



ваши личные

№1 (138)
ЯНВАРЬ 2022

финансы

семейный журнал

Самой модной специальностью были «Финансы и кредит» — туда я и поступила

Елена Петроченко о том, как
«раскручивала» мошенников,
и о необходимости
отдельных уроков
финграмотности в школе

С.12



ВЫБОР РЕДАКЦИИ

Новые правила расчета персонального кредитного рейтинга — почему это хорошо для заемщика // **С.4**

АКТУАЛЬНО

Цена вопроса: какие товары и услуги заметно подорожают в 2022 году // **С.3**



ЛАЙФХАК

Как снизить платежи за воду, электричество и тепло простыми методами

С. 8

АКТУАЛЬНО:

Дорогая жизнь — дайджест товаров и услуг, за которые в 2022 году придется платить больше **С. 3**

ВЫБОР РЕДАКЦИИ:

Какого цвета ваша кредитная история: как будет работать новая единая шкала кредитных рейтингов **С. 4**

ПОЛЕЗНО:

Детский сад со скидкой: кому положена компенсация оплаты пребывания ребенка в дошкольном учреждении и как ее получить **С. 6**

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Елена Петроченко о финансовой грамотности томичей и о тайнах, хранящихся за стенами томского отделения Центробанка **С. 12**

ТРЕНДЫ:

Искусство уходит в цифру — что такое крипто-арт, где продают диджитал-картины и кто их покупает **С. 18**

ЛИКБЕЗ:

Страховка от онкологии — как работает полис, сколько стоит и кому он не подойдет **С. 20**

ИНСТРУКЦИЯ:

Просите правильно: аргументы, которые помогут получить прибавку к зарплате **С. 22**

ПОДБОРКА:

Подкасты о финансах для тех, кто хочет начать с ними дружить **С. 24**

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Мастер татуировки: сколько можно заработать и нужны ли художественные способности **С. 26**

ИСТОРИЯ:

Почему Пётр I запретил подавать милостыню на улице и как в России появилась система благотворительности **С. 29**

Еда, одежда и ЖКХ: что и насколько подорожает в 2022 году

В УШЕДШЕМ 2021 ГОДУ ИНФЛЯЦИЯ ОБОГНАЛА ПРОГНОЗЫ ЦЕНТРОБАНКА БОЛЕЕ ЧЕМ ВДВОЕ. НА 2022-Й РЕГУЛЯТОР ДАЕТ ОПТИМИСТИЧНЫЙ ИСХОД: **инфляция, по подсчетам ЦБ, опустится до 4-4,5 %**. ОДНАКО ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ ВСЕ РАВНО ПРОДОЛЖАТ РАСТИ. РАССКАЗЫВАЕМ, ЧТО ПОДРОЖАЕТ СИЛЬНЕЕ ВСЕГО В НОВОМ ГОДУ.

Транспорт

В январе вырастет большинство тарифов на проезд в общественном транспорте крупных городов России. Это объясняется тем, что в 2021 году повысились цены на топливо, электроэнергию, инфраструктуру и комплектующие. Например, в Москве поездка по карте «Тройка» будет стоить уже не 42, а 46 рублей, а в Санкт-Петербурге пользователю единого проездного билета «Подорожник» придется заплатить 45 рублей в метро и 40 рублей в наземном транспорте, то есть на 4 рубля больше по сравнению с 2021 годом.

В Томске стоимость проезда в автобусе, трамвае и троллейбусе в дневное время подорожает на 1 рубль — до 24 рублей, после 21 часа придется заплатить 30 рублей — на 5 рублей больше, чем в 2021 году.

Алкоголь

В январе традиционно растут цены на алкоголь из-за повышения акцизов — в 2022 году их подняли на 4 %. Теперь 0,5 л водки будут стоить 261 рубль вместо 243. Самый дешевый коньяк обойдется в 480 рублей вместо 446. Стоимость бренди и прочего алкоголя, произведенного из винограда, виноградного, плодового, кальвадосного и вискового дистиллятов, составит 348 рублей вместо 324.

Сигареты

В новом году повысятся и акцизы на табачную продукцию — рост составил 4 %. Ставка акциза на 1 тыс. сигарет вырастет с 2 359 до 2 454 рублей, на нагреваемый табак — с 7 248 до 7 538 рублей за 1 кг, для электронных сигарет — с 60 до 62 рублей за одну штуку. Теперь пачка сигарет обойдется покупателю в среднем в 140-150 рублей. Это на 5-10 рублей больше, чем в 2021 году.

Билеты на поезд

На основании прогноза социально-экономического развития России на 2022-2024 годы ФАС утвердила размер индексации предельных тарифов на проезд в общих и плацкартных вагонах в поездах дальнего следования. С 1 января 2022 года стоимость билетов увеличится на 4,3 %. Та же мера касается пользователей Федеральной пассажирской компании.

ЖКХ

В новом году тарифы будут пересмотрены на отопление, горячую и холодную воду, водоотведение, газ, электричество и вывоз мусора. В среднем цены на жилищно-коммунальные услуги вырастут на 4 %. Изменения вступят в силу с 1 июля.

В Москве плату за коммунальные услуги проиндексируют на 6 %, в Санкт-Петербурге — на 6,3 %, в Свердловской области — на 2,9 %, в Томске — на 4 %.

Полный список регионов и установленных для них коэффициентов можно посмотреть в утвержденном правительством списке.

Недвижимость

Предыдущий год запомнился резким увеличением стоимости жилья. В 2022-м тенденция продолжится: аналитики рейтингового агентства «Национальные кредитные рейтинги» прогнозируют рост цен на 8-10 %. В основном это связано с повышением себестоимости строительства, растущей стоимостью строительной-монтажных работ, удорожанием земли и спросом на квартиры, который останется относительно высоким.

Автомобили

Ожидается, что в начале 2022 года стоимость новых машин увеличится на 10-20 %. Причина — высокий спрос и дефицит автомобилей в автосалонах, а также отсутствие комплектующих, связанное с сокращением производства магния в Китае.

Одежда и обувь

Логистические проблемы, увеличение стоимости пошива одежды и производства тканей — главные причины роста цен на одежду и обувь. Предполагается, что в 2022 году цены на эти товары поднимутся на 15-25 %. Стоимость некоторых видов продукции может увеличиться еще больше: товары из премиальной линейки, возможно, станут дороже на 30-40 %.

Техника

Мнения экспертов относительно повышения цен на бытовую технику разнятся. Но многие из них предполагают, что Россия столкнется с дефицитом гаджетов. Это связано с тем, что на мировом рынке по-прежнему не хватает комплектующих для электроники, никуда не делись и пандемийные логистические проблемы.

По прогнозам аналитиков, цены на смартфоны в новом году могут вырасти для россиян на 5-17 %. Ведущий аналитик Mobile Research Group Эльдар Муртазин предполагает, что стоимость компьютеров вырастет на 10 %.

Председатель совета по развитию электронной коммерции Торгово-промышленной палаты РФ Алексей Фёдоров считает, что бытовая техника может подорожать на 13-15 %, электронные инструменты — на 11 %, электроника — на 9 %.

Мобильная связь

Улучшение качества связи, расширение сети и выполнение требований «закона Яровой» — ключевые причины повышения тарифов на мобильную связь в 2022 году. В среднем, по оценкам экспертов, стоимость услуг вырастет на 8-10 %.

Ранее «Билайн», «Мегафон» и Tele2 перестали подключать новых абонентов к безлимитному интернету. У МТС такая опция осталась только на двух премиальных тарифах. Причина — убыточность опции.

эксперт



Алексей Волков,
директор
по маркетингу
Национального
бюро кредитных
историй (НБКИ)

текст:
Евгения
ЗУЕВА



ВЫБОР РЕДАКЦИИ

Персональный кредитный рейтинг: новые правила

ОТКАЗ В КРЕДИТЕ — СИТУАЦИЯ НЕПРИЯТНАЯ, НО ВЕРОЯТНАЯ: ДЛЯ ОДОБРЕНИЯ ЗАЕМЩИКУ НУЖЕН ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ, ЗАСЛУЖИВАЮЩИЙ ДОВЕРИЯ БАНКА. С НЫНЕШНЕГО ГОДА ЭТОТ РЕЙТИНГ СЧИТАЮТ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ НАМ лучше разобраться в своей кредитоспособности И ОБЪЕКТИВНО ОЦЕНИВАТЬ СВОИ ШАНСЫ ЕЩЕ ДО ОБРАЩЕНИЯ В БАНК. ПОДРОБНЕЕ О ПОЛЕЗНЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ НОВШЕСТВАХ — В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

Единые и объективные

Изменения в закон «О кредитных историях», вступившие в силу с 1 января 2022 года, затронули практически всех участников кредитной системы. Это качественно новый этап развития института кредитных историй и в первую очередь персонального кредитного рейтинга — инструмента, который позволяет заемщику понять, как видит его кредитор, и самостоятельно оценить свои возможности для получения кредитов.

— Прежде бюро кредитных историй (БКИ) рассчитывали кредитные рейтинги по собственным независимым методикам. Законодательные изменения упорядочили и унифицировали весь их наработанный опыт, — рассказывает наш эксперт Алексей Волков. — Новый закон сделал кредитные рейтинги сопоставимыми и более удобными для использования банками и гражданами. По сути, создается общероссийский институт кредитного рейтингования.

Разработана новая единая шкала для кредитных рейтингов с диапазоном от 1 до 999 баллов. Она включает четыре цветовых индикатора качества рейтинга, за каждым из которых закреплен свой диапазон шкалы:

- красный (1 - 179 баллов) — низкое качество кредитоспособности;
- желтый (180 - 623 балла) — среднее качество кредитоспособности;
- светло-зеленый (624 - 912 баллов) — высокое качество кредитоспособности;
- ярко-зеленый (912 - 999 баллов) —

очень высокое качество кредитоспособности.

Чем выше балл, тем выше персональный кредитный рейтинг заемщика и тем больше шансов у него на получение кредита. При этом за БКИ сохраняется возможность использовать собственный наработанный опыт и методики на основе имеющихся баз данных. Систему расчета каждое бюро разрабатывает индивидуально, а регулятор устанавливает только рамочные стандарты, отмечает представитель НБКИ.

— Это позволяет наилучшим образом использовать имеющиеся базы данных бюро, а рейтинги остаются эксклюзивным продуктом. В чем-то их можно сравнить с часовым производством: у разных фирм свои разработки и механизмы, но время они показывают одно и то же. Это облегчает использование кредитных рейтингов кредиторами и делает их понятнее для самих заемщиков, — комментирует Алексей Волков.

Обновленная система кредитных рейтингов позволит повысить уровень финансовой грамотности населения, полагает эксперт. Заемщик получает возможность сравнить свой рейтинг и сопоставить качество своей кредитной истории с кредитными историями миллионов других заемщиков.

Простые и открытые

Изменения в законе упрощают и взаимодействие кредиторов с БКИ, делают его более качественным и упорядоченным. Сокращается время принятия решения и издержки для кредиторов. Это значит, что у банков умень-

шаются риски и появляется дополнительная возможность для улучшения условий кредитования, что очень важно для заемщиков.

— Можно сказать, что получить кредит будет проще, раз у банков сократятся издержки на рассмотрение кредитных заявок. Но я бы призвал посмотреть на это с другой стороны, — говорит Волков. — Заемщик, который лучше осведомлен о качестве своей кредитной истории, сможет целенаправленно подготовиться к обращению в банк, это мне кажется более важным. По сути, человек получает возможность самостоятельно определять условия, по которым он привлечет кредит. Это совершенно новый уровень открытости и взаимодействия между участниками кредитной системы, — считает эксперт.

Важная новация — появление института квалифицированных бюро кредитных историй, к которым предъявляются более высокие требования. Такие БКИ призваны консолидировать кредитные истории субъекта, которые хранятся в разных бюро, чтобы корректно рассчитывать показатель долговой нагрузки. То есть квалифицированные бюро станут «единым окном», через которое банки и другие кредитные организации смогут получать полную информацию о заемщике. НБКИ стало первым в России бюро, получившим статус квалифицированного. А два года назад специально с целью повышения финансовой грамотности заемщиков оно сделало запрос персонального кредитного рейтинга заемщиками бесплатным и нелимитированным — каждый человек

может запросить его неограниченное количество раз.

— Мы сохраним эту возможность для всех граждан. А при расчете персонального кредитного рейтинга сообщим человеку о причинах, оказавших наибольшее влияние на его значение, — добавляет эксперт. — Это даст возможность рядовому заемщику лучше понимать механизм принятия решения банками, даст стимул улучшить свою финансовую дисциплину и в итоге снизит долю проблемных кредитов во всей системе розничного кредитования.

Прозрачные и перспективные

Сейчас обновленный закон только вступил в действие, и чтобы появились вопросы, нужен наработанный опыт. На этапе разработки законодатели и Банк России постарались учесть все нюансы, и теперь многое будет зависеть от практики применения. У нового закона много переходных положений, и отдельные статьи будут вступать в действие еще несколько лет.

— Участникам рынка предстоит большая работа, но мы уверены, что основа заложена очень хорошая. Цель принятия новых правил — укрепить кредитную систему, повысить ее прозрачность, устранить понятийные барьеры между разными ее участниками, а также снизить общие издержки и риски и улучшить качество кредитования. На это нацелены все регуляторные изменения, но в данном случае шаг вперед сделан действительно большой, — отметил Алексей Волков.

Компенсация за детсад: как родителям вернуть часть платы

БОЛЬШИНСТВО РОДИТЕЛЕЙ МАЛЕНЬКИХ ДЕТЕЙ ВЫНУЖДЕНЫ РАБОТАТЬ. В ЭТОМ СЛУЧАЕ НА ПОМОЩЬ ПРИХОДИТ ДЕТСКИЙ САД, КУДА НА ВРЕМЯ МОЖНО ОТВЕСТИ РЕБЕНКА. УСЛУГА ЭТА ПЛАТНАЯ, НО ЧАСТЬ РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ПРЕБЫВАНИЯ ЛЮБИМОГО ЧАДА В САДИКЕ МОЖНО ВЕРНУТЬ. А ЕЩЕ ПОЛУЧИТЬ КОМПЕНСАЦИЮ, **если место в государственном детском саду вам по какой-то причине не досталось.** РАССКАЗЫВАЕМ, КАК ВСЕ ЭТО ПРОВЕРНУТЬ.

текст:
Алдын МОНГУШ,
Олеся БУТОЛИНА

Компенсация за детсад — это возврат части ежемесячной родительской платы за услуги по присмотру и уходу за малышами. Такие выплаты получают родители, чей ребенок посещает садик, независимо от того, государственный он или частный. Главное, чтобы у учреждения была лицензия на подобную деятельность. Подробно почитать о компенсациях можно в федеральном законе № 273 «Об образовании в РФ».

Кому положена компенсация

Любая семья имеет право вернуть часть платы за детский сад. Сумма эта небольшая, но какое-никакое подспорье для родителей. В каждом регионе размер ком-

пенсации свой, поскольку назначается местными властями, а также зависит от возраста ребенка, учреждения, которое он посещает, и числа детей в группе.

В целом родителям должны вернуть не менее 20 % затрат на садик за одного ребенка, не менее 50 % — за второго, не менее 70 % — за третьего и последующих детей. Полностью вся плата возвращается, если речь идет о сиротах, инвалидах, детях с туберкулезной интоксикацией и т. д.

Пример

В семье трое несовершеннолетних детей: старшему 15 лет, среднему — 13, а самому младшему — 5 лет. Сад посещает пятилетний ребенок, а так как он третий в семье, то компенсация составляет 70 %.



Компенсация выплачивается каждый месяц с учетом фактического посещения садика ребенком.

Пример расчета компенсации родительской платы

Возьмем семью, где один ребенок. Размер компенсации на первого ребенка — 20 %. Родительская плата за детсад составляет 135 руб. в день, ребенок посещал сад 21 день в месяц. Внесенная плата за месяц — 2 835 рублей. В этом случае компенсация составит 567 рублей.

Кстати, региональные власти могут увеличивать размер компенсации. Например, в Сахалинской области семьям, где больше троих детей, возвращают 100 % родительской платы за сад. Также могут быть установлены увеличенные проценты для отдельных категорий. Так, в Санкт-Петербурге одинокому родителю возвращают за одного ребенка 40 % потраченных на садик средств. Получить компенсацию в 50 % можно в садиках, подведомственных Минобороны. На нее могут рассчитывать родители-инвалиды, солдаты-срочники, работники детсадов, ликвидаторы-чернобыльцы.

Обычно компенсацию дают всем, но в некоторых регионах получают ее только малоимущие и многодетные. Региональные власти могут устанавливать критерий нуждаемости в виде 1,5 прожиточного минимума на каждого члена семьи за последние три месяца. Так, например, сделано в Ярославской области, а в Москве и Питере часть платы за садик возвращают всем.

Сколько платят родители за садик

Сумма отличается в зависимости от региона РФ. Минимальную величину устанавливают органы местного самоуправления. Например, в Башкортостане родители платят 151 рубль в день за одного ребенка с 12-часовым пребыванием в садике. В Москве за группу кратковременного пребывания придется заплатить 500 рублей, а за группу полного дня — 2 000 рублей.

Также размер платы может зависеть от возраста ребенка и времени его пребывания в учреждении дошкольного образования. Так, в Санкт-Петербурге посещение группы с 12-часовым пребыванием детей от 3 до 8 лет обойдется в среднем в 1 261 рубль, а нахождение в группе полного пребывания детей от 1 года до 3 лет — в 1 354 рубля.

В некоторых регионах родительская плата зависит не только от муниципального образования, но и от количества групп в этой организации.

Как оформить компенсацию за садик

Право на компенсацию имеет один из родителей, внесший плату за присмотр и уход за детьми. Для получения выплаты нужно обратиться с заявлением непосредственно в детский сад или МФЦ либо отправить заявление через «Госуслуги». Понадобится паспорт родителя, копии свидетельств о рождении всех детей, копия договора между вами и образовательной организацией, реквизиты счета, на который будет приходить компенсация. Если семья малоимущая, потребуются справки о ее доходах за три последних месяца, а если еще и неполная — справка о доходах и документ, подтверждающий статус неполной семьи. Саму компенсацию начнут выплачивать со следующего месяца после подачи заявления.

Если не досталось место в саду

Во многих регионах нехватка мест в садиках по сей день остается актуальной проблемой. Хорошо, что за непредоставление места в дошкольном учреждении можно получить компенсацию. Однако платят ее не во всех субъектах РФ, а лишь в 11: в Архангельске, Кирове, Красноярском крае, Липецке, Перми, Самарской, Смоленской и Ярославской областях, в Томске, ХМАО, ЯНАО. Например, в Красноярске родителям платят 3 709 рублей, в Кирове — 2 500, в Липецке — 5 000. Однако платить могут только за ребяташек определенного возраста: от 1,5 до 3 лет, от 3 до 7 лет и т. д.

Чтобы получить компенсацию, нужно обратиться в центр социальной защиты населения или в МФЦ с пакетом документов.

Вам понадобятся:

- Заявление о назначении выплаты;
- Копии паспорта родителя;
- Копии свидетельства о рождении ребенка;
- Документ о регистрации ребенка;
- Копия уведомления о постановке ребенка в очередь в детский сад;
- Реквизиты счета, на который нужно перечислить компенсацию.

В некоторых регионах могут запросить дополнительные документы: справку о составе семьи, ее доходах и др.

После подачи заявления фиксированная сумма будет выплачиваться семье ежемесячно до выделения места в детском саду или достижения ребенком предельного возраста. Однако если родители написали отказ от места в садике, компенсация им не положена.

Плати меньше, живи лучше: как снизить затраты на ЖКХ



РАЗ В МЕСЯЦ ВСЕ МЫ ИСПЫТЫВАЕМ ОСТРУЮ БОЛЬ, КОГДА ЗАГЛЯДЫВАЕМ В ОЧЕРЕДНЫЕ ПЛАТЕЖКИ ЗА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ. А ЧЕРЕЗ ПОЛГОДА СЧЕТА ВЫРАСТУТ ЕЩЕ БОЛЬШЕ, ВЕДЬ **с 1 июля 2022 года повышаются тарифы на ЖКХ.** РАССКАЗЫВАЕМ, КАК СЭКОНОМИТЬ НА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГАХ НЕ ТОЛЬКО ДЕДОВСКИМИ, НО И СОВРЕМЕННЫМИ СПОСОБАМИ.

Следим за качеством услуг

Самым неочевидным вариантом экономии является постоянный мониторинг качества услуг. По закону коммунальщики обязаны обеспечивать бесперебойную подачу ресурса надлежащего качества. Разберем на примере воды. Обратите внимание на то, как часто и как надолго у вас отключают воду. Если более чем на 8 часов в месяц или на 4 часа в день, это некачественное оказание услуги. А значит, вы можете требовать перерасчет коммунальных платежей. За каждый час отсутствия воды сверх норматива размер оплаты снижается на 0,15 %.

Чтобы зафиксировать нарушение, можно позвонить в аварийную службу (контакты ищите в платежках). По телефону вам расскажут, что именно произошло и когда устранят перебои. Даже если случилась авария, вы все равно можете потребовать перерасчет. Также можно обратиться в аварийную службу, если горячая вода низкой температуры (менее 50-75 °С), у нее слабый напор или плохое качество — она ржавая, жесткая или с другими отклонениями в составе. «Если горячая вода холоднее 40 °С, вы вправе платить как за холодную воду», — говорит Владимир Фурсин.

Если кто-то жалуется на услугу ненадлежащего качества, диспетчер обязан зафиксировать обращение и назначить проверку не позднее чем через 2 часа после вашего звонка, если не оговорены иные вре-

эксперт



Владимир Фурсин, юрист в сфере ЖКХ, член ОНФ в Томской области

Если горячая вода холоднее 40 °С, вы вправе платить как за холодную воду.

мя и дата. Если в результате проверки вы с поставщиком не сошлись во мнении по качеству услуги, можно провести повторную экспертизу или инициировать исследование с привлечением независимых экспертов из жилищной инспекции и Роспотребнадзора. Однако если выяснится, что услуга оказывается качественно, вам придется возместить поставщику расходы на проведение экспертизы.

Затем нужно написать обращение в свободной форме в УК, РКЦ и так далее — в зависимости от типа договора на ЖКУ. В обращении надо указать:

- куда обращаетесь;
- личные данные;
- ваш адрес;
- просьбу о перерасчете оплаты конкретного вида услуги за определенный период времени;
- основание для перерасчета.

После экспертизы вам должны выдать акт с указанием даты проверки и заключением. Все документы нужно отправить по почте заказным письмом для возможности отслеживания или принести лично, оставив у себя копию, на которой поставил печать и регистрационный номер сотрудник организации, в которую обратились. Если вы все сделали правильно, заявление обязаны проверить в течение пяти рабочих дней. Если вам так и не назначат перерасчет, требуйте письменного отказа с указанием причины и обращайтесь в суд.

По словам Владимира Фурсина, потребитель имеет право требовать возмещения морального вреда и неустойку. Суд, как правило, присуждает штраф в пользу жильцов в размере 50 % от выплаченной суммы. «Например, вам поставили ГВС на 1 000 рублей,

но она была по температуре лишь 40 °С. Вы пишете претензию поставщику, требуете пересчитать услугу по тарифам холодной воды. Допустим, стоимость уменьшится до 400 рублей, то есть разница составит 600 рублей. Если вам отказываются ее вернуть, вы идете в суд, он присуждает вернуть вам 600 рублей плюс моральный вред, допустим 1 000 рублей, и еще присуждается штраф — 800 рублей, то есть суммарно выходит 2 400 рублей. Еще можно рассчитывать на неустойку — штрафную санкцию за неисполнение претензий потребителя, которая считается за каждый день предоставления некачественной услуги после вашего обращения», — разъясняет юрист.

С остальными коммунальными услугами та же схема. Электричество не должно «скакать», норма напряжения — 220 вольт. Если оно держится менее 209 или больше 231 вольт, это повод для звонка в аварийную службу. Электроэнергию нельзя отключать более чем на сутки, газ — более чем на четыре часа в месяц. Перебои в работе отопления не должны длиться дольше суток, а температура в квартире опускаться ниже 18 °С.

Перерасчет можно требовать только в том случае, если у вас нет задолженности за оплату ЖКУ. Иначе перед подачей заявления нужно оплатить все долги и пени.

«Хороший способ экономии — создание в доме кооператива: собственники проводят собрание, утверждают перечень работ и услуг и их стоимость. В доме организуется кооператив, деньги собираются на расчетный счет, а управляющая компания нанимается как подрядчик. Если услуга оказывается некачественно, кооператив не перечисляет деньги УК, пока та не переделает работу», — говорит Владимир Фурсин.

текст:

Мария ПЕТРИЦЕВА



■ Пробуем получить субсидию

Даже на коммунальные услуги можно получить скидку. На нее могут рассчитывать те, чья плата за ЖКХ превышает 22 % семейного дохода. К примеру, если ваш доход с учетом зарплат, пенсий, соцвыплат составляет 26 500 рублей, а за коммуналку вы платите 5 900, вам положена льгота. Но помните: при оформлении субсидии учитывать будут все источники дохода — даже пособия на детей и прибыль от сдачи недвижимости в аренду.

Размер субсидии нужно уточнять в каждом конкретном регионе: местные власти могут снижать долю допустимых расходов. Так, в Петербурге скидка дается тем, кто тратит больше 14 % от дохода, в Кемерове — больше 17 %, а в Москве — больше 10 %. Обратите внимание, что для получения субсидии жилая площадь должна быть не больше стандарта, который также определяется для каждого региона. Заявление можно подать через «Госуслуги» («Получение субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг»).

Узнать размер субсидии можно по формуле: размер субсидии = РСЖКУ * n — (МДП:100) * ОДС:

РСЖКУ — региональный стандарт ЖКУ;
n — количество членов семьи;
МДП — максимально допустимый процент оплаты ЖКУ;
ОДС — общий доход семьи.

Все региональные стандарты есть на сайтах администраций или по запросу в поисковике (например, «максимально допустимый процент оплаты ЖКУ Пермь»).

■ Идем за компенсацией

Льготу на оплату жилищно-коммунальных услуг могут получить многие категории населения. Узнать про льготы и субсидии в вашем регионе можно на сайте ГИС ЖКХ, в разделе «Компенсации расходов на оплату жилых помещений и коммунальных услуг отдельным категориям граждан», выбрав свой населенный пункт. Сумма льготы определяется для каждого региона отдельно.

■ Следуем дедовским методам

Можно прибегнуть и к простой экономии, которая выручала не одно поколение и нам с вами тоже поможет.

Отопление

Все знают о выгоде от установки счетчиков, а вот о том, что можно использовать общедомовой регулятор отопления, в курсе немногие. Общедомовой узел коммерческого учета тепла считает тепло и горячую воду. Вместе с погодным регулятором он может быстро менять температуру в зависимости от происходящего на улице. Это помогает экономить деньги и не тратить тепло впустую, чего не обеспечивают просто закрытые вентили у вас в квартире: даже если убавить тепло в помещении, платить от этого меньше вы не станете.

Электричество

Если вы работаете по ночам или просто крепко спите, вам подойдет использование многотарифного счетчика. Дело в том, что пользоваться электричеством дешевле по ночам. Например, в Челябинске с 7:00 до 23:00 киловатт-час стоит 3,99 рубля, а с 23:00 до 7:00 — 2,08 рубля. Часы работы ночной «скидки» вы можете узнать по запросу «дифференцированный тариф на электричество», указав свой город. Таким образом, стирать по ночам, печь, заряжать электроприборы и батарею электромобиля гораздо дешевле, чем днем. Но установка такого счетчика оправдана, только если вы готовы снять основную нагрузку на электросеть днем, потому что иначе никакой выгоды не будет. Однотарифный счетчик берет среднее значение и днем, и ночью (для Челябинска — 3,47 кВт.ч), в то время как мно-

готарифный будет считать только ночь дешевле, а день — дороже.

Помогают сэкономить энергосберегающие лампы. Они дороже сами по себе, но служат в разы дольше, светят ярче, а энергии тратят меньше. Разницу в 50-100 рублей по сравнению с лампой накаливания вы отобьете очень быстро. И не забудьте про точечное освещение — в нем лучше установить светодиоды. Они тратят энергии еще меньше и отлично подходят для настольных ламп, холодильника или торшера.

Используйте локальное, а не общее освещение, выходя из помещения, гасите свет. Если живете в частном доме, поставьте датчики движения для наружного освещения, чтобы фонари не горели зря. Кстати, многие уже давно перешли на источники света с солнечными батареями для освещения придомовой территории.

Чайник, плита и бойлер — самые сильные пожиратели электричества в квартире. Кипятите ровно то количество воды, которое вам нужно. Также можно использовать термос, чтобы не кипятить воду повторно. Если плиту нельзя заменить на газовую (как правило, она обходится дешевле), с ней работает тот же принцип, что и с чайником. Еще будет полезно учесть, что посуда с толстым дном нагревается и держит температуру дольше, следовательно, потребляет больше энергии. Поэтому, если нет нужды в таком эффекте при готовке, можно использовать тонкодонные кастрюли и сковородки. Чтобы сэкономить электричество на бойлере, его лучше включать только по вечерам, когда вам нужна горячая вода. Днем, когда дома никого нет, включенный бойлер тратит энергию впустую. Также опытным путем можно выяснить необходимую вам температуру воды: чаще всего нет нужды в 75 °С, вполне достаточно 60 °С.

Вода

Проверьте работу кранов и сливного бачка. Если в туалете постоянно течет тонкая струйка воды и вам кажется, что это совсем немного, просто представьте, сколько выливается в сутки и в месяц. Использование душа считается более экономичным, чем принятие ванны, посудомойка тратит меньше воды, а стирка на «быстром» режиме тратит больше всего ресурса, так как закрывается в основном в полоскании.

Кстати, про душ: смените лейку на ту, в которой больше мелких отверстий. Это усилит напор, и кран можно будет открывать не так сильно — воды потратите меньше. На все краны в доме стоит поставить насадки-аэраторы, которые также позволяют сделать более сильный напор при меньших затратах воды.

СОВЕТЫ

■ Можно оформить карту с бесплатным обслуживанием банка, который не берет комиссию за оплату ЖКХ. Альтернативой может стать оплата счетов через сайты поставщиков, но комиссия все равно будет, просто меньшего размера. Без комиссии можно платить также в офисах поставщиков.

■ Перекрывайте краны и отключайте от розеток все приборы на время отпуска. Во-первых, это безопасно, во-вторых, так вы точно ничего лишнего не потратите, если плохо закроете кран. Если у вас нет счетчиков и вы живете по другому адресу или уехали в отпуск, оповестите управляющую компанию. Так вы сможете избежать оплаты электричества и воды, но не отопления. Порядок подачи заявления на перерасчет из-за временного отсутствия такой же, как при оказании некачественных услуг, только в основании надо указать причину отсутствия (командировка, лечение в стационаре и т. д.) и предоставить подтверждающие документы (билеты или чеки за отель).

■ Если платить совсем нечем, можно подать на банкротство. Процедура возможна, если у вас есть просроченная задолженность по платежам свыше 500 тысяч рублей за три месяца. Но не все так просто: необходимо соответствовать критериям неплатежеспособности и недостаточности имущества, находиться хотя бы в поиске работы. Но и получение банкротства не гарантирует списания долгов, если суд выяснит, что вы вели себя недобросовестно.

Насчет смесителей однозначно сказать сложно: современные однорычажные механизмы обеспечивают быструю настройку нужной температуры, но с ними практически невозможно отрегулировать напор. Однако с правильной лейкой душа и насадкой на кране, скорее всего, вам не захочется открывать рычаг до упора, потому что и половины будет вполне достаточно.

Елена Петроченко: «Наша ВИЗИТКА В кармане у каждого»

Однажды телефонные мошенники позвонили **управляющей томским отделением Центрального банка**, и... она не сказала им ничего. Хотя, по ее мнению, это были профессионалы экстра-класса. А нам Елена Борисовна поведала все: как раскрывала преступные схемы в банках, почему люди отдают деньги мошенникам, чем отличаются инвестиции от казино и есть ли у томичей счета в Швейцарии.

интервью:
Константин
ФРОЛОВ

ФОТО:
СЕРАФИМА
КУЗИНА



ДОСЬЕ

Родилась в Красноярске, в 1995 году окончила Красноярский государственный университет по специальности «Финансы и кредит». С 1994 года по настоящее время работает в Банке России, прошла путь от экономиста 1-й категории отдела лицензирования, регулирования и анализа деятельности банков Главного управления ЦБ РФ по Красноярскому краю до управляющего Отделением по Томской области Сибирского главного управления Банка России.

О математике как оружии против плохих банков

— Елена Борисовна, когда вы впервые начали самостоятельно зарабатывать?

— Это было в 19 лет, я училась на третьем курсе Красноярского госуниверситета и в свободное от учебы время работала на полставки секретарем руководителя в коммерческом банке. В то время они росли как грибы, их было великое множество. Но сейчас этого банка уже нет — в числе других он не пережил эпоху.

— Почему вы решили стать экономистом, что повлияло на выбор карьеры?

— Когда я в 1990 году оканчивала школу, у родителей были несколько иные планы на мое будущее. Мама — учитель математики — считала, что я тоже стану очень хорошим преподавателем. А папа работал на оборонном предприятии «Красмашзавод» и полагал, что мне лучше стать инженером, как он. Однако решающую роль сыграл мой брат: он уже преподавал в университете на экономическом факультете и посоветовал идти в банковскую сферу. В то время она активно зарождалась, на базе государственных спецбанков появились первые коммерческие банки, и самой модной специальностью были «Финансы и кредит» — туда я и поступила.

— Значит, с алгеброй у вас с самого начала все было хорошо?

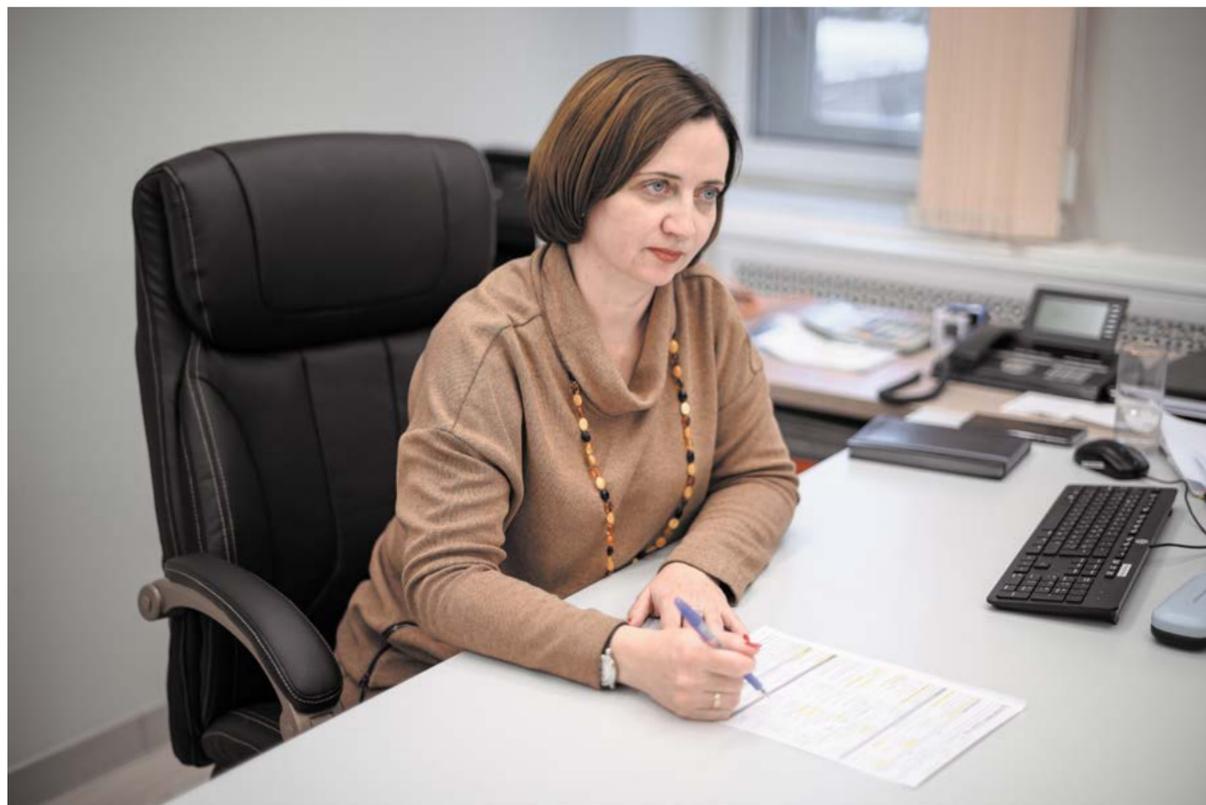
— Да, я даже подумывала поступить в МГУ на математический факультет. Но этого не случилось, и время показало, что все к лучшему: с 1991 года в Москве стало не очень комфортно жить.

— В начале 90-х банковский сектор привлекал новизной, но он был и опасным — банки создавались кем угодно, иногда были криминализованы...

— Практически с первых дней работы мне пришлось сталкиваться и с мошенничеством, и с некачественным оказанием услуг клиентам, и с признаками недобросовестной конкуренции в финансовой сфере. Но, видимо, моя молодость помогала справляться со страхами. Кстати, с тех пор мошенники только совершенствовались.

— А что означает банковский надзор? Вы следили за тем, как банки соблюдают законы?

— Я вела лицензирование банковской деятельности, являясь руководителем этого направления. Мы регистрировали структурные подразделения банков, проводили аттестацию их руководителей, оценивали деловую репутацию, чтобы свести к минимуму риск банковского мошенничества. А также занимались ликвидацией этих организаций — отзывали лицензии, организовывали работу временной адми-



Практически с первых дней работы мне пришлось сталкиваться и с мошенничеством, и с некачественным оказанием услуг клиентам, и с признаками недобросовестной конкуренции в финансовой сфере.

нистрации по управлению банком во время его банкротства.

— Значит, от вас зависело, будет работать банк или нет. Такая ответственность не пугала в 90-е годы? — Тогда правовое регулирование этой сферы было откровенно слабым, мы тесно взаимодействовали с прокуратурой, которая обращалась в Арбитражный суд о признании банков банкротами. То есть существовала иная процедура, чем сейчас. Где-то с 2010 года все больше полномочий в этой сфере стало переходить Банку России. С этого времени я часто работала во временных администрациях банков после отзыва у них лицензий. Но чтобы бояться чего-то... Видите ли, преступления в финансовой сфере — это же не покушения на личность. Ну что там страшного? Откровенно криминальные случаи — большая редкость.

— Но иногда причиняют такой материальный ущерб, который обычному уголовнику и не снился. — В какой-то мере у меня, как у специалиста надзора, был азарт — кто кого переиграет. Мы с коллегами раскручивали серьезные схемы мошенничества, я представляла в судах Банк России, а также интересы временной администрации банков. При этом нам удавалось возвращать потерпевшим очень крупные суммы денег. Безусловно, ни один банк после отзыва лицензии не обошелся без возбуждения уголовного дела в отношении кого-либо, и работать в нем во время процедуры банкротства было очень некомфортно. Хотя служащие ни в чем не виноваты, они просто наемные работники. Мне удавалось находить общий язык с коллективом очередного банка, который нужно было ликвидировать. Как ни странно, с некоторыми коллегами до сих пор остались хорошие отношения.

— За последнее десятилетие в российской банковской сфере стало больше порядка? — Да, с 2013 года, когда Банк России принял функции мегарегулятора, любые организации, работающие на этом поле, находятся под его контролем. Вообще за минувшие пару десятилетий финансовый рынок стал значительно проще, доступнее и безопаснее для граждан. Вероятность того, что они могут попасть на мошенников и криминал, стремится к нулю. Есть мобильное приложение «ЦБ онлайн», где после нажатия пары клавиш вы получаете всю

информацию о конкретном участнике финансового рынка. Если Банк России говорит да, значит, вы точно можете иметь дело с этой организацией.

О вреде общения с незнакомцами

— Как вы оцениваете финансовую грамотность наших граждан? Ведь многие до сих пор покупают на сомнительные акции и вклады и становятся жертвами преступных схем.

— Учитывая, что я наблюдаю за этим более 25 лет, вижу, что ситуация несколько изменилась. Раньше основная масса людей боялась ввязываться в финансовые операции, жертвами мошенников типа пресловутой «МММ» становились лишь излишне доверчивые или заранее готовые к риску граждане. Теперь клиентами подобных организаций и схем становятся люди более самонадеянные, которые считают, что разбираются во всех вопросах. Эта самоуверенность при низком уровне финансовых знаний приводит к печальным последствиям. Несмотря на все предупреждения об опасности и значительные усилия по финансовому просвещению, люди сегодня говорят: «Да ладно, я и без вас знаю, как выгодно вложить деньги!»

Негативный вклад вносят мессенджеры и социальные сети: граждане вместо того чтобы проконсультироваться по горячей линии в Банке России или в собственной кредитной организации, где у них открыт счет, почему-то предпочитают советоваться с абсолютно незнакомыми людьми в интернете и действуют по их указке. Особенно удивляют люди, которые следуют инструкциям, диктуемым неким человеком по телефону. Это просто поражает. Но нужно понимать: там действуют опытные психологи. И если мы советуем немедленно прекращать телефонный разговор с незнакомцем, то основываемся на реальном опыте, поскольку в таком диалоге вас ждет очень жесткое психологическое давление, которое не каждый способен выдержать. Мне лично тоже звонили мошенники.

— Они специально вышли на вас, зная, что вы руководите отделением Центробанка?

— Я спросила: «Вы хотя бы понимаете, с кем говорите?» Они ответили: «Это не важно». Так как я очень продвинута в таких вопросах, я с первых слов поняла, что это мошенники, к тому же не являлась клиентом того банка, работником которого представился звонивший. Поверьте, чисто психологически было очень трудно выдержать и переломить эту беседу в свою пользу. Настолько сложное воздействие велось. Я не верю в нейролингвистическое кодирование, но собеседник строил разговор на высшем уровне.

Учение — свет, а неученье — нищета

— Родители давали вам какие-то азы обращения с деньгами, у вас была обеспеченная семья?

— Мама очень умело вела хозяйство, ей всегда удавалось накопить какую-то сумму для летнего путешествия. Да, наверное, у нас была обеспеченная семья. Хотя мы не владели автомобилем (папа никогда не был озабочен его приобретением), но нам хватало. Кстати, мама пользовалась аккредитивной формой расчета: чтобы не везти с собой в отпуск наличные (банковских карт тогда не было), она получала в Сбербанке РСФСР чековую книжку. Этими чеками можно было как рассчитываться в магазинах, так и обналичивать их в любом местном отделении банка.

— Как специалисту по финансам приходится ли вам давать советы друзьям и родственникам?

— Да, во время различных экономических кризисов мамы подружки-учительницы и другие знакомые всегда спрашивали, как сберечь деньги. Я всегда говорю, что хранить средства лучше в той валюте, в которой вы собираетесь их тратить.

— А если тратить не собираетесь?

— Покупать валюту имеет смысл, если вы едете за рубеж. Конечно, есть те, кто в принципе любит держать средства в долларах и евро. У меня порою спрашивают: что делать, когда курсы резко понижаются? Я рекомендую не обращать внимание на сиюминутную волатильность. Тем более с 2014 года курсы не регулируются принудительно Банком России, все зависит от рыночных условий. Если хотите приобрести валюту, лучше сделайте это, когда экспортеры продают экспортную выручку: на рынке ее становится много, курс рубля укрепляется, и вы можете приобрести валюту чуть дешевле. Все зависит от объемов: если вы покупаете миллионы долларов, то мелкие колебания курса будут важны, а если пару тысяч, то нет.

О вреде эмоций для инвестиций

— Сейчас люди интересуются инвестированием, на эту тему много информации в интернете, кому можно верить?

— Лучше пользоваться профессиональными источниками. Например, на сайте Банка России по финансовой грамотности есть раздел, где про инвестиции все разложено по полочкам на доступном языке.

— А что можете сказать о частных коучах, которые говорят о баснословных прибылях, предлагая свои консультации в соцсетях?

— Среди них много людей, которые черпают информацию из тех же открытых источников, просто излагая ее другим языком. Особенно нравятся отзывы под их рекламой: «Прослушал ваш курс, заработал кучу денег». Нужно понимать, что на фондовом рынке высокая доходность и низкий риск — взаимоисключающие вещи. Либо вы вкладываете большие деньги и только в одном шансе из тысячи выигрываете крупную сумму, либо выбираете

минимальный риск — банковский депозит или государственные облигации. Тогда вы ничем не рискуете, деньги не потеряете, но и доходность будет скромная. Вложив 100 тысяч рублей при доходности 10 %, вы получите всего 10 тысяч рублей прибыли. Вложите 100 миллионов и, если очень повезет, получите 10 миллионов дохода. Люди этого не понимают и клюют на призывы в духе «Вы можете начать инвестировать с одной тысячи рублей!» Да, конечно, можете, только брокерскую комиссию заплатите больше, чем на тысячу. Под любую инвестицию нужен бизнес-план, вы обязаны рассчитать все риски и расходы, включая ваше время, чтобы потом оценить — оно вам надо? Возможно, кому-то интересно инвестировать по тысяче рублей, но тогда это просто развлечение.

— **Вообще многие рассматривают инвестирование как поход в казино.**

— Я сравниваю это с тотализатором, где вы ставите на любимую футбольную команду. Но даже если она проиграет, вы все равно получите удовольствие от зрелища. Если вы кому-то отдаете деньги, чтобы он якобы заработал вам на фондовом рынке, то можете однажды утром увидеть, что на вашем счету — ноль, потому что рыночная стоимость купленных бумаг снизилась. Или вообще не будете знать причины, ничего не увидите, лишь потеряете деньги и только. Нужно понимать, что именно вы желаете иметь от инвестирования — острые эмоции или доход?

Зачем томичу швейцарский счет?

— Вы живете в Томске уже три года, наверное, успели оценить, насколько томичи финансово активны?

— Если судить по количеству открываемых инвестиционных счетов или банковских карт, то здесь экономически очень развитое население. Может быть, благодаря тому, что средний возраст молодой, много студентов. Свою роль играют облигации Томской области: у нас люди доверяют государственным ценным бумагам, понимая, что процент по ним выше и они надежно обеспечены.

— **Некоторые бизнесмены жалуются, что в Томске нет банков, а одни лишь офисы и филиалы.**

— Один самостоятельный банк на территории области все-таки есть.

— **Один. По-вашему, это хорошо?**

— Сейчас границы между регионами настолько размыты, что неважно, где зарегистрирован банк. Главное — как вообще развит рынок финансовых услуг, насколько он доступен на всей территории региона. Это сильно завязано на проникновении интернета: где он высок, там люди пользуются дистанционным банковским сервисом. Сегодня любой банк предлагает различные процентные ставки по вкладам и условия обслуживания карт.



Мы с коллегами раскручивали серьезные схемы мошенничества. При этом нам удавалось возвращать потерпевшим очень крупные суммы денег.

— **Значит, при наличии интернета я из глухой деревеньки могу открыть счет в любом российском банке?**

— Нет, пока не можете. Для этого необходима идентификация, то есть хотя бы один раз нужно появиться в офисе того самого банка и предъявить паспорт, чтобы там увидели, что вы действительно есть. В будущем можно будет пройти удаленную идентификацию через передачу своих биометрических данных, после чего заключить договор на открытие банковского счета на финансовых маркетплейсах. Пока это вопрос будущего.

— **В швейцарском банке я тоже не могу хранить деньги?**

— На территории России могут работать лишь представительства и дочерние банки иностранных кредитных организаций, но они являются ре-

зидентами РФ и полностью подчиняются российскому законодательству. Открывать счет в иностранном банке целесообразно исключительно с целью расчетов за рубежом. А для хранения денег это неудобно, поскольку процентные ставки низкие, зато обслуживание счетов и операций вам обойдется дорого. Теоретически вы можете покупать иностранные ценные бумаги и делать вклады, но в случае проблем российское государство не сможет защищать ваши активы.

О секретах — чужих и собственных

— **Вы владеете какими-либо тайнами, которые не нужно знать простым людям? Например, о реальном уровне закредитованности?**

— Банк России не имеет доступа к информации о кредите каждого гражданина, мы получаем от банков только агрегированные показатели — о сумме просроченных долгов и так далее. Эта информация открыта на сайте Банка России. По нашим данным, в Томской области низкий уровень просроченной задолженности по ипотеке, да и вообще в среднем регион не отличается от других по долгам населения, если мы говорим о средней величине.

— **Как объяснить понятными словами простому человеку, чем занимается Банк России?**

— Если коротко, Банк России выпускает наличные деньги. Это главная и всем понятная функция, наша «визитка» есть у каждого в кармане или кошельке. Если чуть подробнее, то основная цель

Банка России — стабильность российской финансовой системы и укрепление рубля. Конечно, объяснить все нюансы этой деятельности простому гражданину сложно.

— **Может, для этого нужно обучать финансовым азам со школы?**

— Обязательно! Причем их необходимо подавать в виде специальных отдельных уроков финграмотности, поскольку интеграция этого предмета в другие (типа математики) вряд ли принесет детям понимание, как использовать знания в реальной жизни. Пусть этих уроков будет немного, хоть 10 в учебном году, но ребенок сможет получить конкретные умения, скажем, научиться безопасно пользоваться банковской картой, узнает, как можно инвестировать деньги или защищаться от мошеннических схем. Кстати, сейчас по этой теме есть масса интерактивных онлайн-курсов, полезных не только детям, но и взрослым, учителям.

— **Судя по тому, сколько похищается денег со счетов, учить придется всех, включая пенсионеров.**

— По итогам 2020 года у россиян украли 9,8 миллиарда рублей, однако средняя сумма хищения невелика — чуть более 11 тысяч рублей, а в интернете — 7,2 тысячи рублей. Через банкоматы и терминалы крадут в среднем по 15 тысяч рублей, с помощью дистанционного банковского обслуживания (когда люди сами переводят деньги незнакомцам) — по 27 тысяч рублей. Это лишь то, что попало в статистику Банка России от банков. Бывает, у человека пропадает со счета всего 100 рублей и он вообще никуда не заявляет об этом, а просто снимает с карты все средства и закрывает ее. Конечно, мы постоянно слышим о том, что кого-то обманули на крупные суммы в 200-500 тысяч, даже миллионы. Но это единичные случаи, а в основном похищают более скромные деньги.

— **Сколько же мошенники ежегодно похищают у самих банков?**

— За прошлый год — всего 46 миллионов рублей. Как видите, по сравнению с миллиардами, сворованными у рядовых граждан, это несоизмеримо малая сумма. Разумеется, банки надежнее защищены от действий кибермошенников. Если в одном произошло ЧП, все данные мгновенно передаются остальным, чтобы они успели принять необходимые меры, и таким центром обмена информацией стал Банк России.

— **А если человек попытается взломать томский сервер Банка России?**

— Технически это просто невозможно.

— **Да ладно, даже сайты Пентагона взламывают...**

— Наверное, это и есть тот самый секрет, который я не смогу вам раскрыть.

текст:
Дарья
ЯВОРОВСКАЯ

Everydays: The First 5000 Days
(«Ежедневно: первые 5000 дней» —
англ.) — цифровое изображение в
формате JPEG, представляющее
собой коллаж изображений из
серии «Ежедневно», созданных
американским художником
Майком Винкельманном (под
псевдонимом Beeple)

ТРЕНДЫ

Крипто-ренессанс: как искусство уходит в NFT

В 2021 ГОДУ ХУДОЖНИКИ И ДИЗАЙНЕРЫ СТАЛИ АКТИВНО ПРОДАВАТЬ СВОИ РАБОТЫ НА КРИПТОАУКЦИОНАХ ЗА ОГРОМНЫЕ ДЕНЬГИ. А ЦИФРОВЫЕ ЦЕННОСТИ, ОБЛИЧЕННЫЕ В РЕАЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ, СТАЛИ АРТ-РЫНКОМ. НОВЫЙ ЭТАП В ИСТОРИИ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА НАЧАЛСЯ ПОСЛЕ ТОГО, КАК **известный диджитал-художник Beeple продал с помощью аукционного дома Christie's свою цифровую картину «Everydays — The First 5 000 Days» («КАЖДЫЙ ДЕНЬ — ПЕРВЫЕ 5 000 ДНЕЙ») ЗА 69,3 МИЛЛИОНА ДОЛЛАРОВ И ПОПАЛ В ТРОЙКУ САМЫХ ДОРОГИХ ИЗ НЫНЕ ЖИВУЩИХ ХУДОЖНИКОВ.**

Что такое NFT и крипто-арт?

Крипто-арт — это цифровое искусство, продаваемое по системе аукционов на специальных площадках. Такое искусство эквивалентно физическому из-за уникальной записи (подписи), по которой можно установить право владения работой.

Все криптоискусство продается с помощью NFT-токенов. Токен — это набор зашифрованных данных. NFT расшифровывается как non-fungible token, то есть невзаимозаменяемый токен. NFT-токен отличается тем, что его нельзя заменить другим токеном, он уникален. Система NFT-токенов — один из спо-

собов сохранения авторских прав на цифровую единицу. Например, на диджитал-творчество. Кроме того, NFT-токены позволяют определить подлинное авторство и переход прав на блокчейне. Вместе с работой приобретается и токен, который кодирует только один конкретный цифровой объект: картинку, gifку, диджитал-картину, аудио, видео, диджитал-дизайн и т. д.

Как и в любой новой системе, в этой есть свои недочеты. С юридической точки зрения NFT-подпись не обеспечивает защиту авторских прав на любое произведение цифрового искусства.

Как это работает

Регистрация проходит не как в обычных соцсетях, а через привязку кошелька. Это очень важная часть, так как весь крипто-арт основан на блокчейне. Блокчейн — это огромный реестр, который пишут одновременно множество компьютеров по всему миру. Он состоит из непрерывной цепочки блоков данных. Информация обо всех операциях хранится на тысячах компьютеров по всему миру, поэтому ее нельзя уничтожить или подделать. Тогда как данные, которые хранятся в одном месте, подделать очень легко. Система блокчейна очень удобна, так как это открытая база данных о транзакциях. При этом она полностью анонимна, поскольку кошельки и ключи не хранят личную информацию, уверяют ее создатели.

Новый биткоин

NFT-искусство держится не на биткоинах, а на новой валюте — эфире (ETH). Эфир — это единица, внутренняя валюта блокчейна Ethereum. Все NFT в основном держатся на смарт-контрактах. Главный элемент продажи — переход права владения работой, он происходит через смарт-контракты. Это аналог классического бумажного договора, где прописаны условия, штрафы, наказания и т. д. Для контроля за исполнением таких контрактов не нужен человек. И действует смарт-контракт по принципу «Если..., то...».

Так как цена эфира (ETH) меняется, существует динамичная единица, часть токена — Gas Token. Он помогает сохранять баланс между стоимостью работы и рыночной ценой ETH. Если проще, то Gas — это аналог киловатта. Электричество не измеряется в рублях: сначала идет подсчет киловатт-часов и лишь потом перевод в рубли.

Система регистрации и продажи

Есть два пути работы с площадками: можно чем-то обладать или ресейлить (перепродать). Например, в топе площадки Rarible находятся в основном ресейлеры, а не художники. Площадка Foundation, наоборот, не так открыта для ресейлинга — зайти на нее можно только по специальным инвайтам (приглашениям) от уже зарегистрированных пользователей.

Для продажи и покупки регистрация на всех сайтах проходит примерно одинаково: авторизация через кошелек (чаще через MetaMask), выкладывание работы, внесение ее в реестр. Чтобы внести любой цифровой объект, нужно внести Gas. Работа выкладывается в международную сеть, где каждый может ее приобрести. Чтобы зарегистрироваться и в первый раз выставить что-то на аукцион, нередко нужно заплатить площадке. Цены варьируются от 20 до 300 долларов. Иногда покупка товара не требует вложений, а для продажи нужно заплатить площадке, чтобы товар попал в систему. При покупке площадки берут проценты с удачного аукциона: от 5 до 20 %.

Продажи зависят от двух факторов: удачи и имени. Чтобы неизвестным художникам не уходить в минус, нужно создавать историю картины, продвигать себя, создавать концепт творчества. Только при этих

условиях цены на картины будут повышаться. С художником под псевдонимом Beeple, который продал свое произведение за 69,3 миллиона долларов, вопросов в ценообразовании не возникает именно по причине соблюдения этих пунктов.

Кто за это платит и кому это нужно

Моушен-дизайнер Bricksarser в интервью YouTube-каналу CGSpeak рассказал, что за крипто-арт такие огромные суммы платят люди, любящие искусство и готовые в него вложиться. Суть подобных аукционов в покупке не физического, а электронного объекта, который нельзя повесить на стену. «Когда у тебя появляются деньги, самое простое, что ты хочешь купить, — это элементы роскоши. Деньги можно спустить на что угодно, но суть в том, что ты спускаешь их на элемент, который показывает твой социальный статус», — сказал Bricksarser.

Крипто-арт и аукционы по его продаже пока не стали столь же популярными, как традиционные. Но желание обладать чем-то уникальным заставляет людей покупать даже картинку в интернете. «Искусство — оно везде. Можно купить и перепродать цифровой арт кому угодно: бизнесмену, искусствоведу, развивая цифровую культуру и искусство. Искусство в том или ином виде нравится всем, человек без этого не может», — уверен Bricksarser.

Перспективы рынка крипто-арта

Продакт-менеджер Eachain Елена Буйдалина, рассказала о том, стоит ли вкладываться в крипто-арт и каковы прогнозы по этому рынку на 2022 год. По ее словам, если крипто-арт рассматривать исключительно как искусство, то вкладываться стоит в известных и признанных художников, которые котируются на рынке, по аналогии с реальным искусством. Однако если смотреть с точки зрения заработка на криптовалюте, то плюс или минус покупателя будет зависеть от курса валюты.

Также Елена считает, что в будущем крипторынок будет обретать черты классического.

— Технологию будут продолжать развивать, решать вопрос юридической значимости покупки и защиты авторских прав, на этом фоне молодые художники будут стремиться тонизировать свои работы. На рынок придут искусствоведы и будут определять лидеров цифрового искусства и тем самым набивать ценность на их NFT, — говорит эксперт.

РЕСУРСЫ

Площадки для продажи крипто-арта

1 Foundation — здесь покупают и продают в основном арты. Считается самым необычным и прибыльным маркетом. Вход только по инвайтам (приглашениям).

2 OpenSea — на площадке можно купить и продать как виртуальные, так и материальные товары. Множество коллекционных произведений находятся именно здесь.

3 Rarible — площадка базируется в Москве и предлагает первый управляемый токен NFT — RARI. Также здесь можно воспользоваться правом интеллектуальной собственности через Proof of Provenance и бонусами для активных пользователей.

4 Super Rare — одна из самых молодых площадок, которая привлекла инвесторов. Отличается тем, что выставленные здесь арты не могут продаваться на других площадках. Поэтому цены тут значительно выше, чем на иных платформах.

Страховка от рака: как выбрать и всем ли она нужна

ОНКОЛОГИЯ — ВТОРАЯ ПРИЧИНА СМЕРТИ В МИРЕ: ЕЖЕГОДНО РАК ЗАБИРАЕТ ЖИЗНЬ КАЖДОГО ШЕСТОГО ЖИТЕЛЯ ПЛАНЕТЫ. В РОССИИ ТА ЖЕ ПЕЧАЛЬНАЯ СТАТИСТИКА: ЗЛОКАЧЕСТВЕННЫЕ ОПУХОЛИ ЗАНИМАЮТ ВТОРУЮ СТРОЧКУ В СПИСКЕ ПРИЧИН, ПО КОТОРЫМ УМИРАЮТ ЛЮДИ. НЕКОТОРЫЕ НАСТОЛЬКО БОЯТСЯ ЗА СВОЕ ЗДОРОВЬЕ, ЧТО ОФОРМЛЯЮТ СТРАХОВКИ ОТ РАКА. Такие полисы не снизят вероятность заболевания, но в случае выявления онкологии помогут с лечением. О ТОМ, КАК РАБОТАЕТ СТРАХОВАНИЕ ОТ РАКА, И О ЕГО ПОДВОДНЫХ КАМНЯХ МЫ СПРОСИЛИ У ЭКСПЕРТА.

эксперт



Юлия Тарасова, директор службы медицинского сопровождения проекта «Онкострахование»

Как появилось онкострахование

Онкострахование — это вид личного медицинского страхования, который покрывает только онкологию. В случае диагностирования рака страховая компания выплачивает деньги или оплачивает лечение застрахованного. Такую страховку можно сравнить с каско: полис гарантирует клиенту денежную компенсацию или ремонт за счет страховой, если автомобиль пострадает в ДТП.

Диагностика онкологии бывает долгой и финансово затратной: комплексное обследование может включать до 10 разных процедур, не всегда доступных в государственных больницах. А делать их в хороших частных клиниках дорого. Помимо этого, при подтверждении диагноза пациента ждут большие расходы на лекарства и операции.

В Европе онкострахование довольно популярно. В России первые такие страховки появились около 10 лет назад. Развитие в РФ рынка доброволь-

ного медицинского страхования (ДМС) привело к появлению продукта для лечения в коммерческих клиниках на случай критического заболевания, то есть особо опасного для жизни человека.

Сколько стоит онкополис

По словам Юлии Тарасовой, сегодня самая простая онкостраховка стоит 5 тысяч рублей в год, а минимальная выплата составляет 100 тысяч рублей. Размер выплаты влияет на цену полиса: купив страховку за 3-25 тысяч рублей, можно рассчитывать на выплаты от 100 тысяч до 1 миллиона рублей.

Если нет желания лечиться по ОМС и сидеть в очередях в онкодиспансерах, можно купить подобный полис. Платное ведение пациента, как правило, оказывается более эффективным и безопасным, поскольку появляется доступ к дорогим препаратам и современным методам диагностики и лечения.

Альтернативой онкостраховки может стать инвестиционное или накопительное страхование жизни. Это программа страхования, по условиям которой человек страхует жизнь и здоровье и при этом копит конкретную сумму к определенному сроку. При наступлении страхового случая компенсацию, равную сумме первоначального взноса, получит сам застрахованный или прописанные в полисе лица. Список страховых случаев обычно тот же, что и у стандартного полиса страхования жизни. Этот продукт похож на вклад с процентами, в который включены страховые риски по здоровью. Речь идет о крупных суммах, которые клиент регулярно платит в течение нескольких лет в зависимости от условий договора.

Страховка от критических заболеваний, онкологии и НСЖ/ИСЖ — это разные продукты. При выборе нужно исходить из целей и ожиданий. Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) — это финансовый продукт, который включает в себя добровольное страхование жизни и инвестиции, позволяющие застрахованному лицу получить доход от вложения в финансовую стратегию. Иными словами, это разновидность страхования, за счет которого можно получить прибыль.

Как работает онкостраховка

Есть два варианта онкострахования:

- 1 Застрахованный получает выплату;
- 2 Страховая компания организует и полностью оплачивает лечение в пределах страховой суммы.

В первом варианте различия могут быть лишь в величине выплаты. Чем дороже страховка, тем больше денег получит человек. Во втором варианте могут отличаться суммы на лечение, виды препаратов (импортные или российские), территория оказания медпомощи. Например, можно выбрать страховку с лечением только в российских клиниках, а можно ту, что позволит лечиться в Израиле, Германии и других странах.

Схема у всех онкостраховок одинаковая, говорит Юлия Тарасова. Перед покупкой полиса человек подтверждает, что здоров и не имеет на момент заключения договора предраковых и хронических заболеваний, заполняя декларацию о здоровье. При этом не требуется сдавать анализы или проходить обследования — достаточно просто согласиться или не согласиться с документом. Если есть несоответствие декларации, нужно сообщить об этом страховой, чтобы уточнить возможность и условия принятия на страхование.

Полис будет действовать год, по желанию его можно продлить. При постановке диагноза человек обращается в страховую и получает либо деньги, либо организованное лечение. Если по полису предусмотрена организация и оплата лечения, то страховая обязана выполнить все назначения врачей. Но паллиативная помощь в лечение не входит. Если диагноз подтвердился, его проверяет служба андеррайтинга. Обычно этот процесс длится 10 дней. Особого регламента или специального учета и баз данных нет, говорит эксперт: страховая лишь контролирует, чтобы на лечение не потратили больше страховой суммы.

В случае с выплатой все просто: человек получит сумму, на которую застраховался (страховую сумму). Если же речь идет об оплате лечения страховой компанией, то есть нюансы. В общей сумме лимита есть подлимиты: на медицинский уход, лекарства, дорогу, проживание и иные условия в зависимости от программы. Лечение будет проходить в определенных клиниках, с которыми работает страховая. Перед покупкой полиса человек имеет право запросить список клиник-партнеров. Организацией лечения занимаются специальные компании. Для пациента выделяется менеджер, который общается с врачами, ведет документацию, записывает на приемы, занимается направлениями, госпитализацией и т. д.

Как выбирать страховую

При выборе страховой Юлия Тарасова советует:

- 1 Смотреть на страховую сумму — она должна быть не меньше 5 миллионов рублей для России и не меньше 300 тысяч долларов для других стран.
- 2 Изучить, какие диагнозы покрывает полис. В идеале это должны быть злокачественные новообразования (Coo-C97) и новообразования in situ (Doo-D09) — злокачественные опухоли на начальных стадиях.
- 3 Внимательно ознакомиться с декларацией о здоровье.
- 4 Внимательно прочитать исключения из страхового покрытия.

Ограничения для получения страховки

Чтобы избежать мошенничества, компании прибегают к ряду мер: например, есть период ожидания или временная франшиза. После покупки

полиса получить помощь и заявить о диагнозе можно только через три-четыре месяца. Это сделано для того, чтобы люди с раком не покупали онкополисы для получения мгновенной помощи — компаниям это просто невыгодно.

Также есть ряд ограничений, отсутствие которых человек подтверждает в декларации о здоровье:

- Онкополис не могут купить те, кто ждет подтверждения онкологии, болел раком за последние 10 лет или находится в ремиссии меньше 10 лет.
- Не продадут полис и при наличии определенных хронических заболеваний (у разных программ разные критерии).
- Онкострахование недоступно при предраковых состояниях — дисплазии, новообразованиях, даже доброкачественных. Однако если они были вылечены или удалены, шансы повышаются.
- Алкогольная или наркотическая зависимость как медицинский диагноз также помешают получить онкополис.
- Не дадут его и работникам, которые непосредственно контактируют с радиоактивными или токсичными веществами.
- Влияет на получение страховки и возраст: чаще всего договор страховая заключает с клиентами не старше 64 лет, реже — с людьми в возрасте до 70-79 лет.

Тарасова также отмечает, что для большинства онкостраховок проходить обследование не нужно. Если онкология возникла на фоне диагноза, о котором вы не знали при покупке полиса, это не будет причиной отказа. Но если выяснится, что до момента покупки полиса диагноз был подтвержден, это помешает получить онкостраховку.

Еще один нюанс: есть полисы, в которые входит лечение только за рубежом. Если пациент оказывается куда-то лететь, ему не дают визу или из-за пандемии страна закрыта для посещения, лечение в России организовано не будет.

Примеры онкостраховок

В России онкостраховки создаются на базе всего двух международных медицинских компаний: Madanes и Further. В страховках Madanes предусмотрено лечение в РФ, а у Further — только за рубежом. И те, и другие полисы можно приобрести во всех страховых компаниях без исключения, различия будут только в цене и дополнительных услугах или сервисах (например, психологическая поддержка или оплата такси до клиники).

Также имеет значение, у кого куплен полис: напрямую у страховой, у агрегатора или сервисной компании («Онкострахование», Ozon, banki.ru, Prosto.Insure). Обычно при покупке у посредника клиент получает дополнительные услуги, входящие в цену полиса, к примеру сервисное сопровождение, помощь психолога, перепроверку диагноза.

текст:

Дарья ЯВОРОВСКАЯ

ЦЕНЫ

Самые бюджетные онкостраховки у Альфа-Банка на базе Madanes. Полис с лечением только в России на 6 миллионов рублей можно купить в среднем за 5 тысяч рублей в год, а с лечением в Израиле на 300 тысяч долларов — за 15 тысяч рублей в год.

Жалобы, шантаж или переговоры: как просить о повышении зарплаты

РОСТ ЦЕН НА ПРОДУКТЫ, ОДЕЖДУ И КОММУНАЛКУ, ПЛАТЕЖИ ПО ИПОТЕКЕ — ВСЕ ЭТО ЗАСТАВЛЯЕТ ДУМАТЬ ОБ УВЕЛИЧЕНИИ ДОХОДА. КТО-ТО МЕНЯЕТ РАБОТУ, КТО-ТО ИЩЕТ ПОДРАБОТКУ ИЛИ ОТКРЫВАЕТ СВОЕ ДЕЛО, А КТО-ТО ПРОСТО ТЕРПИТ. ХОТЯ САМОЕ ОЧЕВИДНОЕ РЕШЕНИЕ — ПОГОВОРИТЬ С РУКОВОДСТВОМ О ПОВЫШЕНИИ ЗАРПЛАТЫ. ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ РАЗБИРАЕМСЯ, КАК ЗА ГОД ИЗМЕНИЛИСЬ ЗАРПЛАТЫ НА РЫНКЕ ТРУДА И **как говорить с руководителем о прибавке, чтобы добиться своего.**

текст:
Валентина
БЕЙКОВА

Чтого хотят соискатели

По данным сервиса «Авито», на рынке массовых профессий сегодня полно предложений работы с разным уровнем зарплат от разных компаний. Так, в Томске число размещенных на «Авито» вакансий за год увеличилось на 59 %, по всей России — на 63 %.

— Сами кандидаты стали более избирательны, они внимательно изучают условия и учитывают разные факторы. Кроме размера заработка для них важны комфортные условия труда, соцгарантии, возможность работать удаленно или подрабатывать. А также ДМС, путевки в санатории и детские лагеря, бесплатное питание, корпоративный транспорт и многое другое, — рассказывает региональный представитель сервиса «Авито Работа» в СФО Екатерина Салостий. — Соискатели все чаще обращают внимание на репутацию работодателя, они ценят его стабильность и надежность: на нашей платформе больше откликов получают вакансии с отметкой «Компания проверена».

Влияние инфляции и налогов

По словам эксперта, рост зарплатных ожиданий главным образом связан с ростом потребительских цен.

— Можно сказать, что стоимость нашей жизни подорожала со всех сторон, и она продолжает ра-

сти. Добавим к этому реальные темпы инфляции и в итоге получим, что увеличение желаемых заработков абсолютно понятно и обоснованно, — поясняет Екатерина Салостий. — Кроме того, дефицит рабочих рук вынуждает компании повышать зарплаты. И кандидаты с большим опытом и спецзнаниями могут оценивать свои запросы о зарплате выше, чем в среднем по рынку.

Еще один фактор, влияющий на зарплатные ожидания, — уплата налогов. Все чаще не только в резюме, но и в описании вакансий рядом с размером зарплаты люди оставляют отметку «на руки» или «чистыми». Соискатели предпочитают знать сумму своего вознаграждения без 13 % НДФЛ, уплата которого возлагается на работодателя. Это также ведет к увеличению желаемого заработка.

Как изменились зарплаты

— Повышение зарплаты и премиального фонда — главная мера, к которой прибегают компании, чтобы привлекать и удерживать персонал. В 2021 году медианная зарплата (сумма, больше и меньше которой получают по 50 % работников) выросла на 17 % — с 30 до 35 тысяч рублей. Максимальный рост зарплатных предложений в вакансиях произошел в автобизнесе (25 %), сфере транспорта и логистики (19 %) и в строительстве (13 %), — рассказывает Салостий.

К повышению оплаты труда в логистических компаниях привел рост потребительского спроса и складских площадей. Таким же образом, через прибавку к заработкам, привлекали новых кандидатов транспортные компании и строительные фирмы, где наблюдался дефицит рабочих рук. Сыграл свою роль и рост объемов возводимого жилья.

— При этом медианные заработки, хотя бы на тысячу рублей, в минувшем году выросли во всех без исключения отраслях. Чего не скажешь о 2020 годе, когда во многих сферах отмечалась стагнация зарплат, — говорит собеседница.

Разговор о прибавке: в письме или лично?

Если вы хотите увеличить доход, необязательно менять место работы или сферу деятельности. Можно обговорить ваше желание с руководством, велика вероятность, что прибавку вы получите.

— Лучше, если это будет личная встреча, о которой нужно договориться с руководителем заранее, чтобы он смог выделить время, и к которой работнику самому нужно подготовиться. Кстати, это касается не только фактической стороны дела, но и эмоциональной: серьезный разговор не стоит вести, когда вы нервничаете, расстроены, чрезмерно взволнованы или недовольны ситуацией и готовы выплеснуть весь негатив на шефа, — отмечает Екатерина Салостий.

Если вы работаете в компании, где к директору сложно попасть на личный прием, эксперт советует написать письмо — бумажное или электронное. Это станет первым шагом к повышению зарпла-

ты, так как ваш начальник до этого момента вряд ли думал о том, что вам нужно поднять оклад.

— Многие руководители и HR-менеджеры отмечают, что нередко такая просьба сотрудника не просто удовлетворяется, но человек может получить и повышение по службе, — делится Екатерина Салостий.

Аргументы в пользу прибавки

— Свою просьбу о повышении зарплаты формулируйте примерно в таком ключе: «Что мне нужно делать или сделать, чтобы получать больше?» А в качестве аргументов отлично подойдет итоги вашей успешной деятельности. Например, на предприятии было установлено новое оборудование, а вы разработали схему, при которой выпуск продукции на нем превысил предполагаемые объемы. Или ваши личные планы по продажам за последний квартал выросли на 30 %, — поясняет эксперт.

За последний год вам увеличили нагрузку, с которой вы успешно справляетесь, но заработок остался прежним? Смело просите о прибавке. Самое главное — вы не должны выступать с позиции просителя или жалобщика, поэтому говорите об успехах, достигнутых на вашем участке, о росте производительности всего предприятия и т. д.

— Проект, который может вывести компанию на новый уровень, тоже станет весомым поводом для повышения зарплаты. Только презентовать его надо после подробной проработки, оперируя конкретными цифрами и используя реальные данные, — рассказывает Екатерина.

Не пытайтесь выслужиться перед начальством, взваливая на себя сверхурочную работу, прежде чем поднять вопрос о зарплате. Доводы о том, что вы остаетесь в офисе по вечерам или берете работу на дом по выходным, могут привести к обратному эффекту: шеф решит, что вы просто не справляетесь с обязанностями в установленное время. Кстати, сверхурочная работа должна регулироваться трудовым договором, отдельно учитываться и оплачиваться в повышенном размере или компенсироваться отгулами.

Озвучивать ли сумму прибавки и когда о ней говорить?

Обязательно продумайте, на какую сумму вы претендуете. Важно, чтобы цифры не были взяты с потолка и максимально соответствовали реальности.

— Для этого можно просчитать уровень инфляции за период, когда вам не поднимали зарплату. Можно изучить зарплатные предложения по аналогичным должностям, чтобы понять, на сколько ваш заработок отличается от среднерыночного. Заодно выяснить спрос на специалистов вашего профиля и опыта. Помимо размера прибавки обговорите с руководством и срок, с которого начнете получать эти деньги, — уточняет представитель «Авито».

Затевать разговор о повышении зарплаты можно, если вы хорошо себя зарекомендовали на работе и готовы развиваться.

— Если работаете не менее полугода, успешно выполняете обязанности, не имеете замечаний и готовы выполнять больший объем задач. Кроме того, вы должны быть уверены, что ваша компания находится на подъеме, то есть в ее бюджете найдутся ресурсы на повышение зарплаты, — резюмирует Екатерина Салостий.

СОВЕТЫ ПСИХОЛОГА

Мы спросили психолога Анну Болгову о том, как подготовиться к разговору о повышении зарплаты, какие аргументы привести, а какие лучше не использовать, и что делать, если работодатель отказал.

Понять, что это не стыдно

Когда мы приходим устраиваться на работу, мы заключаем договор. А раз это договорные отношения, значит, мы можем пересматривать условия через какое-то время и, к примеру, просить повысить зарплату. Это нормальная практика, потому что растет ваша квалификация и заслуги перед компанией.

Лучше обсудить лично

В России лучше работают личные встречи. При этом стоит заранее обговорить с работодателем не только дату и время, но и тему предстоящего разговора. Так у обоих будет возможность подготовиться.

Подготовка к разговору

Правильно выбирайте время. Избегайте периода, когда у всех аврал и горят сроки. Подготовьте список аргументов, выпишите их на листок, чтобы в него можно было подглядывать во время разговора.

Делайте ставку на ваш вклад в компанию

Если ваш вклад в компанию никакой, а зарплата по рынку в целом выросла, возможно, за эти же деньги им выгоднее нанять человека, который действительно будет работать. Поэтому лучше показывать, что вы работаете и представляете ценность для фирмы.

Избегайте манипуляций

Не стоит в качестве аргумента для прибавки использовать более выгодное предложение о работе от другой компании. Это манипуляция, и работодатели не очень любят такое. Если вы ценный сотрудник, они, конечно, будут рассматривать варианты повышения зарплаты, но лучше приводить аргументы про ваш вклад в работу компании, в которой вы хотите продолжать работать.

Не стоит говорить об инфляции

Это не та причина, по которой вам должны поднять зарплату. Инфляция касается всех. У вашей компании из-за нее тоже растут расходы и уменьшается прибыль. Инфляция — это так себе аргумент.

Если прибавку не дали

Нужно быть готовым к тому, что откажут. Отказ может быть связан с бизнес-причинами. Например, недостаточно средств. Возможно, и правда вашу квалификацию не оценивают так, как ее оцениваете вы. Вы можете думать, что прекрасно работаете за четверых, а работодатель считает обратное. У него тоже могут быть свои аргументы.

Смотрите шире

Поставьте для себя цель-минимум и цель-максимум. Подумайте, на какие изменения вы согласны, чтобы остаться в компании. Иногда зарплату могут не повысить, но поручат другой фронт работ, более интересные задачи. Возможно, дадут более мощный ноутбук, хороший рабочий стол или крутое кресло. Или предоставят медицинское страхование — это тоже может быть неплохим условием.



НАЧАЛО ГОДА — ПОВОД **встать на путь финансовой грамотности и зажить богаче.** Для тех, кто наконец хочет научиться грамотно планировать бюджет, начать инвестировать, наращивать финансовый капитал и обрести независимость от кредитов и зарплаты, — для вас наша подборка тематических подкастов.

ПОДБОРКА

Топ нескучных подкастов про деньги и инвестиции

текст:
Андрей ГУММЕР



«Просто о финансах»

Где слушать: Яндекс.Музыка, Apple Podcasts

Для кого: для тех, кто хочет разобраться в основах финансовой грамотности.

Длительность выпуска: 25-50 минут.

Подкаст пропагандирует финансовую грамотность и жизнь без кредитов. Ведущий Дмитрий Бондаренко уверен, что мы сами в ответе за свой капитал и не должны иметь привычку постоянно занимать деньги у банков или знакомых. Рассказывает он и об инвестировании.

Нередко ведущий разбирает вопросы, над которыми хорошо бы задуматься каждому из нас. Например, в выпуске № 37 он делится правилами ведения бюджета и способами экономии в повседневной жизни. Подкаст выходит один раз в неделю по понедельникам. У автора в коллекции уже 60 выпусков на самые разные темы: мошенничество, кредитные карты, страховки — все они о том, как управлять своими финансами, а не зависеть от них.



«Финкот»

Где слушать: Яндекс.Музыка, Apple Podcasts

Для кого: для тех, кто только начинает заботиться о бюджете.

Длительность выпуска: 2-6 минут.

Этот подкаст тоже о финансовой грамотности, но в формате коротких экскурсов в тему финансов и пользования ими. Ведущий Евгений Романченко, создатель школы финансовой грамот-

ности, делится советами, которые помогут выйти «на новый уровень жизни и дохода».

Вы узнаете, какие бывают расходы и как их учитывать, зачем нужна подушка безопасности, какие есть способы инвестирования. В 5-м выпуске, например, Евгений рассказывает, как нас обманывают банки на кредитных картах. Автор подкаста старается разобрать заявленную тему со всех сторон и соотнести проблемные вопросы с законами страны.



«Деньги пришли»

Где слушать: Яндекс.Музыка, Apple Podcasts

Для кого: для тех, кто жаждет историй о финансовых стратегиях на жизнь.

Длительность выпуска: 40-70 минут.

Подкаст от Альфа-Банка о том, что мы тратим деньги. Ведущие подкаста — Илья Красильщик, генеральный директор Яндекс.Лавки и Александр Поливанов, редактор Альфа-Банка. Как заявлено в описании подкаста, он про то, на что уходит зарплата, а на самом деле про то, как мы живем. «Наша главная задача — не научиться тратить или экономить, а понять, как это устроено. Мы разбираемся с помощью гостей, у каждого из которых есть пример удивительных взаимоотношений с деньгами».

В каждом выпуске через истории гостей ведущие пытаются понять, как деньги влияют на нашу жизнь, а жизнь — на наши деньги. У каждого героя есть своя история с деньгами, из которой можно вынести поучительный урок. В подкасте затрагивают самые разные темы: спорт, медицину, недвижимость, путешествия и т. д. К примеру, в выпуске «Ваш личный бюджет на год (да!)». Как его составить?» 5-го сезона консультант по личным финансам наглядно объясняет, почему каждый человек должен составлять свой финансовый план. Все выпуски подкаста также есть в видеоверсии на YouTube-канале «Деньги пришли».



«Шире чек»

Где слушать: Apple Podcasts, Spotify

Для кого: для тех, кто зарабатывает меньше, чем хотелось бы.

Длительность выпуска: 5-15 минут.

Подкаст для тех, кого жизнь свела с продажами. В нем можно услышать массу советов о том, как не бояться ставить адекватную стоимость своей работы, бороться с синдромом самозванца, поднимать чек и начать зарабатывать больше, работая меньше.

Ведущая Ирина Подрез позиционирует себя как маркетолог и эксперт в продажах. Обещает помочь умным людям стать богатыми. В подкасте разбирает такие темы, как work-life balance, организация рабочего пространства, а по четвергам отвечает на вопросы аудитории.

Советуем начать знакомство с подкастом с выпуска «Прозрачность бизнеса» — о том, как вести бизнес экологично в обе стороны: и по отношению к клиентам, и по отношению к сотрудникам.



«Поговорим об инвестициях»

Где слушать: Яндекс.Музыка, Apple Podcasts.

Для кого: для новичков и бывалых.

Длительность выпуска: 20-45 минут.

История для тех, кто хочет серьезно подойти к вопросу инвестирования. Ведущий — Роман Романович, финансовый консультант по инвестициям. В подкасте делается разбор всех зон ответственности инвестора, рисков и воз-

можностей. «Каждую неделю говорим на главные темы из мира инвестиций и учимся инвестировать на практике. В подкасте я делюсь своим опытом в инвестировании, приглашаю гостей, а также разбираю главные темы из мира экономики и финансов и делюсь инвестиционными идеями», — говорится в описании проекта.

Роман зачастую освещает очень нетривиальные темы. Один из таких выпусков — «Люди и деньги: как инвестировать в бриллианты». Если интересно узнать, как устроен мировой алмазно-бриллиантовый рынок, какие факторы на него влияют и почему одни бриллианты дорожают быстрее других, очень рекомендуем к прослушиванию.

На пенсию в 35 лет!



«На пенсию в 35 лет!»

Где слушать: Яндекс.Музыка, Google Podcasts, Apple Podcasts

Для кого: для тех, кто любит учиться на чьем-то опыте.

Длительность выпуска: 25-50 минут.

Подкаст с основной историей о том, как у ведущего в 35 лет доходы от инвестиций превысили расходы и он вышел на пенсию, а теперь делится своим опытом с миром. Называет он себя Бабайкиным, не рассказывает подробностей своей жизни и остается инкогнито даже в видеоверсии подкаста на одноименном YouTube-канале.

Бабайкин отмечает, что в подкасте слушатели не встретят прогнозов, мнений экспертов и политики — только практическую пользу. Автор обещает рассказать об инструментах, которые приведут вас к ранней пенсии.

Знакомиться с подкастом рекомендуем с выпуска «Как за 100 рублей купить коммерческую недвижимость по всему миру». В нем автор рассказывает, как можно получить долю в недвижимости в любой части мира, инвестируя небольшие деньги. А также отмечает, какие права за вами останутся после такого инвестирования.



беседовала:
Екатерина ЧУПРОВА

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОИНИ



Доходы и расходы

— Сколько могут зарабатывать тату-мастера? Тут нет однозначного ответа. В моем родном Абакане хороший мастер может получать до 100 тысяч в месяц.

Больше всего работы летом, самые прибыльные месяцы — июнь и июль, тогда у меня получается зарабатывать больше 100 тысяч. В прошлом году летом я работала два месяца вообще без выходных. Затишье обычно наступает в начале осени и зимы. Но в целом ежемесячный доход варьируется от 80 до 100 тысяч рублей.

На аренду студии в месяц уходит 7 тысяч, на расходники — порядка 10 тысяч (это масла, пены, иглы, краски, антисептики и т. д.). Бывает и больше, если нужно что-то купить. Конечно, можно найти материалы подешевле, но я считаю, порядочный мастер должен закупать качественные расходные материалы от надежных производителей. Машинка, которой я сейчас работаю, стоит 25 тысяч. Один картридж обходится в 150-170 рублей, пачка из 25 штук стоит от 2 500 рублей. Одноразовые расходники по типу обмоток, шпателей и т. д. сложно посчитать, это закупается оптом. Простыни — 1 тысяча за рулон, коробка перчаток — 1 300 рублей. Бутылки краски — 2 тысячи. Мазь после сеанса стоит 1 000 рублей за банку. Силовое оборудование — около 7 тысяч. И еще много мелочей, которые сложно посчитать.

Если говорить о расходах, не связанных с работой, это примерно 25 тысяч рублей в

ДОСЬЕ

Елена Гуркова, лингвист-преподаватель по образованию. Попробовала работать по специальности, но поняла, что это не ее. Выучилась на мастера тату и теперь ищет свой стиль.



месяц: на еду, квартиру, домашних животных и пр. При этом я стараюсь откладывать деньги на черный день.

Доход тату-мастера отличается от дохода преподавателя примерно в четыре раза. Моя максимальная зарплата в школе составляла 27 тысяч рублей. Первые работы я делала вообще за гроши, с них была выручка рублей 300-500. Сейчас минимальная стоимость тату у меня — 2 500 рублей. А самая высокая была 8 тысяч (за день). Уже не помню, какое именно тату стало самым дорогим. Общую сумму не считаю — все разбито по сеансам, и у каждого есть своя длительность и цена.

Как все начиналось

— После школы родители предлагали учиться в МВД, говорили, это очень стабильная работа. А я думала: «Ничего, кроме английского, не получается, пойду учиться на лингвистику». А так как я поступала в Абакане, там лингвистика была только как педагогика. Так я поступила на лингвиста-преподавателя. Первые полгода учебы я вообще не осознавала, что учусь на преподавателя, меня это особо не волновало. Я просто пошла учиться, потому что надо было. А возможность взять гар уеар — тогда это было что-то из области фантастики.

После окончания обучения я пошла работать в школу. К сожалению, труд этот оказался непомерно тяжелым. А еще были постоянные переработки, которые никто не оплачивал. Морально я безумно уставала. Стало понятно, что долго я не продержусь.

Так получилось, что друзья подарили мне сертификат к тату-мастеру. После этого я по-

Самое сложное в нашей работе — общение с клиентами. Люди приходят разные. Порой человек хочет, чтобы ему нарисовали эскиз без предоплаты, или сам не знает, какое тату ему нужно.

думала, что тоже так могу. Крутых художественных навыков у меня не было, зато были упорство и немного удачи. Я купила набор начинающего татуировщика. Сначала тренировалась на искусственной коже, потом сделала на себе миниатюру. Все получилось, и я решила пойти учиться на татуировщицу. В нашем городе ничего приличного не нашлось, поэтому я поехала на курсы в Новосибирск. Обучение стоило около 35 тысяч рублей. А первое оборудование я купила за 10 тысяч.

После курсов быстро нашла салон, в который устроилась на работу. Первых моделей мне помогали находить другие мастера из студии. Кто-то находил меня через соцсети, а потом начало работать сарафанное радио.

Забавно, что в детстве у меня дома лежали каталоги с татуировками. На ярмарках в школе у кого-то была «комната страха», у кого-то «салон красоты», а у меня был «тату-салон». Я выбирала самые легкие эскизы и рисовала на посетителях ярмарки. Может, это смешное совпадение, а может, судьба. У меня, кстати, три татуировки. Первую я сделала несколько лет назад, а последнюю — в сентябре.

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

Нательное искусство: сколько зарабатывает тату-мастер

Елена Гуркова, учитель в прошлом и тату-мастер в настоящем, РАССКАЗАЛА О ТОМ, ПОЧЕМУ БОЛЬШЕ НЕ РАБОТАЕТ В ШКОЛЕ, КАК СТАЛА ТАТУИРОВЩИЦЕЙ И СКОЛЬКО МОЖЕТ ЗАРАБАТЫВАТЬ ЧЕЛОВЕК В ЭТОЙ ПРОФЕССИИ.



Цены

— Цена тату зависит от расположения на теле, размера, детализации и от того, насколько я хочу делать эту работу. Это странный критерий, но когда работаешь в провинциальном городе, приходится быть универсалом и делать иногда то, чего не хочется. Если работа меня не особо привлекает, ставлю ценник выше. Сейчас, когда работы больше, я могу выбирать, что и за сколько я готова делать. Может, это звучит цинично, но все-таки я продаю свое время. «А почему так дорого? А скидка будет?» — когда слышу это, всегда думаю: «А за что скидки? Мне на расходники и на мое потраченное время никто скидку не сделает». Я, конечно, могу сделать скидку, но только если работа меня сильно заинтересует.

Сложности работы

— Самое сложное в нашей работе — это общение с клиентами. Люди приходят разные. Порой человек хочет, чтобы ему нарисовали эскиз без предоплаты, или сам не знает, какое тату ему нужно.

Бывают забавные случаи. Однажды на сеанс записался человек через инстаграм, по профилю не было понятно, сколько ему лет. Но я всегда пишу, что если нет 18, то об этом нужно уведомить. В итоге это оказался несовершеннолетний парень, который пришел в студию с мамой. Я, конечно, пояснила, что лучше предупреждать о своем возрасте, и уже собиралась пе-

чатать эскиз, и тут мама начала отговаривать сына и попыталась увести его из студии, аргументируя это тем, что я грубо с ней разговариваю. Я сказала, что в таком случае предоплата не возвращается, на что услышала: «Себе оставьте, вам хватит». Это было очень неприятно.

В студии или на дому?

— Татуировки на дому — это, во-первых, неудобно, а, во-вторых, антисанитарно. Очень сложно создать в квартире стерильные условия для работы. А если есть домашние животные, риск занести инфекцию еще больше возрастает. К тому же у тату на дому плохая репутация. Есть стереотип, что такую работу делают начинающие мастера, которых либо куда-то не берут, либо они сами не идут работать в студию, потому что нужно платить процент. К такому мастеру должно возникнуть много вопросов. Почему он работает дома? Нет денег на аренду помещения? А если нет денег, значит, плохо зарабатывает? Плохо зарабатывает, значит, мало клиентов? Мало клиентов, значит, плохо делает?

Как зарабатывать больше и каковы перспективы

— Больше зарабатывать в этой профессии можно, периодически повышая стоимость сеанса. А чтобы это делать, нужно работать быстрее и брать больше клиентов. Еще можно посещать курсы, где выступают топовые мастера, и вкладываться в продвижение через соцсети.

Сейчас я достигла того, к чему когда-то стремилась в плане техники и рисования. Теперь хочется развиваться дальше. В последнее время часто задаю себе вопросы: «А что этот рисунок говорит обо мне, как об авторе? Что в этом рисунке есть от меня?» Наверное, моя главная цель на сегодня — прийти к своему стилю и вкладывать частичку себя в свои работы.

ЕСЛИ ВЫ РЕШИЛИ НАБИТЬ ТАТУ

1 Важно, чтобы татуировка была «незаезженной». Почему-то часто люди используют самые простые варианты. Например, если хотят сделать тату в честь ребенка, то обычно выбирают имя, дату рождения, отпечаток ноги и тому подобное. И получаются одинаковые «мамские» татуировки. Всегда можно придумать что-то индивидуальное. Недавно я делала парные тату для мамы и дочери — это были маленькие совы. Символ, важный именно для этих людей. И это прекрасно, потому что оригинально.

2 Подумайте, действительно ли вы хотите набивать то, что популярно сейчас. Перышки, змеи, драконы... Когда появляется тренд, его набивают многие.

3 Выбирайте рисунок вдумчиво. Если собрался бить тату и не знаешь, что хочешь, то можно подумать о своем роде деятельности, знаке зодиака и т. д. Но мое личное мнение: если не знаешь, что делать, значит, время еще не пришло. Мастер может помочь с дизайном, оформлением и конкретными советами, но не может придумать все за вас.

4 Чтобы создать образ татуировки и понять, что хочешь набить, можно посмотреть варианты на Pinterest. Еще можно попробовать поискать у мастера в профиле похожие работы.

5 Обращаться к кому-либо за сторонней помощью, чтобы вам нарисовали эскиз, не нужно, потому что ни один приличный мастер, скорее всего, не будет делать работу по чужой картинке. Кроме этого, человек, не связанный с татуировкой, может допустить ряд ошибок, которые для татуировки будут фатальными, и мастеру все равно придется этот рисунок перерабатывать.

6 Нужно обратить внимание, что мастер должен работать в перчатках. И все, чего он касается, должно быть защищено пленкой или другими видами барьерной защиты.

7 Обязательно обсудить с мастером, как ухаживать за татуировкой, потому что варианты ухода всегда индивидуальны.

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



Благотворительный плакат 1913 года. «День белой ромашки» в Новгороде, сбор средств для борьбы с чахоткой — туберкулезом легких.

ИСТОРИЯ

Какой была благотворительность в царской России

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ НА РУСИ СТАЛА РАЗВИВАТЬСЯ С ПРИНЯТИЕМ ХРИСТИАНСТВА. В ТО ВРЕМЯ ОНА ЗАКЛЮЧАЛАСЬ В РАЗДАЧЕ ОДЕЖДЫ И ЕДЫ, ИНОГДА НУЖДАЮЩИМСЯ ПОДАВАЛИ ДЕНЬГИ. ВСЕ ЭТО БЫЛО ЛИЧНОЙ ИНИЦИАТИВОЙ КНЯЗЕЙ, НО КНЯЖЕСКАЯ МИЛОСТЬ БЫЛА НЕПОСТОЯННОЙ, И НУЖДАЮЩИЕСЯ НАДЕЯЛИСЬ ТОЛЬКО НА ЦЕРКОВЬ. КОГДА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ СТАЛА ДЕЛОМ ДВОРЯН И КУПЦОВ? ЗАЧЕМ НА КРУЖКИ ДЛЯ СБОРА МИЛОСТЫНИ ВЕШАЛИ ЗАМКИ? КАК ПРОХОДИЛИ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ БАЛЫ И ЛОТЕРЕИ?

Князь Владимир, который сделал христианство государственной религией, столько внимания уделял бедным, что его забота «выходила даже из пределов государственной пользы», по словам летописца Нестора. Князь предложил «всякому нищему и убогому приходиться на княжеский двор, брать кушанье и питье, и деньги из казны». Князь Ярослав Мудрый открыл первое учреждение для сирот, где обучали три сотни юношей. Князь Андрей Боголюбский приказывал развозить по улицам телеги с едой и кормить бедных. Важным событием для развития благотворительности стало появление Устава князя Владимира в 996 году. Этим законом князь определил, что «вдовица, ка-

лика, хромец, слепец» находятся под покровительством церкви. С этого момента центрами благотворения стали первые православные монастыри: Киево-Печерский, Владимирский, Ростовский и т. д. При монастырях и церквях создавали больничные кельи, богадельни — приюты для содержания нетрудоспособных людей. Церковь брала под свое крыло вдов, сирот, больных, при некоторых монастырях формировались целые слободы нищих. На церковные и княжеские средства людей кормили, лечили, обучали, давали им кров. Благотворительная деятельность церкви стала особенно востребованной во время монголо-татарского ига, когда выросло количество вдов и сирот, людей с увечьями.

ВОСПИТАТЕЛЬНЫЕ ДОМА

Не все благотворительные заведения успешно справлялись со своей задачей. Предшественниками сиротских приютов были Воспитательные дома, принимавшие подкидышей, брошенных младенцев. Сначала эти заведения повелел открыть на государственные средства Пётр I, но после его смерти они закрылись. Потом Воспитательные дома приказала создать Екатерина II в 1763 году. Строить их должны были «общим подаянием». Чтобы подать пример, императрица сама сделала пожертвование на строительство Московского императорского воспитательного дома и потребовала от некоторых приближенных, чтобы они внесли вклад в его открытие и содержание. После этого во многих городах по частной инициативе открылись Воспитательные дома. Однако в них была высокая смертность. Количество брошенных младенцев было огромным, и кормилиц не хватало, даже в домах Москвы и Петербурга из 100 принятых младенцев выжили 10-15 человек.

В 1828 году открытие новых Воспитательных домов запретили. Те дома, которые уже действовали, перестали принимать младенцев. Чтобы уменьшить смертность среди уже принятых детей, их решили раздавать на воспитание и прокормление в деревни, а в пяти-семи-летнем возрасте при необходимости возвращать в Воспитательный дом.

В 1828 году открытие новых Воспитательных домов запретили. Те дома, которые уже действовали, перестали принимать младенцев. Чтобы уменьшить смертность среди уже принятых детей, их решили раздавать на воспитание и прокормление в деревни, а в пяти-семи-летнем возрасте при необходимости возвращать в Воспитательный дом.



Профессиональные нищие

В 1551 году на Стоглавом соборе царь Иван Грозный обратил внимание, что в богадельных избах, которые содержатся за счет казны и личных пожертвований, живут настоящие нищие. Там селились люди, платившие приказчикам небольшие суммы за место. Собор решил, что с этого момента богадельни могут существовать только под наблюдением «добрых», заслуживающих доверия священников и содержаться будут за счет пожертвований в церковь. А всех нуждающихся Собор приказал переписать: «Да повелит благочестивый царь всех прокаженных и престаревшихся описать по всем градам... да в коемждо граде устроить богадельни мужские и женские, и тех прокаженных и престаревшихся, не могущим нигде же главы подклонити, устроить в богадельнях пищею и одежею».

К XVII веку нищенство стало массовым, и это вызвало реакцию со стороны государства. Пётр I запретил притворное нищенство, в его указе 1691 года говорилось: «Известно им Великим Государем, что на Москве гуляющие люди, подвязав руки, тамож и ноги, а иные глаза завеса и зажмуря, будто слепы и хромы, притворным лукавством просят на Христово имя милостыни, а по осмотру они все здоровы». За профессиональное нищенство царь повелел «учинить жестокое наказание, бить кнутом исылать в ссылку», а женщин и

детей отправляли принудительно работать на мануфактуры.

Подавать милостыню случайным людям на улице тоже запретили. Историк Василий Ключевский писал: «Пётр Великий вооружился против праздного нищенства, питаемого частной милостыней. В 1705 году он указал рассылать по Москве подъячих с солдатами и приставами, ловить бродячих нищих и наказывать, деньги у них отбирать, милостыни им не подавать, а подающих хватать и подвергать штрафу». В указе 1720 года говорилось, что принести подаяние можно только в специальные заведения, например в богадельни. «А ежели кто даст милостыню нищему, будет с него взят штраф 5 рублей; кто пожелает милостыню давать, им давать в гошпитали и в другие подобные места».

Настоящим нуждающимся тоже запретили просить милостыню. Пётр приказал задерживать их на улице и распределять по богадельням. Богадельни быстро заняли ведущую роль среди благотворительных учреждений.

Учреждения императрицы Марии

Помимо богаделен существовали и другие благотворительные учреждения. В 1796 году Павел I передал Воспитательное общество благородных девиц в ведение своей жене, императрице Марии Фёдоровне. Уже в следующем году она взяла под свою



Богадельня Елисеевых. Ее открыла на Васильевском острове династия купцов Елисеевых «для призрения престарелых и увечных граждан». Для размещения богадельни купцы приобрели каменный дом с садом.

Призреваемые в богадельне, Симбирск (современный Ульяновск), XIX век

ответственность воспитательные дома Москвы и Санкт-Петербурга. Это стало началом для формирования Ведомства учреждений императрицы Марии. Ведомство объединило в себе множество заведений: больницы для бедных, Воспитательные дома, куда принимали бесприютных младенцев, Вдовьи дома, где жили неимущие вдовы мужчин, прежде служивших государству и т. д.

Всего на содержании Ведомства находилось больше 710 000 человек. Его капитал составлял 128 000 000 рублей, в том числе в ценных бумагах: благотворительным фондам приходилось выступать в роли игроков на финансовом рынке, чтобы поддерживать свою деятельность. Ведомство императрицы Марии зарабатывало на заботу о больных и нищих разными путями, например у него была монополия на производство и продажу игральные карты. Весь доход от этой индустрии шел в пользу нуждающихся. Хотя это было государственное учреждение, бюджет Ведомства пополнялся и за счет частных пожертвований. Благотворители отдавали туда землю и здания, жертвовали денежные средства, иногда огромные суммы — до нескольких сотен тысяч рублей за раз.

Благотворительная сфера переживала на рубеже XIX-XX веков небывалый подъем, к 1902 году в Российской империи существовало уже 11 040 благотворительных учреждений. По данным за 1900 год, больше 80 % этих заведений создавались и находились под покровительством частных лиц.

В Москве в 1730-1750 годах существовало около 100 богаделен, где проживали в общей сложности 5 000 человек.

Большинство заведений содержались за счет частных пожертвований.

Суп, каша, обувь и пальто

К XIX веку богадельни открывались уже повсеместно. Средства и помещения для их устройства передавали представители почти всех сословий: дворяне, купцы, мещане. Некоторые богадельни называли в честь благотворителей, например благотворительные заведения графа Апраксина, дом призрения фабрикантов Брусницыных и т. д. На рубеже XIX-XX веков богадельни составляли уже половину благотворительных заведений страны, в 1902 году их было 2 083 из 4 382 всех заведений.

Большинство богаделен были небольшими городскими или сельскими заведениями, которые содержали не больше 25 человек и предлагали сносное пропитание и одежду. Например, в 1902 году в женской богадельне в Нижнем Новгороде могли разместиться 32 женщины. В обычные дни им подавали щи или суп с мясом и рыбой, давали кашу со сливочным маслом. В пост подавали суп с грибами, кашу на подсолнечном масле. Таким был обычный рацион. В праздники женщины в богадельне могли рассчитывать на мясной или рыбный пирог. Помимо еды в богадельне получали одежду: раз в год женщинам выдавали пару какой-нибудь обуви, платки и два платья. Раз в несколько лет выдавали пальто.

Редко встречались крупные богадельни, например «Убежище имени Степана и Анны Тарасовых для бедных престарелых лиц» в Москве. Его открыли в 1911 году, открытие и содержание «убежища» обошлось в 900 000 рублей.

К 1906 году богадельни Российской империи имели общий капитал в 53 000 000 рублей и недвижимость на 41 000 000. Примерно в это же время в богадельнях проживали около 670 000 человек со всей империи.



В ночлежном доме Петербурга, XX век

В 1910 году Всероссийский съезд деятелей по призрению сообщил, что 75 % средств в сфере благотворительности собирают за счет частных добровольных пожертвований. В 1913 году благотворительные заведения одного только Санкт-Петербурга получили совокупно 8 000 000 рублей.

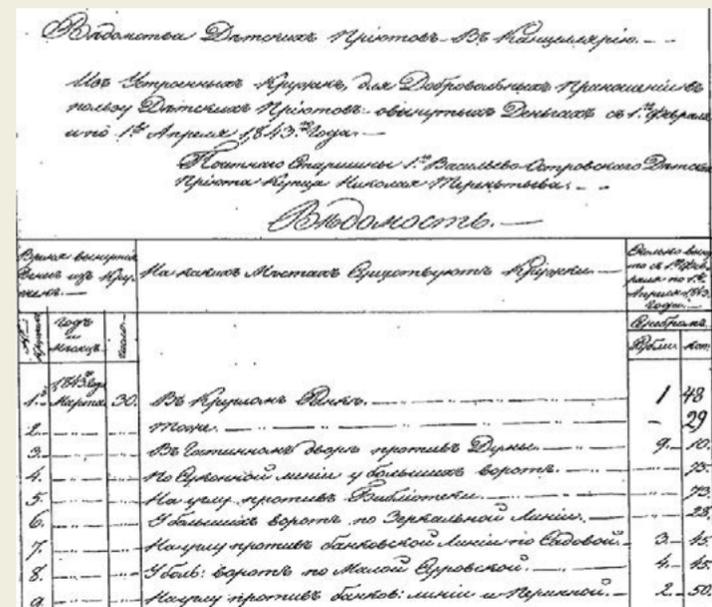
Ночлежные дома

В 1860-1870-е годы в Российской империи родился новый тип благотворительных заведений — ночлежные дома. Нужда в них появилась после отмены крепостного права. Крестьяне-отходники стали мигрировать в города в поисках сезонного и даже постоянного заработка. Не всем везло, конкуренция была велика, многие работоспособные люди оказывались на улице без работы и денег.

Первые ночлежные дома были коммерческими, похожими на дешевые гостиницы с койко-местами в общих комнатах. В таких домах были невыносимые условия, помещения не мыли и не проветривали, люди спа-

ли в тесноте и выходили на улицу несколько раз за ночь, чтобы не задохнуться. Вскоре появились благотворительные ночлежные дома. Они находились под муниципальной юрисдикцией, а содержались за счет частных пожертвований. В этих ночлежках условия были намного лучше. Одежду посетителей дезинфицировали, кровати либо устанавливали на расстоянии 30-40 см друг от друга, либо разделяли бортиками. Больным и старикам в таких заведениях позволяли ночевать бесплатно. Здоровые рабочие и даже бродяги платили всего 2-5 копеек за ночь, в некоторых ночлежках за эту сумму предлагали не только койку, но и чай или даже горячий ужин.

Благотворительные ночлежки открывали главным образом по инициативе муниципальных врачей. Например, в 1883 году в Санкт-Петербурге врач Николай Дворяшин предложил создать Общество ночлежных домов, затем члены Общества построили четыре ночлежных дома, которые совокупно вме-



Ведомость о кружечном сборе в пользу детских приютов за подписью купца Николая Терентьева, 1843 год

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



Алексей Михайлович

Царь Алексей Михайлович, отец Петра I, получил прозвище Тишайший. Известен как благотворитель и царь, который пытался законодательно урегулировать помощь нуждающимся.

На свои средства содержал благотворительное заведение для стариков. Раздавал милостыни во время каждого выхода в город. Особенно обильными были царские милостыни во время церковных праздников. На Страстной неделе в 1665 году Алексей Михайлович раздал нищим 1 800 рублей, в то время собольяная шубка стоила рубль.

В 1669 году, после смерти супруги, царь раздавал просящим не только деньги, но и калачи, рыбу, мясо. Первые 40 дней раздача еды повторялась каждые два-три дня, в день именин умершей царицы Алексей Михайлович отдал нищим 2 400 рублей. На пятую годовщину смерти он направил почти 3 000 караваев хлеба в разные заведения: в 12 богаделен для нищих и заключенным в тюрьмы.

щали 900 человек. Жертвовали в эти общества в основном богатые предприниматели. В Москве купец и предприниматель Флор Ермаков отдал в 1895 году 800 000 рублей. В Нижнем Новгороде Николай Бугров, владелец мукомольных предприятий, пожертвовал в 1883 году 130 000 рублей. В Чите купчиха Мария Игнатьева в 1914 году передала городскому общественному управлению полностью обустроенный ночлежный дом, который стоил около 40 000 рублей.

В Томске купцы и промышленники Кухтерины, которые владели спичечной фабрикой и винокуренными заводами, пожертвовали 115 000 рублей в городской бюджет на устройство томского ночлежного дома и столовой для бедных. В этой ночлежке можно было переночевать за 5 копеек, в эту цену входил ужин и чай с хлебом на завтрак. Ночлежный дом открылся в 1892 году, в нем помещалось больше ста человек.

«Подаяния, чинимые добротными дателями»

Одним из самых распространенных способов сбора благотворительных средств был кружечный сбор. Он пришел в Российскую империю из стран Европы, где использовался еще в Средневековье.

В 1775 году по указу Екатерины II появились Приказы общественного призрения — учреждения, которые организовывали помощь бедным, помогали устраивать богадельни, больницы, сиротские дома и т. п. В 1781 году для сбора средств этим учреждениям позволили устанавливать кружки для милостыни: «Приказ общественного призрения, имея попечение о прокормлении немощных, обязан учредить кружки для соби-

рания в них подаваний, чинимых добротными дателями». В конце XVIII века такие кружки разрешили устанавливать частным лицам, а с 1870-х годов — негосударственным благотворительным организациям. Это происходило по согласованию с Министерством внутренних дел: обговаривалось место, где установят кружку, порядок изъятия, подсчета и регистрации собранных денег.

Поначалу такие кружки устанавливали при храмах. Они были жестяными, с крышкой, замком и с прорезью для монет. Кружку прикрепляли к стене здания, а в нескольких шагах ставили охранника или полицейского, чтобы не подпускать воров.

До середины XIX века кружечный сбор был менее эффективен, чем одиночные крупные пожертвования. Первым большим успехом стала акция купца Терентьева, который собирал средства для детских приютов. В 1841 году купец обратился к графу Григорию Строганову, председателю Главного попечительства детских приютов, с предложением установить кружки не у храмов, а в торговых местах. Терентьев сказал, что всякий купец начинает рабочий день с молитвы перед иконами, размещенными в торговых рядах — «рядскими иконами». Под ними церковь обычно устанавливала кружку для сбора средств на свечи и лампадное масло. Терентьев предложил поставить рядом еще и благотворительную кружку, например для детских приютов. Чиновники заинтересовались этим предложением, и его быстро одобрил сам император Николай I. Комитет министров разработал специальное положение о правилах этого кружечного сбора. Раз в два месяца человек, которого назначали счетчиком, вынимал деньги из кружек, закрывал их в кожа-

ный мешок и отправлял в Комиссию. Там полученные средства подсчитывали, записывали суммы в ведомость и распределяли по приютам.

В начале 1842 года купец Терентьев изготовил 56 кружек на собственные средства. Их установили в Петербурге на рынках, железнодорожных вокзалах и даже на пароходах, курсирующих между Санкт-Петербургом, Кронштадтом и Шлиссельбургом. Первый раз деньги изъяли из сборных кружек в Гостином Дворе. Оказалось, что туда пожертвовали 84 рубля 29 копеек серебром, на эту сумму можно было приобрести почти пять тонн муки. После этого кружечный сбор быстро набрал популярность в городе, в 1843 году горожане совокупно пожертвовали в кружки 286 рублей 85 копеек серебром. Во второй половине XIX века кружки устанавливали уже во всех крупных городах. Это был удобный способ, потому что любой человек из любого сословия мог без препятствий кинуть в кружку любые деньги, не сообщая своего имени и не отчитываясь о сумме пожертвования. Население доверяло кружечному сбору, потому что о собранных средствах регулярно отчитывались в газетах.

«Государственная классовая лотерея»

Во второй половине XIX века еще одной площадкой для сбора благотворительных средств стали балы, маскарады и лотереи. Иногда такие мероприятия требовали платы за вход, тогда часть суммы с каждого проданного билета шла в благотворительные заведения. Публичные балы с лотереями, базарами, аукционами давались благотворительными обществами только с разрешения правительства. Их проводили в специальные дни, согласованные с Дирекцией Императорских театров, например на Святой неделе, когда не было спектаклей. Каждое благотворительное общество могло дать только один публичный бал в год.

В феврале 1878 года в Санкт-Петербурге провели благотворительный бал «в пользу семейств убитых и раненых» на русско-турецкой войне. В залах установили торговые ларьки, специально из Парижа привезли на продажу живые цветы. На организацию бала ушло 12 474 рубля 91 копейка. Вход был платным, на мероприятие собралось больше 5 000 человек. В итоге доход благо-

творительного бала составил 41 790 рублей 15 копеек.

В декабре 1878 года в Петербурге прошел бал в пользу Николаевской детской больницы — это была первая детская больница в России, прежде детям просто отводили койки в лечебницах для взрослых. В залах Мариинского дворца, где проходило мероприятие, открыли благотворительный базар. В одной гостиной продавали одежду для солдат, в другой — детские книги, игрушки, елочные украшения и т. п. Дети продавали букеты цветов по свободной цене, некоторые получали за один букет по 10 рублей. В итоге на мероприятии собрали 5 000 рублей, часть из них направили в детскую больницу, часть — на лечение раненых солдат.

Помимо базаров и торговых ларьков на балах и маскарадах организовывали благотворительные лотереи. Первые лотереи появились в Западной Европе в XV веке. Они быстро стали популярны как развлечение, но участие в лотереях было рискованным занятием, потому что в этой сфере за считанные годы появилось много мошенников. В итоге правительства стали запрещать лотереи и разрешали использовать их только как способ сбора средств на благотворительные цели.

В Российской империи лотереи на «богоугодные нужды» требовали специального разрешения. Сумма сборов тоже ограничивалась — сначала одной, а потом полутора тысячами рублей. В 1875 году благотворительным обществам разрешили проводить лотереи на суммы до 50 000 рублей, но не чаще раза в год.

Во время голода 1891 - 1892 годов дважды провели «государственную классовую лотерею» на сумму 6 000 000 рублей. Один лотерейный билет стоил 5 рублей, он состоял из пяти купонов, которые можно было приобретать по отдельности. После завершения лотереи 1 200 000 рублей направили на выплату выигрышей, а 4 800 000 распределили по голодающим регионам.

«Цветочные дни»

В начале XX века в Российской империи появились «праздники цветов». Эта идея тоже пришла из стран Европы: в Швеции, Германии, Португалии и еще в ряде стран с 1900-х годов начали собирать средства на благотворительность в специальные «цветочные дни». В России первым таким праздником стал «День



Участница базаров и торговых ларьков на борьбу с туберкулезом с кружкой и ромашками в «День белого цветка», 1912 год



«Высочайше разрешенная Благотворительная лотерея», 1891 год, купон или 1/5 часть билета

белой ромашки», когда собирали деньги на борьбу с опаснейшей болезнью того времени — туберкулезом. Впервые такую акцию провели в Санкт-Петербурге в 1911 году. По примеру Швеции в этот день цветок белой ромашки мужчины вдевали в петлицы, а женщины прикалывали к шляпам и платьям. Ромашку тогда использовали в средствах для лечения туберкулеза. Деньги, полученные от продажи цветов, направляли в специальные медицинские учреждения.

Похожие «Дни белого цветка» проводили в Ялте, где отдыхала семья императора. Это были весенние благотворительные базары. На Ялтинском молу устанавливали торговые павильоны, в одном из которых торговали императрица Александра Фёдоровна и ее дети. Полученные суммы императрица распределяла по благотворительным учреждениям, занятым борьбой с туберкулезом. В 1911 и в 1913 годах императорская семья собрала таким образом 40 000 рублей.

В конце XIX и в начале XX века Российская империя пережила голод 1891-1892 годов и неурожай 1896-1897, 1899, 1901, 1905-1906, 1908 и 1911 годов. В итоге в 1912 году прошла первая акция «День колоса ржи». В этот день собирали средства для помощи голодающим регионам.

Были и другие «цветочные дни», например деньги на детские приюты собирали в «День розового цветка». 26 апреля 1912 года в этот праздник в Санкт-Петербурге собрали 42 000 рублей пожертвованиями. Деньги направили на расширение приюта на Ждановской набережной, это позволило принять в дом еще 60 детей.

У всех этих мероприятий были похожие сценарии: на улицы выходили сборщики с кружками, в ответ на пожертвование они дарили либо белые ромашки, либо другие цветы, либо колосья.

Саратов, 1910-е годы, «День колоса ржи», почтовая марка

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



Мария Фёдоровна

Императрица Мария Фёдоровна, жена императора Александра III, по рождению датская принцесса Дагмар.

В 1877-1917 годах возглавляла Российское общество Красного Креста и Ведомство учреждений Императрицы Марии, основанное супругой Павла I, тоже императрицей Марией Фёдоровной. Когда Ведомство поступило в ее распоряжение, в нем было 459 разнообразных учреждений. К 1909 году их число выросло до 1 192. В больницах, детских приютах, домах призрения, школах и т. д. ежегодно получали помощь почти 1 000 000 человек.

Особенно Мария Фёдоровна заботилась о беспризорных детях. Она обновила закон о детских приютах и стимулировала их открытие в губернских и крупных уездных городах. Откликаясь на призыв императрицы, обеспеченные люди передавали в пользу сирот деньги, дома и земельные участки. С 1881 по 1901 год количество приютов выросло со 129 до 428.

По инициативе Марии Фёдоровны с 1892 года со всех платных увеселений и публичных зрелищ стали брать дополнительную плату. К цене билета зрители приплачивали 2-10 копеек, этот сбор ежегодно давал около 1 500 000 рублей, которые тоже направляли на нужды благотворительных заведений.

государственные облигации Томской области

Узнать больше:

8-800-300-72-11 | bonds70.ru