что он не поступит по разным причинам. Стоит заложить деньги. Дальше. Нужно содержать родителей.

— Чьих?

— А у кого из вас есть родители?

— У обоих.

— Тогда нужно содержать и той, и другой стороны. Сколько и кому из родителей необходимо денег в месяц?

— Моим родителям — 50 тысяч в месяц, а жены — 30 тысяч, — отвечает муж.

— Почему?



эксперт:
Нatalья
СМИРНОВА

известный советник
по личным финансам

ПЛАН

Как составить список финансовых целей семьи?

Цель	Приоритет	Время приобретения	Стоимость (в текущих ценах)	Валюта
Собственный бизнес	3	к 40 годам	3 000 000 руб.	руб.
Загородный дом	2	к 45 годам	10 000 000 руб.	руб.
Пенсия супруга	1	с 60 лет	40 000 руб./мес.	?
Пенсия супруги	1	с 55 лет	40 000 руб./мес.	?

КЛАССИКА

О важности цели

— Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?
— А куда ты хочешь попасть? — ответил Кот.
— Мне все равно, — сказала Алиса.
— Тогда все равно, куда и идти, — заметил Кот.

Из диалога Алисы и Чеширского Кота («Приключения Алисы в Стране чудес» Льюиса Кэрролла).

ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ

О том, как защитить свой бюджет от потрясений и какие бывают способы его оптимизации, читайте в следующих выпусках журнала.

— А ее родители еще могли бы работать, а мои уже не могут.

Оказалось, что у мужа родители на два года старше. Это несправедливо. Поэтому желательно, чтобы вы участвовали в обсуждении целей друг друга. Особенно, если у вас бюджет совместный.

Запишите свои доходы и расходы

Чтобы понять, сколько и на какие цели ваша семья может откладывать, нужно представлять свой бюджет: сколько вы зарабатываете и сколько тратите. Нет необходимости учитывать все до копейки. В расчете бюджета есть две крайности. Первая. Приходит ко мне одна дама, показывает свои расходы в месяц. У нее записано: «коммуналка — 4 925 рублей 25 копеек, продукты — 25 527 рублей 90 копеек, прочее — 80 тысяч рублей». На вопрос, что значит «прочее», получаю ответ: «Когда как. Иногда хочу себя порадовать — куда-то сходить. Иногда это отпуск, иногда это вот детям что-то надо...»

Когда ваше «прочее» настолько не детализовано, его трудно оптимизировать. Нужно более детально представлять, на что у вас уходят деньги.

Но есть другая крайность. Один мой клиент учитывал личные финансы до конкретного количества купленных фруктов и овощей каждый день, тратя на это несколько часов. Если не сходились копейки, он все считал заново. Делал он это пять лет. В итоге у него накопился целый склад документов. Но когда я его спросила: вы вот сэкономили, у вас накопилась такая интересная статистика, а какие выводы, наблюдения вы из нее сделали, каковы результаты такого подробного анализа? Он ответил: «Какой анализ? Я еле записывать успеваю!»

Правильный учет личных финансов — между этими двумя крайностями. Каждому человеку необходимо понимать, сколько

он примерно тратит и сколько зарабатывает, чтобы увидеть, где есть возможности для оптимизации.

Анализировать свои личные финансы удобно по принципу финансового анализа компании. Свои доходы разделите на категории:

- доходы от текущей деятельности (зарплата и все, что зависит от вашей трудоспособности);
 - доходы от активов (сдача квартиры в аренду, проценты по банковскому вкладу, проценты по облигациям, дивиденды и т. д.);
 - доходы от государства.
- Расходы запишите зеркально:
- сколько вы тратите на себя, на текущую деятельность;
 - сколько тратите на активы;
 - сколько тратите на государство.

Оптимизируйте свои доходы и расходы

При правильном подходе легко можно просчитать каждый пункт бюджета: сколько я трачу на себя? Сколько я зарабатываю? Если я трачу столько, сколько и зарабатываю, у меня нулевая рентабельность получается. Если я трачу меньше, чем зарабатываю, значит, у меня хоть какая-то рентабельность есть.

Следующий шаг: запишите, что у вас есть. Составьте список своих активов: накопления, квартира, машина, дача, земельные участки, программы страхования жизни и т. д. Посмотрите, сколько стоит содержание каждого пункта в год и какова его прибыльность. Если что-то приносит меньше, чем стоит, задумайтесь, а нужно ли вам это?

Например: у вас есть земельный участок, которым почти не пользуетесь. При этом вы как собственник платите за него налог на имущество. Подумайте, ведь это капитал, который не приносит вам прибыли, а наоборот, каждый год требует дополнительных затрат. Действительно ли вам нужен такой актив? Может, стоит поменять один актив на другой, более доходный? Важно понимать, что эти деньги уже у вас есть, просто они «не работают».

В конце обратите внимание на оптимизацию налогов. Возможно, есть способы на законных основаниях получать от государства дополнительный доход.

«Я думаю: как эти расходы на себя скажутся на моих доходах в текущей деятельности? Если это двадцать пятая пара обуви, то сомневаюсь, что будет увеличение текущей прибыльности».

ИНСТРУКЦИЯ

Как проанализировать семейный бюджет по принципам финансового анализа компании

ТЕКУЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

− Расходы на жизнь: сколько тратите на себя, на еду, на одежду и т. д.

40 000 ₺

+ Доходы: зарплата, бизнес, подработка — все, что зависит от вашей трудоспособности.

60 000 ₺

🔍 Анализ: если вы тратите меньше, чем зарабатываете, значит, рентабельность есть. Все в порядке.

! Советы: найдите удобные инструменты, которые помогут вам увеличить доход.

■ Доходная карта — можно заменить зарплатную карту на доходную, на оста-

ток денежных средств которой начисляется до 8-10 % годовых.

■ Принудительное накопление % от расходов на накопительном счете — с каждой покупки будет дополнительно списываться 5 % на накопительный счет, на который будет начислен %.

■ Бонусные программы от производителя — сотовые операторы, рестораны, салоны красоты начисляют баллы за при-

обретение их продукции. Баллами можно оплатить их же дополнительные услуги.

■ Cash back — от 3 до 30 % от определенных покупок возвращается обратно на карту.

■ Бонусные программы от партнеров — за текущие расходы начисляются баллы. Ими можно оплачивать товары и услуги по партнерской программе.

АКТИВЫ

− Составьте список активов: накопления, имущество, квартиры, машины, дачи, участки и т. д. Запишите все траты на их содержание: имущественный и транспортный налоги, выплаты по кредитам, если активы куплены в кредит.

15 000 ₺

+ Доходы от ваших имущественных накоплений: сдача квартиры в аренду, проценты по банковскому вкладу, облигациям, дивиденды от бизнеса.

6 000 ₺

🔍 Анализ активов: сколько стоит их содержание и приносят ли они деньги? В данном примере активы нерентабельны.

! Советы: можно реструктуризовать выплаты по кредитам, продать нерентабельные активы, например, земельный участок, которым не пользуетесь и положить деньги в банк под

проценты или поискать более выгодные инвестиционные инструменты. Расходы на активы — это еще и налоги, которые вы платите, посмотрите, нет ли для вас льготных условий налогообложения.

ГОСУДАРСТВО

− Составьте список ваших выплат в пользу государства: налоги, штрафы, пошлины, сборы, пенсионные накопления.

13 000 ₺

+ Что вы можете получить от государства: налоговые вычеты, материнский капитал, пособия, льготы.

0 ₺

🔍 Анализ активов: обычно мы только тратим на государство, но бывают возможности что-то получить обратно. Госпрограммы поддержки,

налоговые вычеты и оптимизация налогов.

! Советы: не забывайте про накопительную часть пенсии — это 6 из

22 процентов пенсионных отчислений. Ее можно поместить в Негосударственный пенсионный фонд или Управляющую компанию с более высокой доходностью.

ИТОГ

68 000 ₺

66 000 ₺



ТЕМА НОМЕРА

микрозаймы

микрозаймы

микрозаймы

микрозаймы

микрозаймы

микрозаймы

аймы

Займы наступают

ЖЕЛАЮЩИХ **дать и взять в займы под 760 процентов годовых** В ТОМСКЕ НЕ УБАВЛЯЕТСЯ. О НИХ НАШ ЖУРНАЛ ПИСАЛ ГОД НАЗАД В МАТЕРИАЛЕ «ДАЮТ — БЕГИ!» С ТЕХ ПОР ЦБ РФ ВЗЯЛСЯ ЗА НАВЕДЕНИЕ ПОРЯДКА В СФЕРЕ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ. ПОЭТОМУ СЕГОДНЯШНИЕ РОСТОВЩИКИ СТАЛИ ВЫГЛЯДЕТЬ НЕМНОГО ПО-ДРУГОМУ, И ДАЖЕ ПАХНУТ ПО-РАЗНОМУ. В ЧЕМ УБЕДИЛСЯ НАШ СПЕЦИАЛЬНЫЙ КОРРЕСПОНДЕНТ АНДРЕЙ ОСТРОВ.

Однажды я уже успешно брал микрокредиты по заданию редакции ВЛФ, поэтому знаю, что нужно делать. Предупредить одного друга, пару родственников и начальство на работе. Кому-то из них, а может и всем, позвонят и спросят: знаете ли та-

кого, можно ли доверять, сможете отдать долг за него, если подведет? Никаких дорогих парфюмов и одежды. Выглядеть нужно так, будто вам 48 лет, позади у вас два развода, трое детей, куча нерешенных проблем. Собственно, именно так я и выгляжу. Чем меньше придумы-

микрозаймы

ваешь, тем больше шансов получить 2, 3 или даже 6 тысяч рублей под 750 % годовых минимум.

Единственное, чего я до сих пор не знаю: что может заставить человека добровольно пойти в долговую кабалу, кроме крайней степени финансовой нерасчетливости? Разговоры про внезапно заболевших родителей или ребенка, дорогие лекарства меня тоже не убеждают: есть родственники, друзья, органы социальной защиты, наконец. Лично у меня, например, есть кредитная карта с грейс-периодом (бесплатный безналичный кредит до 50 суток). «Беда и выручка!», — как говорит один мой родственник, и я с ним согласен. Поэтому, переступая порог микрокасс, ты должен признать свое жизненное поражение, пусть даже временное. Тут не надо бахвалиться, маска честной достойной бедности — лучшая гарантия получения микрокредита.

Федеральная сеть с базой на Плутоне

Поэтому в 9:30 утра, оставив автомобиль дома, с румяными от мороза щеками надо зайти в офис «Деньга» на остановке «1905 года». Это федеральная сеть, присутствующая во многих регионах России. Тем более удивительно, что ребята с головной конторой в Санкт-Петербурге работают, не извещая о себе Центробанк. Во всяком случае, в перечне главного регулятора финансового рынка питерского ООО «Плутон» нет, а именно эти «инопланетяне» работают под брендом «Деньга». Хорошо хотя бы то, что после попыток ЦБ навести порядок на рынке микрокредитования МФО фактически исчезли с красной линии, из парадного центра, сосредоточившись на дальних спальных районах, где и живет их основная целевая аудитория.

Офис «Деньги» типичен для построенных федеральных компаний. Два оператора (взаимоконтроль?) на фронт-офисе, белые стены, красный логотип. На стенах никаких лицензий, только условия кредитования. Оператор Валерия не трагит время зря. Я подписываю анкету заемщика. Помимо стандартных условий, в ней есть забавный пункт. Я гарантирую, что не являюсь родственником должностных лиц, государственных и муниципальных служащих Российской Федерации, а также не являюсь кровным родственником работникам Центробанка. Все-таки лишние скандалы с клиентами, за которых могут вступить «сильные мира сего», на «Плутоне» не

нужны. Жаль, но анкету заемщика мне на руки не дают. В офисе вообще нельзя фотографировать, можно проявлять только дежурный интерес.

— А от вас зависит, дадут или не дадут мне денег?

— От меня ничего не зависит, — говорит Валерия, занося контакты моих родственников, коллег и друзей куда-то в одну ей ведомую базу данных.

— А от кого зависит? Этот человек в Томске?

— Нет, наш скоринговый центр в Санкт-Петербурге.

— Так там сейчас раннее утро, ночь фактически!

— У них там ночная смена.

Допрос родственников с пристрастием

Я представляю себе ночную смену на Плутоне». В час ночи просыпается Владивосток, в два часа начинают занимать деньги Благовещенцы, потом приходит черед Улан-Удэ и Иркутска. А вот сейчас надо звонить из ночного промозглого Питера, с западной окраины Васильевского острова, улицы Кораблестроителей, 32, кор. 1 в неведомый заснеженный Томск и спрашивать мою жену:

— Он вам кто?

— Друг! — жена, которая не сменила фамилию при вступлении в брак, молодец, следует обговоренной легенде, но я совсем забыл ее предупредить: инопланетяне отсканировали в паспорте страничку о семейном положении, спросили ее телефон.

— Вы вроде по паспорту жена?

— Ой, — выкручивается жена. — Мы недавно поженились, еще не привыкли.

— Может, вы вместе не живете, сложности какие? — допытываются с Васильевского острова.

— Все хорошо, правда.

— А где работает?

— В школе. — Чистая правда — педагог дополнительного образования.

— Давно?

— Ну, точно больше трех лет...

На улице Кораблестроителей 6 утра. Они тоже люди и хотят спать. Допрос с пристрастием прекращается. Больше никому не звонят.



текст:
Андрей ОСТРОВ

микр



КАЛЬКУЛЯТОР

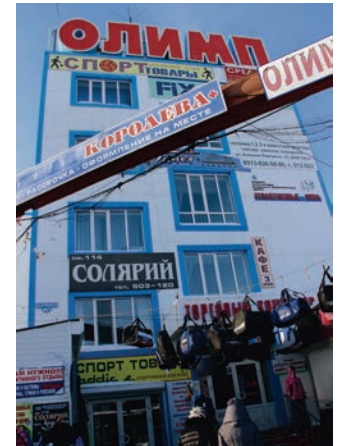
Во сколько обошелся микрозаем

2 февраля
6 000 рублей. Кредит на 3 недели.
На руки: 5 880 рублей (- 120 рублей страховка).
2 % в день = 753,36 % годовых.
Срок возврата: 23 февраля.
Сумма к возврату: 8 760 рублей.

В анкете заемщика есть забавный пункт. Я гарантирую, что не являюсь кровным родственником работникам Центробанка.



На «Олимпе» рекламы микрозайма нет. А вот внутри торгового центра указатели присутствуют. Это явные признаки «домашнего» кредитора. Чужие здесь не ходят, занимают здесь, видимо, только своим, с района Центрального рынка.



Офисы микрофинансовых организаций уехали из центров больших городов в спальные районы. Эксперты отмечают резкое увеличение количества микрокасс в маленьких городах и даже селах.

...Меня просят подождать минут 15. В офисе ощутимо запахло селедкой.

— У вас тут магазин рядом, подсобка, наверное? — спрашиваю я.

— Может быть, — отвечает Валерия.

Не исключено, что селедка под шубой у нее просто под столом в контейнере. Бежала к 8 на работу, забыла позавтракать.

— А что, много народу приходит в 8 утра занимать деньги?

— Еще ни разу такого не было. Отдавать перед работой часто забегают, а занимать приходят попозже. Мы вам перезвоним, как будет принято решение.

Старикам везде у нас дорога: почему МФО любят пенсионеров

В районе Центрального рынка в цоколь-

ном этаже ТЦ «Олимп» довольно незаметно снаружи, но вполне заметно внутри квартирует офис компании «ТомЗайм». Томичи есть в перечне микрофинансовых организаций ЦБ. Дают деньги под 1,8 % в день. На 0,2 меньше, чем в «Деньге». В отличие от федералов, меня долго не расспрашивают, не фотографируют, просто через 5 минут звонит руководитель «ТомЗайма» (так он представился) Виталий и сообщает, что мне отказано в займе в 3 тысячи рублей. На вопрос: «Почему?» — отвечает:

— Что-то не так у вас с кредитной историей, наверное.

Странно руководителю не знать, что именно не так. Мне вот обидно за свою кредитную историю. Ее томская часть безупречна и изобилует досрочными погашениями кредитов.

Зато звонят из «Деньги». Заем в 6 тысяч рублей под 2 % в день одобрен. Как всегда в федеральных компаниях, помимо процентов есть еще один незаметный побор — страховка. От чего, для кого — сложно сказать. Но на руки вы получаете не 6 тысяч, а 5 880 рублей. Проценты же начисляются на 6 тысяч. Чтобы выдать мне заем тысячами, просят отыскать 120 рублей. У меня нет. (Спасибо повсеместному безналичному расчету).

— Ну, хотя бы 20?

Я нахожу по карманам 17 рублей.

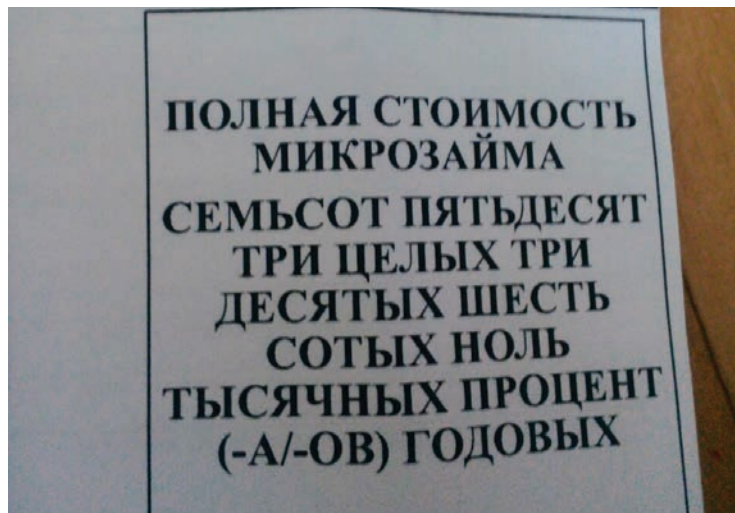
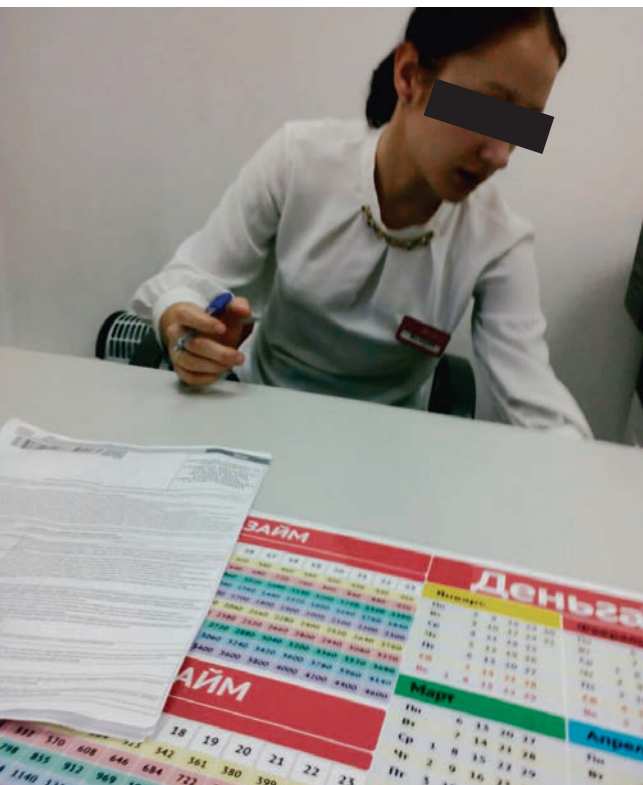
— Давайте! — говорит инопланетная девушка. — 3 рубля прощаем!

При займе под 753,36 % годовых 3 рубля можно простить. «Деньга» вообще «любит» своих клиентов. При первой просрочке про-

ПОРТРЕТ

«Просто шла мимо, решила занять»

Среднестатистический посетитель офиса МФО — женщина 27-38 лет, являющаяся сотрудником частной компании в сфере услуг, такое исследование провели социологи в Калининградской области. Она имеет достаток на границе между «средним» и «ниже среднего». Скорее всего, она уже не в первый раз занимает деньги здесь. Думаете, среднестатистическая женщина плохо живет? Ошибаетесь. Большинство опрошенных просто идут мимо офисов МФО и обращают внимание на яркую рекламу. Вдумайтесь, каждый третий берет заем только потому, что просто шел мимо. Именно поэтому в центре города и на ключевых транспортных узлах расположено так много ларьков, предлагающих «быстрые деньги». Калининградцы в основном «перехватывают до зарплаты» — берут в долг от 5 до 10 тысяч рублей на срок до двух недель. Каждый второй недоволен процентной ставкой и не доверяет микрокредитным организациям, но все равно оформляет заем.



Фотографировать внутри микрокасс запрещено, нельзя отсюда вынести никакие документы, чтобы предварительно ознакомиться с договором займа. Поэтому делаем вид, что заняты телефоном, а сами щелкаем.

Предписание ЦБ указывать полную стоимость кредита прописью по форме выполнено. По существу же это выглядит как издевательство над заемщиками: вы видите «ноль процентов», и плохо читается «семьсот пятьдесят три». Над оформлением договора займа явно работали профессионалы визуального дела.

центы на проценты начинают начисляться не сразу, а спустя два дня. У меня срок погашения — 23 февраля. Но можно и 25-го. Просто задолжаешь уже не 8 760, а 9 096. Но просрочки не будет.

Везу договор юристам РЦФГ, по пути успеваю заскочить еще в один офис уважаемой фирмы, где обещают дать кредит за 15 минут. Только обещают.

— Вы же не пенсионер?

— Нет.

— Тогда извините.

— А пенсионеры чем лучше?

— Они всегда платят по своим долгам...

Мне кажется, пенсионерам надо что-то делать со своим имиджем.

«Оцениваем не мы, оценивает программа»

В офисе МФО «Капуста-Томск» мраморная лестница и пахнет капустой. Тушеной. С тех пор как я бросил курить, запахи одолевают меня. Но теперь я точно знаю их источник — мой операционист прервала обед из-за меня. Вопросник в «Капусте» стандартный, фото на память обязательно. На все вопросы «капустница» отвечает однотипно:

— Я ничего не могу вам сказать. Все решает программа.

Умолкаю. Я-то знаю, что в программе обязательно есть поле, где операционист помещает свое личное впечатление от заемщика. Какое, интересно, от меня впечатление?

— Для каких целей берете заем? — впервые за историю микрозаймований меня спрашивают о том, зачем мне нужны деньги.

— Это программа спрашивает?

— Да.

— А как программа может оценить ответ: «Подарок на юбилей теще»?

— Как-то оценивает.

Операционистка злится, но улыбается. Она голодна, капуста остыла, а я — дохлый клиент: что за подарок на юбилей теще в 3 тысячи рублей?

Вердикта «Капусты» я даже не стал дожидаться. Все было ясно. Поехал гасить заем в «Деньге». Они обещали пересчитать проценты, если буду гасить досрочно. Деньги казенные, надо беречь. На «Плутоне» по-прежнему пахло селедкой, когда я возвращал шесть тысяч и 120 рублей.

Мне даже выдали два приходных кассовых ордера. Согласно одному я вернул проценты. Согласно другому — тело.

Подразумевалось, конечно, тело кредита.

ИТОГИ

Мы проверили три МФО

Помимо того, что у микрофинансовой организации должна быть лицензия, она должна быть внесена в государственный реестр. Иначе деятельность такой организации незаконна. Из трех проверенных нами МФО в перечне Центробанка фигурирует только ООО «ТомЗайм». «Деньга» (ООО «Плутон»), как и МФО «Капуста-Томск», в реестре не значится. Проверить МФО можно на сайте Центрального банка России cbr.ru.

Как всегда в федеральных компаниях, помимо процентов есть еще один незаметный побор — страховка. От чего, для кого — сложно сказать. Но на руки вы получаете не 6 тысяч, а 5 880 рублей.

Микрофинансовые организации:

ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ

В ТОМСКЕ РАБОТАЮТ БОЛЕЕ 180 ОРГАНИЗАЦИЙ, ГОТОВЫХ ПРЕДОСТАВИТЬ ВАМ ЗАЕМ. ИХ ЯРКИЕ ВЫВЕСКИ ПРЕДЛАГАЮТ «ПЕРЕХВАТИТЬ» ДО ЗАРПЛАТЫ, ЗАНЯТЬ ДЕНЬГИ БЕЗ ПОРУЧИТЕЛЕЙ И СПРАВОК ИЛИ **исполнить мечту за 15 минут?** МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ СБЕРЕЧЬ СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ И НЕРВЫ, ОТВЕТИВ НА САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ВОПРОСЫ.

текст:
Анастасия
ПАШЕНЦЕВА

Как МФО «прячут» высокие процентные ставки?

Потребительский кредит в банке вы можете взять под 20 % годовых, а ставка микрозайма в отдельных случаях может достигать почти до 800 %. Если вы возьмете 3 000 рублей, через год отдадите более 20 000. Чтобы не пугать клиентов такими цифрами, на дверях своих офисов МФО указывают количество процентов в день, ведь в действительности 3 000 на год никто не берет, поэтому типичный пример из жизни выглядит так: 3 000 рублей, взятые на две недели по максимально разрешенной законом ставке, превратятся в 3 911 рублей.

Но и это еще не все: помимо огромных ставок действует система штрафов и пеней, которые при просрочке выплат быстро увеличивают сумму, которую придется отдать в итоге. Ни в коем случае не допускайте просрочки платежей.

Сотрудники МФО неохотно дают договор займа в руки или стараются сократить время на его внимательное прочтение, отвечая, что образец есть на сайте. Будьте осто-

рожны: реальный договор и его «презентационный» интернет-вариант могут являться разными документами. Помните, что по закону, даже оформив договор, вы можете взять на раздумье пять дней, а за это время внимательно прочитайте его и обсудите с близкими все условия.

Почему же люди идут занимать в МФО?

Процедура выдачи кредита в микрофинансовой организации проще, чем в банке: вам не нужно подтверждать свою платежеспособность справками с работы и долго ждать одобрения заявки. Размер займа в МФО варьируется от 1 тысячи до 1 миллиона рублей, минимальный срок кредитования — неделя.

Более того, необязательно даже быть гражданином Российской Федерации и иметь хорошую кредитную историю. Но не торопитесь радоваться: свои риски МФО уже заложила в высокие проценты, штрафы и пени.

Я все-таки пойду в МФО. На что обратить внимание?

Заочное знакомство стоит начать с Государственного реестра МФО, который размещен на сайте Центробанка — www.cbr.ru. Если компании в реестре нет, лучше откажитесь от идеи занимать там деньги. Сегодня в России действуют сотни серых МФО, которые не состоят в указанном реестре, и, следовательно, их деятельность не контролируется Центробанком. После этого не поленитесь почитать

Для получения такого кредита необязательно даже быть гражданином Российской Федерации и иметь хорошую кредитную историю. Но при этом свои риски МФО уже заложила в высокие проценты, штрафы и пени.

отзывы о компании на форумах и сайтах о финуслугах, один из самых популярных — www.banki.ru.

Особенно внимательны будьте, читая текст договора. Главное, что в нем должна быть указана полная стоимость займа (на первой странице, в правом верхнем углу). Это ставка с учетом всех платежей заемщика, связанных с получением и возвратом денежных средств. «Предельно допустимое» значение ставки ежеквартально публикуется на сайте Банка России. В зависимости от срока кредитования, наличия или отсутствия залога ее размер меняется. Самыми дорогими являются микрозаймы до 30 тысяч рублей, выдаваемые на срок меньше месяца. Одновременно это и самая популярная категория. Для I квартала 2017 года предельное значение полной стоимости займа — 795 %, а среднее — 596 %.

Как закон защищает заемщика?

В 2017 году в силу вступают изменения в законе, которые облегчают жизнь заемщика. Во-первых, сумма набежавших процентов не может быть выше трехкратного размера самого займа. То есть если вы заняли 5 000 рублей, то проценты за пользование ими не могут составить более 15 000.

Во-вторых, в федеральном законе об МФО (№ 151-ФЗ от 02.07.2010) появилась новая статья 12.1, которая регулирует ситуацию просрочки выплат. С момента наступления просрочки все проценты, штрафы и пени МФО может начислять только на непогашенную часть суммы основного долга. Это исключает ситуацию начисления «процентов на проценты».

Причем проценты будут начисляться только до тех пор, пока их сумма не достигнет двукратного размера основного долга. Возьмем к нашему кредиту в 5 000 рублей и посчитаем, какой максимум по новому закону из вас могут выжать МФО: 5 000 — основной долг, 15 000 — максимальная сумма процентов за использование этих денег, 10 000 — максимальная сумма процентов после просрочки выплат. Итого: 30 000 рублей, без учета пени и штрафов. Однако вы по-прежнему можете попасть в ситуацию «вечного должника».

Я стараюсь погасить долг, но мне снова начисляют проценты. Что делать?

Вначале платежи идут в счет уплаты процентов и только потом — основной части

долга. Наивные должники считают, что если они не выплатили кредит и проценты по нему в срок, ситуация «пусть не полностью, но платим же» работает в их пользу, но на самом деле наоборот. Дело в том, что законные ограничения по начислению процентов после просрочки «работают» до первых выплат. Погашая долг маленькими суммами, вы только даете повод МФО вновь и вновь начислять вам проценты, не превышая при этом законного лимита. Гасить долг в случае просрочки необходимо всей суммой или несколькими платежами, но в максимально короткие сроки.

Как только вы поняли, что у вас нет возможности оплачивать заем, необходимо незамедлительно сообщить об этом МФО. Вам должны помочь в реструктуризации долга (не соглашайтесь при этом на новые кредиты). Если в этой просьбе будет отказано, проблему, скорее всего, придется решать через суд. В случае просрочки платежей те, кто вчера с улыбкой выдал вам деньги, могут использовать некорректные приемы воздействия: угрозы, оскорбления, ночные звонки, внезапные визиты домой. Представители МФО могут даже сознательно лгать, убеждая вас в том, что имеют право войти в квартиру и забрать вещи в счет долга. Если вы окажетесь в такой ситуации, сообщите об этом в полицию.

ВАШЕ ПРАВО

Вы имеете право:

- Требовать исключить из договора пункты, нарушающие закон;
- Получать информацию о размере текущей задолженности, датах и размерах предстоящих и сделанных платежей;
- Бесплатно получать информацию о просроченной задолженности не позднее семи дней с даты ее возникновения;
- Подавать иск заимодавцу по месту своего жительства.

МФО не имеют право:

- Брать плату за оценку платежеспособности клиента;
- Ставить условием займа подписание договора или приобретение услуг, если заемщик не дал на это письменное согласие в заявлении;
- Брать плату за действие, которое нужно только заимодавцу;
- Ограничивать право заемщика на досрочное погашение займа.

ПОЛЕЗНО

Куда обратиться, если у меня возникли проблемы и вопросы?

- 1 **Роспотребнадзор:** информирование и консультирование, разъяснение законодательства, проведение проверок деятельности финансовых организаций и привлечение их к ответственности за нарушения, участие в судебной защите граждан.
- 2 **Региональный центр финансовой грамотности:** бесплатные юридические консультации, разъяснения по оформлению необходимых документов.
- 3 **Банк России:** проведение проверок финансовых организаций, выдвижение требований к МФО об устранении нарушений.
- 4 **Суд по месту жительства:** установление факта нарушения закона или договора, взыскание в пользу потребителя суммы ущерба, штрафа или неустойки.
- 5 **ФАС:** пресечение недобросовестной рекламы.

«ВМЕСТО ДЕНЕГ ВОЗЬМИТЕ СЕБЕ ВРЕМЯ»



эксперт:
Наталья
СТАРОВА

Психолог, бизнес-тренер, орг. консультант

На абсолютное знание и понимание вопроса я не претендую. Поделясь некоторыми своими соображениями. Что дают микрофинансовые организации? Быстрые займы, соответственно, дорогие деньги. На мой взгляд, есть три подхода у людей, которые обращаются в такие организации.

Первый подход — осознанный. Когда я достаточно хорошо понимаю, зачем мне заем. Выгодно взять дорогие деньги под большие проценты, потому что они быстро обернутся. По сути дела я как предприниматель представляю, как на меня эти деньги будут работать. Сегодня взяла, товар закупила, завтра продала, деньги вернула, накрутила свой процент, получила прибыль, вернула долг. Хорошо, удобно. Это сознательный и вполне расчетливый подход. По сути это норма.

Есть еще два крайних варианта. Когда люди от очень плохой жизни обращаются в микрофинансовые организации или от хорошей.

Второй подход бывает когда? Когда большая финансовая дыра. Тогда люди от большой нужды начинают эту дыру латать, не просчитывая последствия. Возникает проблема: я беру сегодня дорогие деньги, думая, что завтра мне там зарплата придет, долг вернут или ситуация в стране поменяется... Не просчитываю все риски. Просто из большой тревоги залатываю дыру сегодняшнюю. В этом случае деньги вообще не решают проблему.

Где-то есть системная ошибка в том, как я свою жизнь в данный момент строю. Деньги — это скорее попытка быстро полечить симптом. А проблема не учитывается, не анализируется. И мы имеем те самые, нехорошие последствия, когда люди занимают, перезанимают, потом еще больше перезанимают и попадают в финансовую яму.

Третий вариант тоже неосознанный, когда не просчитываются риски. Мне чего-то очень сильно хочется. Условно говоря, я со своими желаниями нахожусь в слишком близком контакте. Например, захотелось айфон — вот он новый вышел. Мне его сегодня хочется вот такой, и у подружки Маши есть, мне завидно. Или женщине своей мужчина хочет обалденный подарок сделать, покрасоваться, распушить хвост. Идея такая: я сейчас быстро займу, а потом откуда-нибудь деньги свалятся. А они не сваливаются ниоткуда. Это обращение в организацию за деньгами, которые необоснованную роскошь или какой-то каприз мой закрывают.

Что со всей этой ситуацией делать?

Как ни странно, самое простое — повышать у людей финансовую грамотность. Какие-то очевидные глупые вещи показывать. Рассказывать, что они бессмысленны и что есть другие, более разумные подходы. Есть и второй момент. В ситуации спонтанного обращения, когда у меня сильная проблема, когда у меня свербит в кармане или в желаниях. Нужно остановиться и сделать анализ ситуации. Не удовлетворять сейчас ни ужас свой, ни бешеное желание что-то приобрести. То есть я беру время, ставлю на паузу, отсыпаюсь до утра. А утром принимаю решение: мне все еще хочется, мне все еще надо? Из каких ресурсов я потом буду закрывать эту дырку, которую я себе внезапно создаю? Это как со спонтанными покупками. Когда время вместо денег.

Идея такая: я сейчас быстро займу, а потом откуда-нибудь деньги свалятся. А они не сваливаются ниоткуда. Это обращение в организацию за деньгами, которые необоснованную роскошь или какой-то каприз мой закрывают.



Жизнь в 3D: совсем не про кино

ПЕНСИОНЕРКА **заняла 6 тысяч рублей полтора года назад,**
ДО СИХ ПОР НЕ МОЖЕТ ИХ ОТДАТЬ И ТОЛЬКО ГЛУБЖЕ УВЯЗАЕТ
В ДОЛГОВОЙ ЯМЕ.

текст:
Андрей
ОСТРОВ

Людмила Михайловна Никонорова живет в «три дэ», как она сама говорит: доживает, доедает, донашивает. Бывшая учительница математики, отдавшая школе больше 30 лет, давно на пенсии — 12 тысяч рублей. Пенсия больного мужа — побольше. Если бы жили одни — сводили бы концы с концами. Но надо помогать четырем внукам: старшая, 14-летняя внучка живет

с бабушкой и дедушкой, трое других внуков вместе с папой и мамой живут в съемной квартире. 15 тысяч рублей ежемесячно — столько надо отдавать квартирной хозяйке, а зарплата сына всего 12, зато, правда, белая.

Полтора года назад сын попросил 6 тысяч рублей — не хватало расплатиться за съемную квартиру. Материнское сердце известно — надо помочь. Сорвала на своем же подъезде

ВНИМАНИЕ

Не занимайте денег у физлиц!

Рядовые граждане (физические лица) между собой имеют право договариваться о каких угодно условиях займа — эти договоры никак не регулируются законодательством об МФО. По документам физическое лицо Никонорова заняла у другого физического

лица 6 000 рублей на тех условиях, которые они обговорили. В этом случае на заимодавца не распространяются ограничения по начислению процентов и пени, которые установлены для банков и МФО, потому что он является таким же частным гражданином, а

не юридическим лицом. Будьте внимательны при оформлении договора, если кредит по документам вам предоставляет физическое лицо или индивидуальный предприниматель, то лучше откажитесь от заключения такого договора.

ДЕТАЛЬ



Пока Людмила Михайловна получает пенсию, я изучаю настенный календарь в коридоре. На марте месяце написано: «Ибо не навсегда забыт будет нищий. Псалом 18». В голову лезут разные мысли. Кто знает, как я встречу свою старость? В какой квартире, доме, с автомобилем и дачей или без? Смогут ли обходиться без моей помощи дети, будут ли у меня самостоятельные внуки? Где гарантия, что меня на склоне лет не ожидает моя личная «гражданка Никонорова»?

объявление «Дам в долг», позвонила по указанному телефону, приехала в офис ООО «Юридическое бюро 1». Здесь же поговорила в очереди с другими желающими занять наличные у гражданина Иванова Михаила Ивановича (имя изменено). Будущего кредитора характеризовали положительно. И правда, в первый месяц Михаил Иванович просил всего один процент от суммы в день, потом, правда, три. Получалось, через месяц надо было отдать вместо 6 тысяч рублей — 9. Через два — почти всю пенсию. Не смогла вовремя и проценты затакали. Побежала занимать по другим микрокассам, стала немножко путаться — чего, кому и сколько.

Михаил Иванович и правда оказался мужчина серьезный, не грозил, отвязных коллекторов не насылал, подал в суд. Попросил вернуть только проценты, а не сам долг, а также расходы на юридические услуги. Их оказывал «юридически неграмотному» Михаилу Ивановичу родной сын, Андрей Михайлович из того самого «Юридического бюро 1». Выходило по документам, представленным в суд, что заплатил Михаил Иванович родному сыну 7 тысяч рублей. Просил теперь возместить за счет Людмилы Михайловны.

Суд не стал вдаваться в подробности, почему частное лицо среди бела дня в центре Томска в офисе юридической фирмы, используя рекламу в виде расклейки и штен-

Людмила Михайловна обратилась в РЦФГ с вопросом, помогут ли ей фирмы, которые обещают платно ликвидировать долги. Юристы РЦФГ, слава богу, отговорили.

дера, дает в долг под проценты другим частным лицам без лицензии, регистрации как предпринимателя и введомо ЦБ. Вот же расписка гражданки Никоноровой, и она сама не отрицает, что брала деньги и не отдала вовремя. Постановили удовлетворить искивые требования Михаила Ивановича полностью, вынесли судебный приказ. Через полгода проценты снова накопились, ведь основное тело кредита Людмила Михайловна не гасила, да и Михаил Иванович не просил. Зачем, если 3 % в день продолжают начисляться?

— У нас же есть Гражданский кодекс, статья 810-я, по-моему, которая не запрещает давать в долг, — говорит мне Михаил Иванович. Впечатления юридически неподкованного человека по телефону он не производит. Встретиться очно желания не выказал. Да и в суд с должниками он сам не ходит: посылает адвоката.

— Вы посмотрите на эту Никонорову, она не только мне, она уже и кредитным организациям должна. Я ей давно говорю: отдай мне 6 тысяч и разойдемся. А она заняла денег и исчезла...

...Людмила, между тем, никуда не исчезла. Сидит напротив меня в кухне своей двухкомнатной «хрущевки» на первом этаже блочной пятиэтажки на окраине спального района. Пьем чай. Сегодня ей должны принести пенсию. Почтальон по старинке носит ей наличные.



В первый месяц Михаил Иванович просил всего один процент от суммы в день, потом, правда, три. Получалось, через месяц надо было отдать вместо 6 тысяч рублей — 9. Через два — почти всю пенсию.



— А почему вы карточку не сделаете, чтоб на нее пенсию безналично перечисляли? — спрашиваю.

— Ага! Чтоб они у меня сразу со счета все забирали? Нет, уж лучше я у человека из рук в руки деньги приму.

— Вот сейчас дачу продаю. Жалко, конечно, там все у меня есть, овощи все у нас оттуда, но с долгами иначе не расплатиться. Да и ездить сейчас на автобусе неудобно. Машины-то «Хонду» сын в автоломбарде заложил всего за 40 тысяч, да не отдал вовремя, вот и забрали, даже без документов. Как думаешь, могут они ее без ПТС забрать? — спрашивает меня старая учительница математики.

Я не знаю, что отвечать.

Людмила Михайловна пришла в Региональный центр финансовой грамотности с вопросом, могут ли ей помочь «раздолжители», которые обещают за треть общей задолженности официально списать все долги. Юристы РЦФГ, слава богу, ответили, вместе составили план действий. Но беспокойное сердце Людмилы Михайловны все время толкает ее на самостоятельные и пока бесплодные попытки выбраться из долговой ямы.

— Скажите, Людмила Михайловна, — спрашиваю, прощаясь, — когда расплатитесь с долгами, будете снова деньги занимать?

— Ой! Вот как на духу! — говорит Никонорова. — Ни за что!

более 60 тысяч

на такую сумму по закону может выставить иск заимодавец. А занимала Никонорова всего 6.

КОММЕНТАРИЙ



Татьяна Исакова,
юрист РЦФГ

— Важно подчеркнуть тот факт, что заимодавец истребовал по суду только проценты, никак не погашая основной долг. А проценты на сумму займа продолжает начислять, имея на это вполне законные основания. По закону при погашении кредита/займа сначала гасится задолженность по процентам, потом по основному долгу.

К примеру, вы берете в долг 6 000 рублей, за три месяца на них «натекают» проценты — еще около 15 000 (как в нашем случае). Общая сумма (сам долг плюс проценты) составляет 21 000, но заимодавец взыскивает по суду только 15 000, и в результате вы по-прежнему должны ему 6 000 рублей на тех же условиях. Да еще и требует от вас возместить все судебные расходы. Именно такая ситуация случилась с Людмилой Михайловной, согласно документам, которые она предоставила в РЦФГ. По первому иску — проценты за три месяца 2016 года — судебные приставы списали деньги с пенсии. Пока шло разбирательство, заимодавец подготовил второй иск — проценты за следующие четыре месяца. Ведь основной долг-то не погашен! И ничто не мешает ему подавать такие иски дальше за следующие периоды и каждый раз включать в сумму иска все расходы на его составление. На сегодняшний день заимодавец — Иванов М. И. — уже может подавать иск на сумму более 60 тысяч — и это только проценты. Зачем ему требовать погашения основного долга, если проценты по нему обеспечивают стабильный доход?

По такой же схеме часто действуют и другие организации, выдающие займы и кредиты, — иски подают на проценты, а сам долг не требуют.



Эльман Мехтиев,
вице-президент
Ассоциации российских
банков

интервью:
Галина
САХАРЕВИЧ

ДОСЬЕ

С 2014 года вице-президент Ассоциации российских банков, некоммерческой организации, которая лоббирует банки и финансовые организации, способствует повышению культуры банковского дела. Выпускник философского факультета МГУ.

«22 февраля 2015 года, проходя без остановки через турникет метро, Николай привычно отметил радостное щебетание автоматического финансового консультанта, напомнившего, что только что с его счета было списано двадцать рублей в уплату проезда. Привычно поправив наушники, Николай вошел в вагон метро. На «сладкое» Николай всегда оставлял самую неприятную обязанность — прослушивание отчетов «консультанта» о вчерашних расходах, совершенных всеми членами семьи с его счета, накопленных за это баллах, платежах, которые спишутся в соответствии с планом со счета сегодня в 10:00 утра».

Это отрывок из манифеста Эльмана Мехтиева, который он написал в 2011 году как прогноз на будущее. Будущее наступило слишком быстро, и в том же 2011-м появилась услуга «Сбербанк Онлайн». Она навсегда изменила наши представления о латжах. Сейчас уже кажется решительно непонятным: зачем платить за свет и воду

в кассе? Как ходить в кафе, скидываться на подарки с человеком, у которого нет карточки, привязанной к телефону, и отдавать ему долги?

— Давайте разберемся сначала, что такое банк будущего.

— Банк 3.0 — это, с одной стороны, полный переход на цифровое пространство, с другой — использование искусственного интеллекта в работе банка: как внутренней, так и в работе с потребителями

— Когда мы говорим о технологических изменениях, мы понимаем, что технологии — это инструмент. И технологии ради внедрения технологий ничего не изменят. Я пыталась ответить на вопрос, действительно ли банки разворачиваются лицом к своим клиентам? Да, например, тот же Сбербанк уже предлагает предодобренные кредиты. А вот управляющий ВТБ говорит, что такие «добрые» либеральные решения — это исключительно воля руководства банка и никакой реальной эконо-

«Человек важнее, чем технологии»

КАКИЕ УСЛУГИ И ТЕХНОЛОГИИ ПОЯВЯТСЯ В БАНКЕ ЗАВТРА И НАДО ЛИ НАМ КАК-ТО К ЭТОМУ ГОТОВИТЬСЯ

мической ситуации такие решения не соответствуют. Так действительно ли банки разворачиваются лицом к человеку?

— Наверное, это движение идет и у одного, и у другого банка. Но я могу сказать: как потребитель, если я получаю от своего банка, который считается инновационным, предложение взять ипотеку как молодая семья, а мне больше 50 лет, от банка, у которого я брал ипотеку 20 лет назад, и они это знают, мне очень хочется усомниться в том, что они используют искусственный интеллект, несмотря на все их заявления про роботов. Мне кажется, надо понимать, что если процедуры не формализованы, не отработаны, если не получается действовать так, чтобы на системном уровне избегать ошибок, немислима автоматизация, а уж тем более — искусственный интеллект. Мой пример про ипотеку очень показательен, если учесть, что банк знает про меня все.

Поэтому мой ответ будет такой: технологии ради технологий — это очень хороший способ продвигаться в самих технологиях. Но рано или поздно будет видно, что финансовый результат они дают в лучшем случае только в том, что касается внутренних процессов банка. И не дают толку в работе с клиентами. Те, кто громко заявляют, что у них эти технологии есть, и непонятно как их используют, осознают рано или поздно, что деньги на внедрение всех этих технологий выброшены. А те, кто изначально качественно выстраивают процесс — пусть в ручном режиме, но с прицелом на то, что его можно потом автоматизировать, сократить расходы, — внеся туда реальные bigdata, machinelearning и искусственный интеллект, — они смогут делать

персонализацию для клиентов не методом «одно предложение в день», а то, что я называю массовой персонализацией. То есть я подхожу к магазину, в котором я когда-то покупал, допустим, год назад, джинсы. Банк знает об этом и говорит: «Эй, тут суперскидки!»

— Как клиент к этому будет относиться в будущем?

— Буду я ругаться на банк, который знает, что мне нужно? Нет. Но если я подхожу к магазину, в котором я месяц назад купил джинсы, а банк мне говорит: «Купи-ка ты еще одни джинсы», мне это покажется странным.

Если новые технологии склоняют человека к тому, чтобы меньше доверять банкам, то это проблема того, кто их внедряет. Есть клиенты ведущие — они уверены в своих знаниях и скажут: «Я не хочу этот продукт». Есть клиенты ведомые — они говорят банку: «Я тебе доверяю, но до первого твоего прокола». И с ведущим, и с ведомым один и тот же банк должен учиться работать по-разному.

— А может один банк стать расположенным к клиенту, в то время как остальные банки — нет?

— Если отдельный банк системно подходит к решению таких задач, он будет нести по сравнению с другими лишние расходы. Он будет немножко не конкурентен с точки зрения доходности. Хотя будет очень конкурентен с точки зрения рынка. Задача регулятора — подталкивать не только к тому, чтобы все банки находились в одинаковых условиях, а подталкивать к тому, что-

ТЕНДЕНЦИИ

3 ключевых тренда, которые должен знать клиент банка будущего

1 Предсказания не работают

«Назовите нам любой курс рубля, но только стабильный», — в период падающего и скачущего курса валют это была главная просьба российских банкиров. Но прогнозы и теории экономических циклов в современной экономике не работают и не сбываются: мир стал слишком взаимосвязанным, любая новая переменная — теракт, новый закон, обвал фондовой биржи — влияет на всех игроков рынка.

2 Мы потребляем по-другому

Старшее поколение перешло от модели «больше тратить» к модели «больше сберегать». У миллениалов — людей, которые родились в конце 90-х, — другая модель поведения: «получить здесь и сейчас». Они не готовы ждать и умеют искать самые выгодные услуги.

3 ▶

1 2

3 Технологии решают

Герман Греф уже пообещал уволить 26 тысяч своих сотрудников в этом году, потому что их заменят роботы. Искусственный интеллект и использование массивов данных сделают отношения банков с клиентами гораздо более личными, потому что теперь у банка есть много информации о потребителе и технологии, которые позволяют эту информацию использовать.

ЧТО ПОЧИТАТЬ?

Мехтиев давно занимается темой банков будущего. Узнать про них больше можно из его статей «Back to the future, или Карфаген должен быть разрушен» (август 2011), «Банк будущего — возможные бизнес-модели» (ноябрь 2015), «Морализация банкинга — вполне экономическая категория» (июнь 2015).

бы банк работал так, чтобы клиент завтра ему продолжал верить. Нужно создать такие условия, чтобы системная работа была более выгодна, чем несистемная. Грубо говоря, чтобы долгосрочное планирование было выгоднее, чем краткосрочное. Потому что если банк работает на краткосрочное планирование, ему все равно, что с его клиентом завтра случится. И тогда он стремится его закредитовать. Но если мне выгодно, чтобы клиент завтра ко мне пришел, я буду предпринимать все усилия к тому, чтобы он не был закредитован, даже если государство это не ограничивает.

— А эти изменения банков, которые происходят или произойдут, они клиента как-то должны менять?

— Клиент должен меньше доверять и больше проверять.

— Больше проверять? Несмотря на то, что банк вроде бы разворачивается к нему лицом?

— Смотрите. Ему приходит суперклассное предложение. Чтобы его оценить, нужна даже не столько финансовая грамотность, сколько нормы гигиены. То есть человек должен выработать определенные принципы, исходя из которых он будет решать, как поступать. Да, наше экономическое поведение нерационально, и человек не может просчитать все последствия. Это как с женой: могу ли я понять, что выбрал «ту самую» из семи миллиардов? Но это не значит, что жениться никогда не надо. Надо учиться принимать решения в условиях ограниченной рациональности. Допустим, когда я покупаю одежду, я честно себе признаюсь: это потому что все так носят, потому что у меня важное событие или потому что мне нечего носить? Нам нужно учить людей выработать эти принципы.

— Что сейчас в тренде, что ждет в будущем банковскую систему?

— Ближайшие изменения, которые мы, банки, хотим, чтобы уже состоялись, — это

внедрение системы идентификации. Если человек уже где-то государству подтвердил свои данные и свои биометрические показатели — слепок, голос, лицо, — ему уже не нужно будет приходить в отделение. Будучи один раз где-то верифицирован, я смогу пользоваться услугами любых банков, любых кредиторов, которые принимают удаленную верификацию. Три года назад произошел случай, когда один банк ушел из одного из регионов и нужно было решить вопрос, как платить людям зарплату. Но если бы была возможность удаленной идентификации, никого бы не волновал уход банка из этого региона. Люди бы просто приходили к терминалу или банкомату, идентифицировались бы и открывали счет.

Как только это будет сделано, будут сняты все территориальные ограничения, которые сейчас существуют, и тогда, естественно, цифровые услуги станут массовыми, доступными, изменится их цена. И самое главное — будут новые продукты и новые услуги. Переход в цифровое пространство нужен не только банку, но и заемщику.

Но я бы не ставил на первое место технологические тренды, я считаю более важным, что мы должны предлагать услуги так, чтобы они помогали финансовому здоровью людей.

В цифровом пространстве еще более остро встанет вопрос о защите прав потребителя. Сейчас эта тема абсолютно нерегулируемая и разбросана по многим законам. Если так будет продолжаться, недоверие людей к финансовой системе останется. А не будет доверия — люди не понесут свои деньги.

— Это недоверие можно переломить?

— Можно и нужно. Нужен хороший открытый диалог. Сейчас Центральный банк стал говорить о введении поведенческого надзора. То есть банк собирается следить за недобросовестными игроками на рынке. Но, к сожалению, мы видим сейчас, что он что-то себе в уме там решает, но нам не говорит. Например, я не понимаю, почему «Росгосстрах» был лишен лицензии на ОСАГО за 230 предписаний, а ВТБ — за одно предписание? И клиент не понимает. И если бы я был владельцем страховой компании, я бы тоже не понимал, что делать. Поэтому нужна публичность. Если рынок знает, на что люди жалуются, он может заранее это исправить. Без этого не будет доверия к финансовым услугам.

Я подхожу к магазину, в котором когда-то покупал, допустим, год назад, джинсы. Банк знает об этом и говорит: «Эй, тут суперскидки!»



Заем свободного народа

В НАЧАЛЕ 1917 ГОДА СТРАНА ОТЧАЯННО НУЖДАЛАСЬ В ДЕНЬГАХ. ВРЕМЕННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО В РЕКОРДНЫЕ СРОКИ ПОДГОТОВИЛО И ВЫПУСТИЛО ЗАЕМ, СОПРОВОДИВ ЕГО МОЩНОЙ ПИАР-КАМПАНИЕЙ. ПЛАКАТЫ И АГИТКИ, ГОРОДСКИЕ ПРАЗДНИКИ, ЧЛЕНЫ ИМПЕРАТОРСКОЙ СЕМЬИ В ЧИСЛЕ ПЕРВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ — ТАК РЕКЛАМИРОВАЛИ «ЗАЕМ СВОБОДНОГО НАРОДА».

1917 год — это год Великой российской революции. Свержение царя и образование Временного правительства явились началом и первым этапом многих драматичных событий. Многие из них были связаны с финансами, тем более, что в России в этой сфере за годы Первой мировой войны сложилась очень тяжелая ситуация: из обращения было выведено золото, увеличивалась бумажно-денежная эмиссия, возрастала инфляция, рос внутренний и внешний государственный долг.

Временное правительство прекрасно осознавало угрозу бумажной эмиссии как инфляционного фактора. В обращении к населению страны первого премьер-министра Временного правительства Г. Е. Львова, подготовленном в апреле 1917 года, прямо говорилось: «Самая серьезная опасность заключает-



эксперт:
Юрий
ГОЛИЦЫН

Московская Биржа
Канд. ист. наук
Специально для
журнала «Ваши
личные финансы»

ся в необходимости до конца войны продолжать выпуск бумажных денег, что роняет покупательную силу рубля и тем самым ведет к удорожанию жизни и к ухудшению общих условий народнохозяйственной жизни». Выход правительство видело в выпуске новых внутренних займов, «снимающих с рынка лишние займы и ослабляющих необходимость новых выпусков бумажных денег».

Две недели на подготовку

5 марта 1917 года министр финансов М. И. Терещенко на заседании Временного правительства высказал предложение о проведении «большого» займа. А уже на следующий день он встретился с руководителями Комитета съездов представителей акционерных коммерческих банков. На этой встрече Терещенко впервые предложил будущее официальное название

КОНТЕКСТ

Временное правительство

Главный орган исполнительной и законодательной власти в России в период между Февральской и Октябрьской революциями. К концу 1916 года все политические партии и группировки объединились в оппозицию к монархии. Против Николая II выступали даже ближайšie родственники — великие князья, которых на момент революции насчитывалось 15 человек. Скандалы с Распутиным к концу 1916 года еще больше дискредитировали власть. Февральская революция началась с хлебных бунтов, а закончилась свержением монархии.

2 (15) марта 1917 года император Николай отрекся от престола. В этот же день было создано Временное правительство.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



Михаил Терещенко

Инициатор выпуска займа. Министр финансов (март — май 1917 г.), министр иностранных дел (май — октябрь 1917 г.).



Печать
Временного
правительства.
1917 г.



кредитной операции — «Заем Свободы». В практике отечественного государственного кредита это был первый случай, когда внутренний заем официально получал ярко выраженное политическое название.

Спустя три дня вопрос о займе обсуждался на совещании глав правлений ведущих акционерных банков. В ходе совещания были рассмотрены различные варианты будущего займа. Оптимальным был признан проект, предусматривавший пятипроцентную ставку ежегодного дохода и выпускной курс 85 руб. за 100 номинальных. Применительно к такому варианту и были выработаны «общие основания выпуска нового государственного военного займа».

По настоянию банкиров Терещенко был вынужден согласиться на не практиковавшийся ранее выпуск государственного займа без определения нарицательной суммы. Вместо этого был установлен минимум в 3 млрд руб.

Датой официального выпуска «Займа Свободы» было назначено 27 марта, начало подписки — 6 апреля. Таким образом, проект этой кредитной операции был разработан в беспрецедентно короткие сроки — менее чем за две недели. За такое время не могли быть напечатаны бланки облигаций, поэтому «до получения на местах подлинных облигаций займа, заблаговременное изготовление которых и снабжение местных учреждений не могло быть осуществлено... по техническим условиям, подписчикам временно выдаются без права передачи... квитанции, которые в дальнейшем обмениваются в местах подписки на подлинные облигации».

Подписка на заем максимально демократическая

Для размещения займа крупнейшие частные банки совместно с Государственным банком образовали специальный синдикат, в который входили Русский для внешней торговли, Петроградский Международный, Русско-Азиатский, Волжско-Камский, Азовско-Донской и другие. В отличие от военных займов царского правительства, которые выпускались на 10 лет, новый заем имел долгосрочный характер и должен был погашаться тиражами в течение 49 лет начиная с 1922 года. Тем не менее, для держателей заем был намного выгоднее аналогичных операций военного времени. В первую очередь за счет крайне низкого выпускного курса. Подписная цена облигаций составляла лишь 85 % от их нарицательной стоимости, что обеспечивало подписчикам получение дополнительных 15 руб. с каждых 100 руб. номинала при погашении займа. Кроме того, вместо официально установленных 5 % годового дохода льготные условия подписки обеспечивали получение в первый год почти 7 %, а в дальнейшем — около 6,3 %.

Для максимальной «демократизации» подписки предусматривалось предоставление ссуд при приобретении облигаций в учреждениях Государственного банка и казначействах. Для подписки, например, на сторублевую облигацию первоначально следовало внести лишь 10 рублей. Остальные 75 руб. необходимо было уплатить до 1 июля 1918 года. Для привлечения же крупного капитала в счет оплаты за облигации принимались краткосрочные обязательства государственного казначейства. Важ-



Частью каждой облигации был лист купонов — 10 штук, которые использовались в качестве денежных знаков. В то время расплачиваться купонами от различных ценных бумаг было вполне обыденным делом.

ное новшество эмиссионной техники «Займа Свободы» заключалось в том, что за него нельзя было расплачиваться облигациями предыдущих военных займов и билетами государственного казначейства («сериями»), которые фактически являлись процентными деньгами.

Деньги как способ выразить политическую позицию

Выпуск «Займа Свободы» сопровождался специальным воззванием Временного правительства: «...Только напряжение всех наших сил может дать нам желанную победу. Нужна затрата многих миллиардов, чтобы спасти страну и завершить строение свободной России на началах равенства и правды. Не жертвы требует от нас Родина, а исполнения долга. Одолжим деньги Государству, поместив их в новый заем, спасем этим от гибели нашу свободу и достояние».

В считанные дни поддержка или осуждение займа стали не только одним из проявлений социально-политической борьбы, показателем «накала революции», но и своего рода лакмусовой бумажкой, раскрывая отношение к войне и правительственному курсу различных партий и движений, общественных объединений и органов революционной власти, социальных и профессиональных групп.

Закономерно, что полным одобрением встретила «Заем Свободы» партия кадетов, печать которой еще в начале марта развернула его активную пропаганду. Кадетская «Речь» писала в те дни: «Необходимо прибегнуть к большому всероссийскому займу нового правительства у свободного русского народа... И мы глубоко верим, что мо-

мент для такого займа пришел, надо смело им воспользоваться».

Большая часть партии социалистов-революционеров первоначально воздержалась от открытого выражения своего отношения к займу и находилась как бы на распутье. «Займом революции» назвал его 9 апреля в своей передовой статье главный печатный орган партии газета «Дело народа».

Организационный комитет партии меньшевиков на первых порах принял решение соблюдать нейтралитет. Но затем меньшевики, несмотря на колебания и сомнения, в большинстве оказали займу поддержку, правда, обставляя это рядом требований к Временному правительству.

Большевики: «Мы принципиально против!»

Бескомпромиссную позицию, осуждавшую заем, с самого начала заняла лишь партия большевиков. «Не свободу, а дальнейшее закрепощение принесет этот заем народу, — писала «Правда» 10 марта. — Он даст возможность буржуазии продолжать кровавую бойню, затеянную во славу капитала». Большевики прилагали немалые усилия с целью воспрепятствовать участию в подписке широких слоев населения.

Заявление своей принципиальной позиции большевиками в данном случае имело

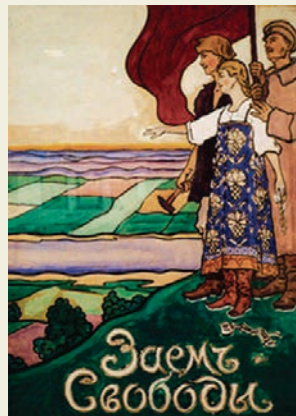


На лицевой стороне облигаций — здание Государственной думы (Таврический дворец) и обращение Временного правительства, под ним — подписи министров Временного правительства и надпись «Петроград, 27 марта 1917 года». Облигации выпускались разного номинала: от 50 рублей до 25 тысяч.

Интересно то, что вскоре мелкие номиналы «Займа Свободы» стали законными средствами платежа.

Реклама начала века

Чтобы сделать агитацию еще более эффективной, провели несколько конкурсов плакатов и рисунков, посвященных займу. Привлекали и известных художников: например, плакат с крестьянином и красными флагами принадлежит кисти Бориса Кустодиева, автора знаменитой «Купчихи за чаем».



ДЕТАЛИ

Кто агитировал помогать государству деньгами

29 марта Святейший синод предписал духовенству и учителям церковно-приходских школ разъяснять значимость займа. С аналогичным призывом к верующим обратилось еврейское духовенство, в конце апреля — католикос всех армян.

Патриотические стихи писали известные поэты: Анна Ахматова, Сергей Есенин, Игорь Северянин, Велимир Хлебников, Саша Чёрный. В концертах участвовал Сергей Рахманинов. Они не только агитировали, но и сами подписывались на заем. Самую большую сумму внес Фёдор Шаляпин — 100 тысяч рублей.

важное значение и в том смысле, что впервые после Февральской революции столь резко обозначились противоречия между ними и другими социалистическими партиями. «Нас изолировал вопрос о займе — вот что привело нас к изоляции. Вот в каком вопросе мы оказались в меньшинстве», — отмечал Ленин на Апрельской конференции.

С точки зрения дальнейшей судьбы «Займа Свободы», определяющими стали решения столичных и региональных Советов. И если Петроградский Совет занял выжидательную позицию, то исполком Моссовета 15 апреля принял резолюцию о поддержке займа. Решения столичных органов революционной власти о поддержке «Займа Свободы» послужили сигналом для местных Советов, которые выразили поддержку займу и согласие оказывать помощь в его распространении.

Мощная пиар-кампания: кто и как агитировал

Руководство пропагандистской кампанией в стране было возложено на Всероссийский комитет общественного действия государственным займам, который был создан еще в конце 1916 года. Впечатляющей была издательская деятельность Комитета, выпустившего весной массовыми тиражами более десятка агитационных брошюр и инструктивных материалов для агитаторов, авторами некоторых из них являлись известные экономисты: М. И. Боголепов, В. С. Зив, М. И. Туган-Барановский и другие.

Так, Боголепов пытался обосновать необходимость выпуска и приобретения займа «корыстными и безрассудными» действиями старой власти, а также перспективами «народной свободы». «Интересы государственного кредита и интересы народно-

го хозяйства потребовали того, чтобы новая Россия в лице своего Временного правительства признала все старые долги, все государственные займы и обязательства, которые были заключены как до войны, так и во время войны. На новую дорогу свободная Россия выступила с тяжелым грузом прошлого. Окончание войны не за горами; но в силу необычайного удорожания войны придется значительно увеличить размеры государственного долга... Перед нашим отечеством стоят колоссальные задачи внутреннего устройства, облегчения условий для мирного труда и упрочения нового строя на началах свободы и справедливости. Государственный кредит нужен и для того, чтобы оздоровить нашу денежную систему, сильно страдавшую во время войны. В данном случае военный заем достигает две больших цели: с одной стороны, он дает деньги для довершения войны, с другой — он спасает страну от тяжких влияний расстроенной денежной системы».

Профессор М. А. Курчинский делал упор не на экономической выгоде, а нравственном аспекте: «...в отношении желательности подписки на заем решающим моментом являются не условия его доходности или погашения, а иные соображения, совершенно другого порядка. В отношении подписки на этот заем мы можем говорить с полным правом о долге перед родиной. Мы должны показать на этом займе, что мы достойны свободы, которую получили».

Одной из наиболее действенных форм пропаганды, практиковавшейся в крупных городских центрах, являлись так называемые дни (праздники) «Займа Свободы» — с уличными шествиями, с оркестрами и транспарантами, «летучими» митингами, раздачей агитационных материалов, благотворительными, в счет займа, выступлениями артистов, устройством лотерей,



кружечных сборов, выпуском однодневных газет. Вот как, по воспоминаниям современника, проходил такой день в Екатеринбурге. У каждого банка в городе был установлен разукрашенный киоск, где принимали подписку на заем и продавали лотерейные билеты, при розыгрыше, который проходил тут же, можно было выиграть сторублевую облигацию. Лотерейные билеты «брались нарасхват». По улицам города в этот день ездил «кортеж из экипажей, украшенных цветами и флагами». Подобные «дни» и «праздники» прошли во многих крупных городах.

Спасать страну реальными деньгами народ не спешил

Как же ответило население страны на призывы «исполнить свой гражданский долг», «помочь Родине в трудную минуту», «быть достойными завоеванной Свободы»? К реализации займа оказались привлечены самые широкие круги населения России. По некоторым данным, в «Займе Свободы» приняли участие даже Николай II и члены его семьи, которые выразили готовность «о приобретении на их средства облигаций «Займа Свободы». Летом 1917 года с представителями власти согласовывался «размер суммы, которая могла быть употреблена на этот предмет». Николай Романов был готов приобрести облигации «из своих капиталов», даже в случае прекращения «отпуска сумм» на содержание его семьи. Он был готов израсходовать на «Заем Свободы» до 100 тысяч руб. Его поддержали и некоторые члены императорской семьи. Так, в сентябре 1917 года Е. Г. Саксен-Альтенбургская приобрела облигации «Займа Свободы» на общую сумму более 1 млн руб.

Однако, несмотря на внешний успех, эмиссия не принесла ожидаемого результата, так как оплата облигаций производи-



Дворцовая площадь, Петроград, май 1917 года.

лась населением большей частью не наличными деньгами, а краткосрочными обязательствами казначейства.

Общая сумма выпусков краткосрочных обязательств казны при Временном правительстве составила 10 млрд руб., от учета которых в России в казну поступило 8,19 млрд руб. Подавляющая часть обязательств на сумму 6,21 млрд руб. была принята к учету Государственным банком, а остальные — около 2 млрд руб. — были размещены на частном рынке. В итоге произошел лишь перевод краткосрочного долга казны в долгосрочный. Заем не сдержал инфляционной волны, которая с лета 1917 года захлестнула экономику страны.

То что «Заем Свободы» не оправдает возлагавшихся на него надежд, Временное правительство ощутило уже в конце апреля, когда вместо ожидавшихся миллиардов народных денег оно получило подписку лишь в 725 миллионов. В это же время один день войны обходился более чем в 50 миллионов.

К 1 июня, то есть сроку, когда правительство намеревалось разместить облигации на 3 млрд руб. и закончить подписную кампанию, «Заем Свободы» удалось реализовать на 1,2 млрд. В итоге же сумма подписки, по разным подсчетам, составила 3-4 млрд руб.

СОБЫТИЕ

Городские праздники «Займа Свободы»

В крупных городах устраивали праздники и концерты в поддержку займа. Первый из них прошел в Петрограде 25 мая. Сотни украшенных автомобилей и экипажей везли известных художников, поэтов и общественных деятелей, которые вели агитацию. Вечером в Мариинском театре дали митинг-концерт. Праздник оправдал возложенные на него ожидания. «Тянулись тысячи рук с кредитками, с драгоценностями, с обручальными кольцами. Военные снимали с себя знаки отличия, простые женщины, возвращаясь из «хвостов», отдавали хлеб, сахар и прочее, добытое с таким трудом. Многие сейчас же продавалось с аукциона за неслыханные цены», — так описывает энтузиазм толпы газета «День». За один день жители столицы собрали 75 млн рублей. Для сравнения: подписка на заем по стране во второй декаде мая составляла примерно 20 млн.



готовим к 23 февраля

Он победит Наполеона

КОГДА МЫ ПОДУМАЛИ О НАСТОЯЩЕМ «МУЖСКОМ» БЛЮДЕ,
ТО СРАЗУ ВСПОМНИЛИ ПРО БИФСТЕКС — ОН ТАКОЙ СЫТНЫЙ И БРУТАЛЬНЫЙ.
НО НЕБОЛЬШОЙ ОПРОС ЗНАКОМЫХ ПОКАЗАЛ, ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ МУЖЧИНЫ...
СЛАДКОЕЖКИ! А ПОТОМУ МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ПОРАДОВАТЬ ИХ ТОРТОМ.

РЕЦЕПТ

масло сливочное	220 г
яйцо куриное	6 шт.
холодная вода	120 мл
коньяк или водка	2 ст. л.
мука пшеничная	630 г
молоко	1 л
сахар	300 г
ванильный сахар	20 г

1 Торт лучше готовить накануне с вечера, постояв ночь, он пропитается и будет вкуснее. Вначале варим крем, так как он должен остыть и загустеть. Взбиваем до однородности венчиком три яйца вместе с сахаром и ванильным сахаром. Добавляем 2,5 столовые ложки муки, перемешиваем и вливаем тонкой струйкой молоко.

2 Ставим крем на водяную баню: берем большую кастрюлю с водой и ставим в нее кастрюлю с кремом — так, чтобы она была погружена примерно наполовину. Не варите крем в прямом контакте с плитой, он моментально пригорит. Крем нужно варить медленно, чтобы тепло распределялось равномерно — у меня уходит на это 25-30 минут. Накройте крем пищевой пленкой (если оставить на воздухе, на нем образуется тонкая подсыхая корочка) и поставьте в прохладное место.

Сколько стоит приготовить дома?

Эксперт рубрики *Елизавета* выяснила, что домашний «Наполеон» обойдется хозяйкам дешевле

масло сливочное	220 г	77,70 ₽
яйцо куриное	6 шт.	30,60 ₽
вода	120 мл	— ₽
водка (коньяк)	2 ст. л.	6,00 ₽
мука пшеничная	630 г	15,90 ₽
молоко	1 л	41,10 ₽
сахар	300 г	12,80 ₽
ванильный сахар	20 г	25,00 ₽

общая стоимость торта 209,00 ₽

Это один из самых популярных и в то же время простых рецептов. Тонкости его приготовления мы изложили в пошаговой инструкции. А еще посчитали, во сколько обойдется приготовление торта дома, и сравнили с ценами в томских кондитерских и кафе.

Торт «Наполеон» мы выбрали не случайно: он получил имя в честь одного из самых известных полководцев, а значит, хоть и косвенно, но с темой защиты отечества связан. Кстати, одна из версий возникновения этого рецепта гласит, что впервые такой торт был изготовлен в Москве в 1912 году, когда проводились широкие празднования векового юбилея изгнания войск Наполеона из России. При этом слоеное пирожное с кремом имело форму треугольника, что должно было вызывать ассоциации со знаменитой треуголкой Наполеона. Лакомство сразу же стало очень популярным.

Всего версий появления этого десерта три. Французы приписывают его изобретение придворно-

Кусок торта весом 150 граммов обойдется вам



В кондитерской кусок торта обойдется

105-150 рублей

В кафе кусок торта будет стоить

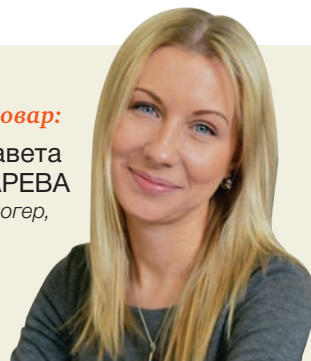
150-200 рублей

му кулинару Наполеона. Решив понравиться императору, он купил французский пирог «Королевская галета» — его французы всегда покупали к Празднику Королей, разрезал коржи вдоль, а между слоями промазал заварным кремом вместе со взбитыми сливками и вареньем из клубники, чем заслужил придворную славу.

Вторая версия еще более романтическая — якобы торт придумал сам Наполеон Бонапарт. Однажды Жозефина застала его в объятиях молодой фрейлины, на что император стал оправдываться: он просто пришел поделиться рецептом нового торта — и тут же на ходу сочинил этот рецепт.

наш повар:

Елизавета ЛАЗАРЕВА
фуд-блогер,
юрист



По профессии я юрист, а по душевному призванию — кулинар-любитель. Пять лет назад я стала вести свой кулинарный блог, потому что уверена, что вкусно готовить может каждый. Еда — одно из главных удовольствий в жизни. И мы редко задумываемся, сколько денег ежемесячно тратим на свои гастрономические удовольствия: заходим в магазин за хлебом, а покупаем печенки, кексики, булочки и другие «вкусняшки» к чаю. А ведь все это можно приготовить самому. Получится не только дешевле, но и вкуснее. Домашнюю еду, приготовленную с любовью, не заменит никакое ресторанное блюдо, даже от именитого шеф-повара. И, конечно, домашние лакомства обходятся гораздо дешевле: ведь в цену кондитерской или ресторана кроме стоимости продуктов также входит зарплата повара, официанта, директора и бухгалтера, оплата аренды помещения, стоимость его ремонта, оформления интерьера и многое-многое другое. Я не призываю вас отказываться от ресторанов, но если вы хотите порадовать себя вкусным блюдом, то это можно сделать за меньшие деньги.

3 Теперь возьмемся за коржи. Мягкое сливочное масло смешиваем с 350 г муки. Туда же разбейте три яйца, добавьте 120 мл холодной воды и две столовые ложки коньяка или водки. Перемешайте, добавьте оставшуюся муку и замесите тесто, оно должно получиться эластичным и плотным. Возможно, потребуется чуть больше муки, но добавляйте ее с осторожностью, иначе тесто будет тяжело раскатывать.

4 Разделите тесто на 8 частей и раскатайте каждую часть максимально тонко. Рекомендую сразу раскатывать на коврик для выпечки или между листами пергаменты. Перед тем как поставить в духовку, обязательно наколите вилкой каждый из коржей, обильно и часто, иначе они будут очень вздутые.

5 Разогреваем духовку до 220 градусов. Выпекаются коржи очень быстро — 6-8 минут. После того как они остынут, выберите самый некрасивый и отложите. Остальные нужно обильно промазать кремом, а затем обмазать кремом весь торт. Отложенный корж мелко ломаем и украшаем крошкой верх и бока торта. Чтобы торт пропитался, оставьте его на ночь в прохладном месте.

1 Каждая встреча клуба посвящена новой теме. Ребята уже знакомы с тем, что такое деньги, как ими пользоваться, откуда они берутся в семье, чем отличаются безналичные деньги, что такое банковские карты и так далее. В этот раз школьники изучают тему расходов и обсуждают семейные затраты.



ДЕТИ И ФИНАНСЫ

Секретный способ: экономить на жвачке

фото и текст:
Екатерина
погудина

ДАЖЕ У ВТОРОКЛАШЕК ЕСТЬ СВОЙ ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ. ПОСЛЕ ЗАНЯТИЙ В **Клубе юных финансистов** К СВОИМ КАРМАННЫМ ДЕНЬГАМ ОНИ НАЧИНАЮТ ОТНОСИТЬСЯ ИМЕННО ТАК. АНАЛИЗИРУЮТ, ИЩУТ СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ. НАПРИМЕР, МОЖНО ЭКОНОМИТЬ, ПОКУПАЯ БОЛЕЕ ДЕШЕВУЮ, НО НЕ МЕНЕЕ ВКУСНУЮ ЖВАЧКУ.



2 Сначала детей вводят в курс дела. Ведущий рассказывает о том, что такое расходы, что все семейные затраты делятся на обязательные и второстепенные. Первыми по степени важности стоят обязательные расходы. Ребята перечисляют: коммунальные услуги, продукты, одежда. Потом вспоминают, что есть еще поездки на автобусе, это тоже обязательно. И покупка бензина, если в семье есть автомобиль. «Тридцать три девяносто за литр!» — выкрикивают с задней парты.

3 «А что такое статусные расходы?» — спрашивает ведущий. «Ну, это... насколько ты модный», — смеются ребята. Большой восторг вызывает видео о статусных расходах. Школьники узнают о существовании мороженого, приготовленного с добавлением золота. По стоимости этот десерт может сравниться с однокомнатной квартирой.



4 Потом переходят к более сложной части — теме потребительской корзины. Сначала никто из ребят не может ответить на вопросы, что это такое и зачем оно вообще нужно. Поэтому с легкой руки третьеклассников в потребительскую корзину вместе с хлебом и яйцами отправляются красная икра и чипсы. Потом ребята узнают, что потребительская корзина — это минимальный набор продуктов и товаров, необходимый для жизни семьи.



5 Познакомив детей с азами, ведущий предлагает игру. Ребята делятся на команды. Каждая получает карточки с продуктами и товарами. Школьникам надо как можно скорее разложить карточки по соответствующим корзинам с необходимыми, лишними, желательными и статусными расходами.



6 Команды пере-крикивают друг друга. «У нас лишние расходы. Лишние расходы! ЛИШ-НИ-Е!» — доносится с одной стороны. «Хотел бы я такую машину» — «Ага», — говорят с другой стороны.

7 В желательные расходы вместе с походами в музей попадают брендовые туфли и очки. Владелец статусной корзины возмущается: «Это мое! Дорогой телефон сюда!.. Слушайте, отдайте мне все брендовые вещи».

8 Команды закончили. Ведущий проверяет, насколько правильно ребята распределили продукты и товары. Конкуренты поправляют друг друга и на ходу исправляют ошибки. «Услуги по маникюру в лишних?» — «Нет, это же желательные расходы». «Лишний — это Apple». — «Он не лишний, он просто дорогой».



Юлия Бусыгина,
руководитель клуба юных финансистов «ПРОфинансы»

Финансовое просвещение детей — это важно, чтобы у них с малых лет формировалось ответственное отношение к деньгам. Члены нашего клуба — это ребята вторых-четвертых классов. Поэтому наши встречи не похожи на обычные уроки, чаще всего это игры, соревнования. Все подается в легкой и интересной форме.

В этом возрасте дети начинают включаться в финансовую жизнь своей семьи. Они начинают анализировать, допустим, когда мама получила зарплату, на что будут потрачены эти средства? Что из этого необходимо семье, на что родители откладывают деньги, какую часть они получают для карманных расходов и так далее.

Родители замечают, что после встреч в клубе финансистов дети начали интересоваться семейным бюджетом. У них возникает вопрос, откуда появляются деньги в семье, они грамотнее пользуются карманными деньгами.

Перед каждым занятием дети приходят и рассказывают мне что-то из своей жизни. Что они посчитали, сколько тратят на конфетки-шоколадки, и поняли: если сколько-то раз не покупать сладости, а отложить деньги, то можно накопить на какую-то игру.

Однажды мальчик подошел ко мне перед занятием и рассказал историю. Сказал, что обычно покупал себе жевательную резинку Orbit по одной цене, а потом нашел похожую жвачку другой фирмы, которая стоит намного дешевле. Теперь он покупает эту жвачку-заменитель и экономит свои карманные деньги. Он попросил не раскрывать другим ребятам название этой марки, потому что это его секретный способ экономить.



МЕСТО ВСТРЕЧИ

Запишите меня в финансисты!

Занятия клуба юных финансистов «ПРОфинансы» проходят в Областной детско-юношеской библиотеке два раза в месяц. Обычно в первую и третью неделю каждого месяца по вторникам в 12:00 и четвергам в 16:00. Уточнить расписание и задать интересующие вопросы можно по телефону 26-56-74.



9 К концу встречи третьеклассники уже разбираются во всех видах расходов, безошибочно разделяют необходимые и второстепенные и понимают, что такое потребительская корзина. Заседание клуба окончено. Остались только уточняющие вопросы и финансовые истории из своей жизни: кто на что откладывает карманные деньги... что понравилось из статусных расходов... сколько стоит бензин... В общем гаме уже не расслышать.



Дети, школьники, студенты — принять участие могут все жители Томской области в возрасте **от 7 до 24 лет**. Присылайте свои работы **до 10 марта 2017 года** на адрес mass@odub.tomsk.ru.

На конкурс принимаются исследовательские и литературные работы: стихотворения, поэмы, песни, рассказы, сочинения, эссе и пр. Итоги конкурса подведут в апреле, победителей определяют в трех возрастных категориях: **7–14 лет, 15–17 лет и 18–24 года**. И еще 15 дипломантов в тематических номинациях. Среди всех возрастов выделяют один Гран-при.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ О КОНКУРСЕ
на сайте Томской детско-юношеской
библиотеки odub.tomsk.ru.

по телефонам:
26 56 72
26 56 74

Организаторы конкурса: Департамент финансов Томской области, Департамент по культуре и туризму Томской области, Томская областная детско-юношеская библиотека, Некоммерческое партнерство по развитию финансовой культуры «Финансы Коммуникации Информация».



Департамент
Финансов
Томской области



ваши личные

финансы

Бесплатные юридические
консультации по
финансовым вопросам

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

(3822) 716-787 | VLFin.ru/ Задайте свой
вопрос эксперту