



ваши личные

№11 (124)
НОЯБРЬ 2020

финансы

семейный журнал

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Богатство и творчество плохо сочетаются друг с другом

С.12

Олег Кислицкий

ДЕТИ И ФИНАНСЫ

«Мама, купи мне...» —
используем желания ребенка
для обучения его финансовой
грамотности // С. 10

РАЗГОВОР

Банкротство: сколько стоит
свобода от долгов и почему
нельзя верить тем, кто обещает
их обнуление? // С. 26

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

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

Руководитель проекта главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Выпускающий редактор Олеся БУТОЛИНА
Литературный редактор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Максим ВАГАНОВ
Редакция Валентина БЕЙКОВА, Катерина МААС, Екатерина КОНДРАШОВА, Юрий ТАТАРЕНКО, Анна БЕЛОЗЁРОВА, Юлия СОЛОВЕЙ, Екатерина ПОГУДИНА, Марина Голикова, Маргарита ЮЩЕНКО, Екатерина ВИНОГРАДОВА

Издается с 2010 года.
Учредитель ООО «Р-консалт», 634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401. Зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Томской области.
Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

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

Отпечатано в типографии АО «Советская Сибирь», 630048, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104. Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 02.11.2020.
Время подписания в печать: по графику — 20.00, 30.10.2020, фактически — 20.00, 30.10.2020.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.

12+



NEW

ДНЕВНИК ЧИТАТЕЛЬНИЦЫ

Живой опыт: как героиня нашего реалити-шоу управляет своими финансами и какими лайфхаками пользуется С. 8

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Праздник как работа — сколько зарабатывает организатор мероприятий и почему без имиджа в этой сфере никуда С. 3

НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:

Сводное налоговое уведомление: как прочитать и какие новшества появились в 2020 году С. 6

ДЕТИ И ФИНАНСЫ:

Хочешь дорогую игрушку — копи: как ненавязчиво показать ребенку ценность денег и научить ставить финансовые цели С. 10

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Олег Кислицкий об уличном перформансе как приеме продаж и о памятниках, которых не хватает Томску С. 12

ОПЫТ:

Работать никогда не рано — куда устраиваются на летнюю подработку томские подростки и сколько получают С. 20

ИНФОГРАФИКА:

Инициативное бюджетирование: в какие проекты вложились жители Томской области в 2020 году С. 24

РАЗГОВОР:

Финансовый управляющий Дмитрий Лизунов о процедуре банкротства и о том, кому не стоит рассчитывать на полное списание долгов С. 26

ИСТОРИЯ:

Безналичное ускорение: как пандемия повлияла на выбор способов расчета в разных странах С. 29

КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Булочки с корицей и сырной глазурью — лучшее лекарство от осенней хандры С. 34



БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

Человек-праздник

Сколько зарабатывает организатор мероприятий в Томске

«ХЛЕБА И ЗРЕЛИЩ!» — ЭТО ВЫРАЖЕНИЕ ПОЯВИЛОСЬ ЕЩЕ В ДРЕВНЕМ РИМЕ И НЕ ПЕРЕСТАЕТ БЫТЬ АКТУАЛЬНЫМ ДО СИХ ПОР. СЕГОДНЯ СУЩЕСТВУЕТ ЦЕЛАЯ ИНДУСТРИЯ, СПЕЦИАЛИСТЫ КОТОРОЙ СОЗДАЮТ ТЕМАТИЧЕСКИЕ СВАДЬБЫ, КОРПОРАТИВЫ, ПЫШНЫЕ ЦЕРЕМОНИИ ОТКРЫТИЯ И ЗАКРЫТИЯ СОРЕВНОВАНИЙ ПОД ЛЮБОЙ ЗАПРОС И БЮДЖЕТ, И ЧТОБЫ НЕ КАК У ВСЕХ. **Сколько зарабатывают создатели праздничных событий, сталкиваются ли с нечистой конкуренцией и как переживают пандемию?**

Доходы и расходы
— Я сама для себя установила минимальный порог заработка — 100 тысяч рублей. Если я заработала меньше, то это плохо. Как складывается итоговая сумма? Ведение свадьбы стоит 35-40 тысяч рублей; ведение годового корпоратива — 45-50 тысяч рублей. Организация свадьбы, куда входят создание сценария, подбор команды, переговоры с подрядчиками, стоит от 45 тысяч рублей. Если мы говорим о разработке мероприятия для коммерческой организации, тут сложнее: все зависит от масштаба события, запросов заказчика и бюджета. Это может быть и от 30, и от 50 тысяч рублей.

Декабрь — самый продуктивный месяц, когда можно заработать и несколько сотен тысяч рублей. Но важно понимать, какой ценой эти деньги даются. Декабрь 2019 года для меня был самым доходным, но за это время я провела 27 мероприятий, были дни, когда я вела и два, и три мероприятия в день. Были дни, когда я работала сутками. Конечно, это сказывается на здоровье. Но сейчас я не могу позволить себе работать меньше.
Если говорить о расходах, то какой-то строгой системы ведения бюджета у меня нет. Я точно знаю, что раз в месяц нужно заплатить 28 тысяч рублей за съемную квартиру. На еду уходит около

интервью:
Валентина
БЕЙКОВА

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОИНИ



ДОСЬЕ

Ирина Теренина

34 года. Окончила филологический факультет ТГУ. Работает организатором мероприятий 15 лет.

ло 20 тысяч для меня, дочки и трех животных. При этом мы часто кушаем вне дома. Для нас это не выход в свет, а повседневность, когда мы с дочкой по пути из поликлиники зашли в кафе, поели и поехали домой на дневной сон. Чтобы собрать ребенка к зиме, я потратила 15 тысяч рублей. Собрать меня — это 30 тысяч рублей. Кому-то это может показаться большой суммой, но для меня важно, чтобы вещь была качественной и служила долго. Поэтому я не покупаю одежду каждый месяц.

Финансовые стереотипы

— Мероприятия я начала проводить еще в школе, потом все плавно перешло в студенчество. Но отсчет профессиональной деятельности я веду с 2005 года, когда начала получать гонорары от заказчиков.

Первые заказы были на проведение новогодних корпоративов. Спрос на них был всегда. Тогда это были вечеринки в стиле «Чикаго», гавайские вечеринки и «Голубые огоньки». Я же начала писать индивидуальные сценарии, ставить номера для коллективов. Уже на старте мне удалось попасть в сегмент с ценником выше среднего по городу. Следом подтянулись свадьбы. Сначала это был тандем ведущего и диджея, а после, отдавая дань моде, церемонии превратились в тематические события.

В 2005-м мои гонорары составляли порядка 10 тысяч рублей, а мой напарник-соведущий получал 15 тысяч. И не потому, что я была неопытной, а потому что к девочкам-ведущим относились как к специалистам второго сорта. Были ситуации из серии: «Ну ладно, раз этот занят, давайте вот эту». И только когда я проработала несколько лет, ко мне начали возвращаться клиенты, появились постоянные корпоративные заказчики, для которых я провожу и празднование Нового года, и выездные встречи сотрудников. Например, с компанией «Томскэнергосбыт» я работаю уже 12 лет. У меня есть компании семей, которые общаются и которых я переженила. Сейчас такой разницы в размере гонораров, конечно, нет.

Продвижение и конкуренция

— В нашем бизнесе все просто. Если людям не понравилось, тебя больше не позовут. Либо ты создаешь свой имидж, который работает на тебя, либо ты невостребованный специалист. Реклама на баннере в «Киномаксе» или на каких-то афишах для работы в Томске не требуется. У нас все работает на сарафанном радио. Город маленький, все друг друга знают. Один-два звонка, тебя нашли, про тебя все узнали. Вот вы уже встретились с заказчиком и все решаете.

Среди ведущих конкуренция в Томске большая, потому что нас много. Но на каждого найдется своя аудитория. Организаторов событий под ключ меньше, и есть те, кто работает нечестно. Я организовала и провела несколько мероприятий для одной томской компании, все было очень

красно. Потом появился мой «коллега», который втерся в доверие к девочке, занимавшейся оргпросами очередного события от лица заказчика. Мне начали говорить, что я работаю недобросовестно. В этой ситуации я предпочла отказаться от заказчика, взяла сумму за проделанную работу и на этом поставила точку. Насколько мне известно, этот организатор недолго там продержался. До этого в профессиональном кругу у него уже сложилась не очень хорошая репутация. Но с тем заказчиком я решила больше никогда не сотрудничать.

Пандемия и тайные вечеринки

— Я не буду говорить: «Спасибо пандемии, она открыла для меня новые возможности». У меня и так все было классно. Я хорошо заработала в декабре. В феврале я вернулась из отпуска, купила машину, отработала корпоративы 23 февраля и 8 марта. За весну планировала заработать на первоначальный взнос для ипотеки. С 22 марта я должна была провести несколько дней фестиваля «Студенческая весна», но накануне, 20 марта, все закрыли.

Мне пришлось поменять машину на ту, что подешевле. Эта разница позволила прожить почти 2,5 месяца без работы, потому что в последнюю декаду марта, в апреле и мае все было закрыто. Только с 1 июня начали постепенно открываться загородные коттеджи и турбазы. Но заработать больших денег за лето не удалось. Корпоративные заказчики отменили все мероприятия, потому что ответственность за здоровье сотрудников легла бы на руководство. Многие свадьбы и юбилеи отменили или перенесли. Те, что остались, пытались обезопасить себя как могли. Площадки ставили ограничения по количеству человек, просили не шуметь на улице, чтобы не привлекать внимание. Молодожены не приглашали на банкет пожилых родственников, они просто заезжали к ним в гости после регистрации.

В этом году крупные томские компании уже объявили, что все поздравительные мероприятия пройдут в онлайн-формате. Поэтому чаяний и надежд, что в декабре можно будет заработать, у меня вообще нет. Я устроилась на дополнительную работу. С августа являюсь креативным директором компании, которая занимается разработкой, производством и продажей одежды для детей.

Планы на будущее

— Я задумывалась, что в 40 лет уже не смогу или не захочу больше скакать с детьми на дискотеке. Всегда говорю, что из профессии ведущего нужно уходить вовремя. Возможно, продолжу писать сценарии, подбирать команды для проектов.

Сейчас почти все мое время занимает работа креативным директором. Изначально я должна была придумывать одежду и продвигать ее, организовывать съемки. Закончилось все тем, что мы с директором ездим вместе в Москву на выставки тканей, таскаем эти баулы. Я погружена



В нашем бизнесе все просто. Если людям не понравилось, тебя больше не позовут. Либо ты создаешь свой имидж, который работает на тебя, либо ты невостребованный специалист.

в производственный процесс: даю указание закройщице, принимаю заказы, общаюсь с оптовыми заказчиками. Я замотивирована развивать компанию, иметь хорошие продажи, потому что от этого напрямую зависит мой доход.

Никогда не хотела переехать из Томска. Я хочу много зарабатывать и позволять себе путешествовать, пока у меня получается делать это здесь. Еще хочу сказать, что Томск — это идеальный город для жизни. Пока была возможность, в один день я могла поработать, позаниматься спортом, сходить к репетитору по танцам. В Москве работает принцип «один день — одна встреча». И не факт, что она состоится. Я не хочу так жить, не хочу проводить выходные в «Ашане». Я хочу видеть, как растет мой ребенок.

Что изменилось в налоговых уведомлениях физлиц в 2020 году

НАЛОГОВЫЕ ОРГАНЫ ЗАВЕРШИЛИ РАССЫЛКУ СВОДНЫХ НАЛОГОВЫХ УВЕДОМЛЕНИЙ (СНУ) ФИЗЛИЦАМ ДЛЯ УПЛАТЫ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ И НДФЛ ЗА 2019 ГОД. КАК ПРОЧИТАТЬ СВОДНОЕ НАЛОГОВОЕ УВЕДОМЛЕНИЕ И ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В НАЧИСЛЕНИЯХ НАЛОГОВ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗЛИЦ — РАЗБИРАЕМСЯ ВМЕСТЕ С РЕГИОНАЛЬНЫМ УФНС.

текст:
Маргарита
ЮЩЕНКО

ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ НА САЙТ ФНС

■ **Раздел «Сводное налоговое уведомление-2020»:** подробная информация о СНУ, изменениях в исчислении имущественных налогов физлиц, льготах и ставках, порядке получения льгот.

■ **«Контакты»:** телефоны горячей линии инспекции, по которым можно задать вопросы о получении уведомлений, начислениях или оплате налогов.

■ **«Справочная информация о ставках и льготах по имущественным налогам».**

Сводное налоговое уведомление

Уведомление направляется одним из двух способов. Первый — выгрузка в личный кабинет на сайте ФНС России nalog.ru. При этом на бумаге оно не дублируется. Исключения составляют граждане, которые отказались от электронного СНУ, указав это в личном кабинете. Второй способ — отправка уведомления заказным письмом.

Налоговое уведомление могут не прислать:

- если начислено к уплате менее 100 рублей;
- если применены льготы ко всему находящемуся в собственности имуществу;
- если ранее имелась переплата, которую перезачли в счет текущих налоговых платежей.

В иных случаях, если СНУ не пришло до 1 ноября, следует обратиться в любой налоговый орган (предварительно записавшись на прием).

Сводное налоговое уведомление содержит несколько разделов по видам налогов: налог на имущество, земельный и транспортный налоги, а также НДФЛ в том случае, если налог был исчислен, но не удержан налоговым агентом. В СНУ не отражается информация об объектах, которые полностью подпадают под налоговую льготу. При этом в отношении пяти категорий льготников действует беззаявительный порядок предоставления льгот. К ним относятся пенсионеры, предпенсионеры, инвалиды, многодетные граждане, имеющие трех и более несовершеннолетних детей, собственники хозяйственных помещений площадью не более 50 м². Данные об этих лицах налоговая получает в рамках взаимодействия с другими ведомствами, и им налоговая льгота предоставляется автоматически. Остальным для получения налоговой льготы нужно подать заявление в инспекцию.

Если в уведомлении есть неактуальная информация об объектах налогообложения, нужно обратиться в инспекцию. Сделать это можно дистанционно (через личный кабинет или через сервис «Обратиться в ФНС» на сайте налоговой) или лично.

Налог на имущество физлиц

Налогом облагаются жилой дом, квартира, комната, гараж, машино-место, объект незавершенного строительства, иные здания, строения, сооружения и помещения. Дома и жилые строения, расположенные на землях для ведения личного подсобного хозяйства, огородничества, садоводства, ИЖС, относятся к жилым домам.

Налог на имущество физлиц за 2019 год в Томской области последний раз исчисляется исходя из инвентаризационной стоимости. С 2020-го регион переходит на расчет по кадастровой стоимости. Формула расчета налога: $\text{налог на имущество физлиц} = \text{налоговая база (инвентаризационная стоимость с учетом доли в праве)} * \text{коэффициент-дефлятор} * \text{налоговая ставка} * \text{период владения имуществом}$.

В текущем периоде изменился коэффициент-дефлятор: в прошлом году он был равен 1.481, а теперь — 1.518.

Федеральные льготы по налогу на имущество предусмотрены для 16 категорий налогоплательщиков. В 2019 году льгота впервые применена для предпенсионеров. Льгота дается на один объект налогообложения по каждому виду имущества (квартира или комната, жилой дом, гараж и в отдельных случаях помещение или сооружение), не используемого владельцем в предпринима-

тельской деятельности. Налог на имущество физлиц относится к числу местных. По нему также установлены местные налоговые льготы.

Земельный налог

Формула расчета налога: $\text{земельный налог} = \text{налоговая база (кадастровая стоимость)} * \text{доля в праве} * \text{налоговая ставка} * \text{период владения земельным участком}$.

По налогу действует федеральная льгота, уменьшающая налоговую базу на кадастровую стоимость 600 м² одного земельного участка. Льготой могут воспользоваться владельцы участков, относящиеся к пенсионерам, инвалидам I и II групп и инвалидам с детства, ветеранам ВОВ и боевых действий и другим категориям граждан, указанным в п. 5 ст. 391 Налогового кодекса РФ. По земельному налогу также действуют льготы местного уровня.

Транспортный налог

Формула расчета налога: $\text{транспортный налог} = \text{налоговая база (количество лошадиных сил)} * \text{налоговая ставка} * \text{период владения транспортным средством}$.

На областном уровне по транспортному налогу предусмотрены льготы для ветеранов ВОВ и почетных граждан Томской области. Они освобождены от уплаты налога по одному транспортному средству. Это может быть легковой или грузовой автомобиль, мотоцикл, мотороллер, автобус, снегоход, катер, гидроцикл или иное ТС.

ЦИФРЫ

12,4 тыс.
человек

в регионе
воспользовались
налоговыми
льготами

947,4 млн
рублей
транспортный
налог

758,7 млн
рублей
налог
на имущество

213,7
млн
рублей
земельный
налог

1 млрд 919 тысяч рублей начислено физлицам в 2020 году по имущественным налогам в Томской области

ДЕТАЛИ

Как платим

Оплатить имущественные налоги можно несколькими способами.

- 1 Дистанционно: на сайте ФНС в личном кабинете или через сервис «Уплата налогов и пошлин».
- 2 По реквизитам СНУ через операторов банков и почтовых отделений.
- 3 Через платежные терминалы. Для этого в уведомлении есть уникальный идентификационный номер документа, QR-код или штрих-код — по каждому виду налога свой идентификатор.

Срок уплаты налогов — не позднее 1 декабря.

ОТ РЕДАКЦИИ

Летом мы открыли клуб читателей «ВЛФ», чтобы общаться с вами и делать журнал еще более интересным и полезным. Спасибо всем, кто уже откликнулся и обратился в редакцию со своим вопросом или предложением. Вдохновившись этим, мы решили транслировать не только свой, но и ваш опыт отношений с деньгами. Ведь управлять личным бюджетом, экономить и использовать законные способы «забрать» свои деньги у государства — это реально для каждого. Могут другие — сможете и вы! И мы нашли живой пример. Это героиня нашего реалити-шоу «Битва инвесторов».

Участники проекта целый год пытались выжать на бирже максимум из выданных каждому 12 тысяч рублей, используя интуицию, советы экспертов и новостной фон. Марина Голикова оказалась самой свежей в финансовых тонкостях, хоть и не стала победителем проекта. **Зато ей удастся жить на зарплату, обслуживать ипотеку и при этом откладывать на черный день.** Мы попросили ее поделиться своим опытом с нашими читателями и надеемся, что новый проект подарит вам еще больше полезной информации.



ДНЕВНИК ЧИТАТЕЛЬНИЦЫ

ФОТО
ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА
ГЕРОИНИ

— **В**сем привет! Меня зовут Марина. Если вы регулярно читаете журнал «Ваши личные финансы», то могли запомнить меня как героиню реалити-шоу «Битва инвесторов», в котором я участвовала с весны 2019 до весны 2020 года. Каждый месяц на страницах журнала мы с другими участниками делились опытом освоения фондового рынка. А сейчас редакция предложила мне вести рубрику и рассказывать о личном опыте финансовой грамотности, так что давайте знакомиться.

Я искренне увлечена темой личных и семейных финансов, инвестиций, планирования бюджета и прочих «скучных» и взрослых вещей. Пару лет назад для души прошла курсы финансовых консультантов. Чтобы вы понимали — я даже коллекционировала всевозможные монеты и купюры с самого детства.

Последние полтора года вместе с мужем и двумя котами я живу в ипотечной квартире и очень надеюсь, что ипотечной она перестанет быть уже года через три (вместо десяти). Нам по 28 лет, женаты 2,5 года, ведем полностью совместный бюджет: оба не склонны к бескон-

трольному транжирству и импульсивным покупкам, рациональны, разделяем взгляды друг друга на деньги, поэтому этот вариант оказался для нас подходящим. И по этой же причине мне часто придется писать «мы», хотя рубрика авторская.

Я веду учет всех семейных расходов. Ежедневно вношу все траты в упрощенном виде в телефон, а в конце каждого месяца скрупулезно переношу данные в объемную таблицу с большим перечнем категорий и формулами. Я сама ее сделала, поэтому там только нужные категории, актуальные именно для нашей семьи, и учет расходов в ней — лишь одна из вкладок. Есть еще вкладки с ожидаемыми и полученными доходами, расходами на квартиру (пришлось заводить для ремонта отдельную вкладку, потому что эти цифры портили всю статистику), учетом имеющихся активов и долгов.

У нас три дебетовых карты разных банков с различными программами кешбэка и процентами на остаток, плюс две зарплатные без бонусов, плюс одна кредитка. Еще две или три дебетовых карты мы недавно закрыли, чтобы не следить за ними. От зарплатных тоже избавились бы — знаем, что по закону можем попросить перечислять зарплату на любую карту, просто не хотим доставлять неудобства бухгалтерии на работе.

Такое количество карт позволяет покрывать бонусами разные категории трат и накоплений: с одной мы стараемся оплачивать покупки, например, в супермаркетах, с другой — в аптеках, кафе и ресторанах, с третьей — в такси. На какой-то карте более высокий процент на остаток, на какой-то более выгодный обменный курс валют — в общем, одной идеальной карты, которая закрывала бы все потребности, к сожалению, не существует.

Еще у нас открыты два индивидуальных инвестиционных счета, я покупаю на них акции, облигации и ETF. Супруг не особо интересуется фондовыми рынками, поэтому в этой сфере «рулю» я. До участия в реалити-шоу на этих счетах были только самые надежные государственные и муниципальные облигации,

но теперь я достаточно узнала об остальных инструментах, стала смелее и процент акций в портфеле вырос.

Для хранения подушки безопасности стараемся подбирать какие-нибудь краткосрочные накопительные счета повыгоднее (часто такие бывают в рамках маркетинговых предложений банков) или просто храним на карте с самым высоким процентом на остаток.

Небольшую часть накоплений держим в валюте, а дополнительные средства направляем в большей степени на инвестиционные счета или досрочное погашение ипотеки. Кстати, об ипотеке: сейчас рынок предлагает низкие ставки не только по вкладам, но и по кредитам. Благодаря этому летом мы рефинансировали свою ипотеку под более низкий процент и сэкономили кучу денег.

Мы ежегодно получаем налоговые вычеты: за платные медицинские услуги, образование, инвестиции, а с недавних пор — и за покупку квартиры. Похоже, в ближайшие два-три года мы будем получать назад абсолютно весь НДФЛ, который платим за год. Очень радует, что в России так хорошо развиты сервисы электронного правительства. Не нужно никуда ездить, стоять в очередях, декларацию на вычет я заполняю в личном кабинете максимум за полчаса. Хотя сбор и сканирование документов, конечно, требуют чуть больше времени.

Этим летом и осенью, несмотря на тревожный для экономики год, я дважды решила сменить работу, и оба решения были непростыми. В первой компании я проработала почти восемь лет, очень ценила ее стабильность и прекрасную атмосферу в коллективе, но уперлась в потолок по обязанностям и заработку — пора было что-то менять. Благодаря затянувшейся «удаленке» я немного отвыкла от коллег, к которым так прикипела, и смогла уйти.

Сначала нашла работу в офисе местной ИТ-компании, а следом — удаленную подработку по той же специальности в крупной распределенной команде. Полтора месяца я успешно их совмещала, что давало приятную прибавку к зар-

плате. А потом подумала и решила уволиться... из офиса.

Мне не очень подошли рабочие процессы, содержание работы и даже график, подумала, что все-таки не хочу себя мучить. Подработка помогла «прикрыть тыл», не остаться без заработка и осмелиться на этот шаг; более того — я решила полностью перейти на «удаленку» и сделала эту подработку своим основным местом занятости, к тому же меня очень хвалили и быстро предложили повышение.

Сейчас пытаюсь привыкнуть к отсутствию оклада (оплата полностью сделанная, точный доход прогнозировать трудно — а вы уже поняли, что я люблю контролировать и планировать все, что связано с бюджетом) и полностью свободному графику, но пока все очень нравится. Немного тревожит отсутствие офлайн-социальных контактов, но такова реальность: наряжаюсь и крашусь я теперь на Zoom-встречи и стараюсь выходить из дома на прогулки и тренировки хотя бы раз в два дня.

У меня филологическое образование, муж — айтишник и кандидат технических наук, так что все наши знания о деньгах и экономике не академические, а получены исключительно опытным путем. Конечно, многое идет из семьи: мама, по роду деятельности тоже далекая от экономики, всегда записывала все расходы в тетрадку и помогала коллегам посчитать больничные или отпускные, чтобы те могли понять, не обманули ли их.

Мои знакомые тоже часто обращаются ко мне с вопросами о финансах, и я всегда с радостью помогаю им разобраться, в каком месяце выгоднее взять отпуск, какую банковскую карту им лучше выбрать и что такое дивидендный гэп.

В следующем номере я подробнее остановлюсь на ипотеке: как мы на это решились, какие способы досрочных погашений выбираем и почему, какие налоговые вычеты получаем, а какие пока не будем. Также расскажу о том, что рефинансирование — это совсем не страшно.

Родители инвестируют в игрушки?

У детей есть всё. С этим сложно спорить. Родители даже со средним доходом покупают одежду, игрушки в большом количестве. Иногда действительно проще купить, чем объяснить ребенку, почему у всех в детском саду есть, а у него — нет. А самое смешное — себе тоже это объяснить непросто.

Я как-то посчитала, что мы вложили в игрушки примерно 50 тысяч рублей. Только в коробке с LEGO накопилось деталей на 15-20 тысяч. Еще примерно столько же валяется ровным слоем по полу — это те маленькие модные игрушечки, которыми дети начинают «заражаться» в детском саду. Стоимость одной трансформирующейся в жука машинки размером в половину моей ладони — 1,5-2,5 тысячи рублей. И это мы еще стараемся не баловать и покупать не более 1-2 игрушек в месяц. Что-то, конечно, еще дарят на праздники.

Если доход семьи позволяет вкладывать в ребенка больше финансовой любви, то реальной проблемой становится пресыщение. Как-то от 10-летнего ребенка я услышала фразу: «Когда мы с мамой ходим по магазинам, я даже не знаю, что бы мне захотеть, — у меня все, что подается, уже есть».

Проект «Барахолка»

Я долго думала, как объяснить своему ребенку ценность денег. Просто сказать: «Мама и папа каждый день работают, чтобы их получить» — впустую сотрясать воздух. В четыре года это просто набор каких-то непонятных слов. Опыта-то нет. Он знает: если громко заплакать, может быть, дадут то, что хочешь. А где они это возьмут, не его проблемы.

И вот сын принес из садика очередное «хочу»: он просил игрушечную автомойку, которая стоит, как лечение пульпита у стоматолога — тысяч пять, если поискать акции — 3,5 тысячи. Я сказала: «Хочешь — копи».

На выручку мне пришли сайт «Авито» и наш переезд. Пока паковали вещи в одной квартире и вновь раскладывали в другой, обнаружилось много ненужного: одежда, из которой вырос; игрушки, которые уже не интересуют; лишняя мебель; что-то бесполезное оставили предыдущие жильцы. Все это я решила продать, а деньги отдавать в копилку. Получился целый проект, растянувшийся на все лето. Вещи я отмывала, фотографировала, писала объявления и выставляла на сайте. Удивительно, что только ни готовы покупать люди! Пакет довольно старенькой одежды ушел за 150 рублей как «вещи для дачи»; купили издавшие виды кроссовки, у которых светилась подошва; с невообразимой скоростью забирали игрушки.

Копить — это долго, но я смогу

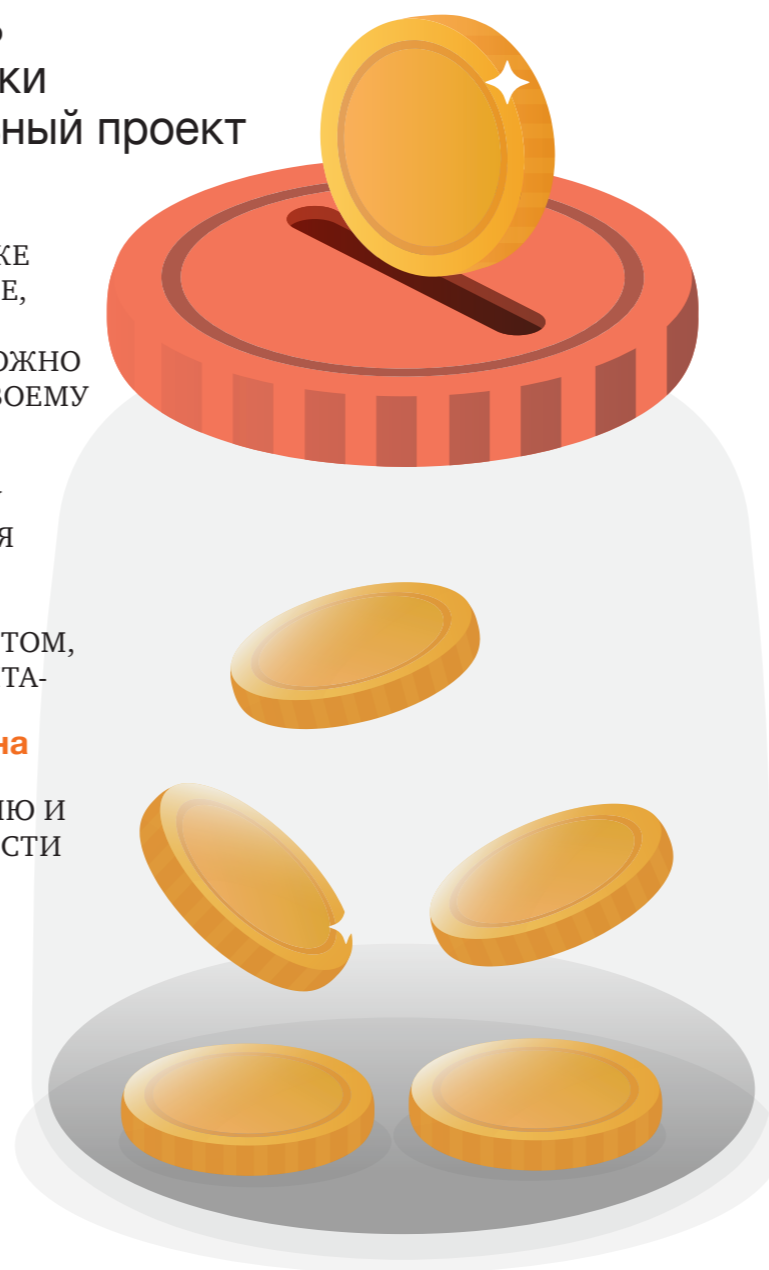
За 150-500 рублей постепенно распродали все барахло. Деньги сын торжественно нес в копилку, мы считали, сколько еще не хватает, он вздыхал и готовился ждать. Конечно, по факту работала я, но и задача была не заставить ребенка зарабатывать в четыре года, а показать ему принцип денежного оборота, накоплений и немного потренировать терпение. Он понял: на что-то недорогое можно накопить быстро, а на более дорогую вещь

ДЕТИ И ФИНАНСЫ

«Дорогие» дети

Как превратить траты на игрушки в образовательный проект

ЛЮБЫЕ РАСХОДЫ, ДАЖЕ САМЫЕ НЕОБХОДИМЫЕ, МОЖНО НАПОЛНИТЬ НОВЫМ СМЫСЛОМ. МОЖНО ПРОСТО ПОКУПАТЬ СВОЕМУ РЕБЕНКУ ИГРУШКИ ИЛИ ЖЕ ПРЕВРАТИТЬ ЭТОТ ПРОЦЕСС В ИГРУ И ОБУЧЕНИЕ. СЕГОДНЯ ЖУРНАЛИСТ «ВАШИХ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ» ДЕЛИТСЯ СВОИМ ОПЫТОМ, КАК С ПОМОЩЬЮ САЙТА-БАРАХОЛКИ **учила четырехлетнего сына основам рыночных отношений**, ТЕРПЕНИЮ И ПОНИМАНИЮ СУЩНОСТИ ДЕНЕГ.



текст:
Екатерина
КОНДРАШОВА

деньги собираются куда медленнее. Включилась осознанность, мальчик уже не стремился забрать себе весь магазин, а начал расставлять приоритеты: что я хочу сейчас больше?

Меня удивило то упорство, с которым сын собирал купюры на дорогую автомойку, и то, как он не хотел отступать от цели. Хотя мы периодически говорили, что вот сейчас хватит на другую игрушку — подешевле. Но ему нужна была автомойка, он сознательно отказывался покупать на эти деньги что-то еще, и мы продолжали копить.

Тут, конечно, вступили бабушки и тоже поддержали внука финансово — их капитал он тоже откладывал на свою автомойку. Примерно за 2-3 месяца удалось накопить нужную сумму. Сын сам пошел в магазин, нашел автомойку на полке магазина, отнес на кассу и заплатил своими деньгами из своего кошелька. Правда, на покупку все равно пришлось добавить: пока копили нужную сумму, игрушка подорожала. И у нас появился наглядный пример, чтобы объяснить, что такое инфляция.

На чем нельзя зарабатывать ребенку

Вкус возможностей сын почувствовал довольно быстро, в нем затеплился предпринимательский дух. Однажды, когда я забирала его из садика, он спросил: «Мама, давай я сегодня вместо тебя помою посуду?» Родители с завистью посмотрели на меня: «Какой он у вас молодец!» Я же быстро смекнула: он, конечно, молодец, но цели у него небескорыстные. «Ты просто так хочешь мне помочь или тебе что-то нужно?» — спрашиваю. «Нет, я помою, а ты мне заплатишь».

Тут пришлось устанавливать границы — на чем зарабатывать нельзя. Мытье посуды в этом списке как некое общее семейное дело. Нельзя поощрять деньгами то, что должно быть домашней или личной обязанностью, и наоборот — можно и нужно вознаграждать за дела, которые не входят в круг ответственности ребенка. За то, что он убрал игрушки или вовремя лег спать, платить не стоит, а если, например, разложил ваши рабочие карточки по коробкам, можно.

В своем блоге в «Инстаграме» я опросила подписчиков, как и на чем они зарабатывали в детстве. Любопытно, что многим делегировали свою работу папы и приплачивали за это — перепечатать конспекты по противопожарной тактике, прополоть огород, составить банки с огурцами в коробки, отмыть автомастерскую, помыть машину. Кто-то продавал поделки из бисера родителям. Те, видимо, были готовы поддержать предпринимательскую идею — почему нет?

Опрошенные (люди от 30 до 40 лет) активно подрабатывали разными способами при-

мерно с 10-12 лет. Самым распространенным способом получения «кешбэка» была сдача стеклянных бутылок. Вторым по популярности шел физический труд: сбор ягод, уборка мусора в лесополосах, мытье полов в подъезде, подметание дворов, работа помощником на рынке или в автомойке. Некоторые зарабатывали интеллектуально — продавали ответы для контрольных, писали сочинения за деньги, подрабатывали в газетах. «У меня была градация по стоимости сочинений даже. Я неплохо поднялась в свое время. Если было просто сочинение, то 15 рублей. Если на олимпиаду — 20, если оно на олимпиаде выиграло — 50», — написала одна подписчица.

Сейчас, когда наш проект «Барахолка» завершился, мы с мужем решили начать новый — давать сыну по 500 рублей каждую неделю, чтобы он копил на игрушки сам. Для нас нет разницы — продолжать покупать что-то в детском магазине раз в месяц или давать каждую субботу по 500 рублей в копилку. Зато для ребенка разница будет колоссальная: в первом случае ему дают деньги, а он ничего не решает, во втором у него есть цель, он к ней стремится, может выбирать и принимать решение, на что именно потратить деньги. Это будет его выбор, который мы поддержим.

Рожденные в 90-е

В нашем с мужем детстве — мы родились в СССР, а взросление пришлось на 90-е — не было выбора, а часто и надежды на то, что в принципе можно что-то купить и как-то на это повлиять. Вещи покупали, когда старые уже невозможно было зашить. Игрушки — по праздникам и по средствам (китайские). Родители вбивали в нас, что жить надо скромно, а деньги — ресурс конечный, трудно возобновляемый. Экономь и держи заначку на черный день. Только когда появились большие финансовые цели (квартира, машина), я поняла, что можно не только экономить, а еще искать возможности больше зарабатывать! Мы с мужем стали пробовать разные инструменты инвестирования, пытались увеличить доход. Что-то стало получаться.

Сейчас наша миссия как родителей — дать понимание детям, что любая денежная цель вполне реальна и достижима, если совершать определенные действия. Если нам внушали, что деньги — конечный ресурс, то я хочу, чтобы мой сын понял: деньги — ресурс возобновляемый. Да, нужно приложить усилия, но почти любые мечты, если они зависят от денег, осуществимы. Если можно как-то потренировать мышцу, отвечающую за поиск возможностей вместо отговорки, я готова ее поискать хотя бы для своего ребенка.

Нас погубит жадность!

Олег Кислицкий

Известный томский скульптор о том, как получил кличку ЧК, почему провалилась его первая попытка накопить один рубль, о шопинге как болезни, а также о своей любви к безналу и трудностях зарождения в Томске нового направления монументального искусства.



ФОТО: ВЛАДИМИР ДУДАРЕВ

интервью:
Юрий
ТАТАРЕНКО

Из богатств были только книги

— Ваша семья по советским меркам была обеспеченной?

— Семья была самая средненькая финансово, никакая не обеспеченная! Из богатств были книги. И много. Слово «богато» было как-то не в ходу. Особенно после войны. Мама работала библиотекарем, папа был инженером в одном из томских НИИ.

— Признаки обеспеченной советской семьи — отдельная благоустроенная квартира, машина, дача, импортные мебельные гарнитуры... Что было у вас?

— Дачу на Кирзаводе, которая называлась мичуринским участком, я помню совсем юным суще-

ством. Тогда копали ямы под ранетки. Страшно глубокие, как мне казалось. Когда я туда забирался, то выглянуть мог, только встав на цыпочки.

— Ранетки шли на продажу? Или себе варенье варили?

— Варили ежегодно. Но я больше любил малину.

— В семье вас учили бережному отношению к деньгам, к вещам?

— Ну конечно! Поступив на первый курс нашего политеха, нашел бережно хранимое в шкафу отцовское кожаное пальто. В котором, думаю, он вернулся домой из армии. Взял швейную машину, подаренную маме, наверное, на свадьбу. И подрубил пальто под свой рост! Подольская

швейная машина справилась с этим отлично. С тех пор поверил в себя и знаю, что могу прекрасно шить. А родители поняли, что у отцовского пальто началась вторая жизнь. Среди соркурсников я сразу получил кличку ЧК, что расшифровывалось как «чисто кожаное».

— Получали на карманные расходы? В каком возрасте и как долго? Вам хватало?

— Не помню, чтобы школьником просил и получал от родителей какие-то деньги. Хотя нет! Обед в школьной столовой стоил 15 копеек, а еще 10 копеек — ромовая баба. И вот однажды в пятом классе я решил ничего не есть, а копить денежку. Но очень быстро попался! Родители стыдили страшно. А этот несчастный рубль отобрали.

— На что копили?

— Только что вышел фильм «Человек-амфибия». Главную роль сыграл артист Корнев. И по тогдашней моде все собирали открытки с фотопортретами кинозвезд. Так что копил на Корневу. А еще я коллекционировал марки. И очень хотел купить прекрасную серию с бурундийскими животными. Она стоила 5 рублей — безумные деньги для ребенка! И мы с моим другом Шуркой недели три собирали пустые бутылки. За каждую в специальных приемных пунктах платили 12 копеек. Наконец накопилась нужная сумма. Пришел в общество филателистов — а мне ничего не продали! Владелец марок сказал, что у пацана таких больших денег быть не может и, скорее всего, я их украл. И потом эту серию купил какой-то дяденька. Было обидно до слез...



ДОСЬЕ

Кислицкий Олег Петрович

Родился в 1954 году в селе Александровском Томской области. Окончил ТПИ в 1977 году. Скульптор, автор памятников любовнику, электрику, авиаторам, «Домашние тапочки», «Младенец в капусте» и др. Его «Лягушка-путешественница» признана самым маленьким памятником в мире. Поэт, автор пяти книг литературных пародий. Председатель правления ТРОО «Творческий союз художников России». Член Томского отделения Русского географического общества. Соорганизатор летних уличных перформансов «Чеховские пятницы». Награжден орденом Ломоносова РАН.

— А какая крупная бытовая техника была у вас дома? Холодильник, телевизор, стиральная машина? Велосипед как быстро появился?

— Отвечаю по порядку. Холодильник у нас был всегда — такой с закругленными углами. Марка, если не ошибаюсь, «Юрюзань». Их продавали строго по записи. А однажды дома меня ждал сюрприз. Прихожу я из детского сада — а в комнате стоит велосипед. Трехколесный! Для меня! Я был в полном изумлении и полном восторге. А через год батя при помощи отвертки сделал его двухколесным — снова к моему полному изумлению и восторгу!

Телевизор был у соседей — тот самый, с линзой перед экраном. В нашей коммуналке три семьи смотрели один телик. Собирались вечерами «на постановку», как это тогда называлось. А незадолго до полета Гагарина у нас появился собственный телевизор: отец купил «Енисей», черно-белый, разумеется. Помню, он долго его налаживал, принес из магазина. И все равно ни черта не было видно без антенны — какая-то рябь сплошная шла. Но мама утверждала, что местами можно было определить, что транслировали балет «Лебединое озеро»!

— А в отпуск куда ездили — в горы, на море?

— Каждый год все летние каникулы мы с сестрой проводили в деревне Александровка, рядом с Томском, у бабушки с дедушкой. Или в пионерском лагере.

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

— После третьего класса на каникулах подработал в деревне — драл лён. Помню, что целый день. Бригадир с саженью замерил мои выданные сотки и начислил зарплату — 78 копеек. Все ушло на коробку цветных карандашей. А в восьмом классе мы с друзьями пошли грузить борщ: на базу пришел вагон с трехлитровыми банками в ящиках, и мы его разгрузили. В конце дня нам заплатили по 7 руб. 50 копеек каждому! Радости было — полные штаны...

В институте был с одноклассником, ныне профессором СГМУ Сергеем Удинцевым, чистили весной крышу «анатомки» от снега и льда. За рабочий день с лопатой в руках получали законную твердую таксу — червонец.

А потом, в 1974 году, я стал художником-оформителем первомайских демонстраций. Это произошло довольно странным образом. Подошел знакомый парень из комитета комсомола, сказал, что ищет художника — помощника объявления писать. Я тут же вспомнил золотые слова деда: «Учись писать красиво — это дело тебя всегда прокормит!» И согласился. Отличная оказалась работа! Мне очень нравилось подбирать шрифты, скрипеть плакатными перьями... И однажды к нам в мастерскую пришел другой мужик, уже партийный. Вдохновился нашими умениями и предложил оформить наглядную агитацию для первомайской демонстрации. Так мы почувствовали себя художниками и стали оформ-

лять демонстрации к Первомаю и 7 ноября. Пример нашей работы сохранился где-то в архивах томской кинохроники — три разноцветных крутящихся диска с аббревиатурой ТПИ. Колонну с ними время от времени показывают по томскому ТВ.

О творчестве, деньгах и современной архитектуре

— Но это все шабашки! А где получали ежемесячную зарплату?

— Свою трудовую деятельность я начал дворником спорткомплекса ТИСИ, совмещая с учебной на втором курсе. Работать летом и осенью мне нравилось особенно: там не росло ни одного дерева, подметать было легко! Зато зимой приходилось заливать каток. Это был уже тяжелый труд. Зарплата была маленькая, рублей 30, но постоянная. Получал стипендию — еще 40 рублей. На жизнь хватало, все тогда стоило копейки. Кроме настоящих американских джинсов! За них на барахолке просили 130 рублей, я копил несколько месяцев на ту обновку.

— На что еще студенты тратили всю стипендию, а потом месяц ходили пешком и питались одними макаронами?

— Больших проблем сходить в ресторан не было — в «Гудок», что на Томске-1, или даже в популярнейший «Се-

Сегодняшняя вакханалия купи-продай меня раздражает. Зачем тебе пять пар сапог, если носишь одну? Шопинг — это социальная болезнь, которую придется лечить...

вер». Правда, вечером попасть туда было сложно, но у меня был блат: друзья играли в ресторанном ансамбле, так что столлик нас ждал.

— Во времена СССР был железный занавес, за границу никого не пускали. Где отдыхали — в Сочи?

— Студентами мы уезжали на моря, по которым ходили на надувных парусных судах. О наших экспедициях даже писали в журнале «Катера и яхты»! Белое море, Азовское, Аральское, Байкал, Бухтарминское водохранилище, по Обской губе ходили — от Салехарда до Сабетты. Денег тратили мало, зато впечатлений было вагон! Всю страну изъездили. Такие красоты видели... Большой радости открытия пережить, наверное, уже и не доведется.

— Бывали ли у вас периоды, когда нехватка денег становилась большой проблемой в жизни? Приходилось ли заниматься? Был ли день «без копейки денег»?

— Когда я в 90-е годы работал в школе учителем труда, бывало, что денег нам не платили. Совсем. В школу привозили большие плиты замороженной селедки, мы ее рубили на части для всех педагогов. Это и было нашим спасением. Деньги занимал у знакомых, а отдавал с калымов художественных.

Была у нас с приятелем одна попытка разбогатеть. Я нашел немного денег, а он немного утюгов. И мы повезли их продавать в Смоленск! И там на местном базаре поначалу торговля у нас не заладилась. Просто шла толпа мимо, никто не останавливался. И друг говорит: «А что это мы молча стоим? А ну начинай кричать что-нибудь веселое!» Я сообразил, что нас тут никто не знает, стыдить некому — и меня как прорвало: «Эй, мужик в шляпе, купи утюг — теща будет тебя на вы называть!» Это был уличный перформанс, самый настоящий... Привезли домой полные карманы денег, и мне стало понятно: не мое это. Я — художник. И таки кесарю кесарево, а слесарю — слесарево.

— А как вы решились пойти в художники, ведь они, за редким исключением, миллионов не зарабатывают?

— Есть вещи, от нас никак не зависящие. Видно, небу так было угодно, чтобы я стал рисовать и лепить. Страсть к рисованию во мне была всегда. Доход нестабильный, но что поделаешь... На дворе-то жилищно-коммунальный беспредел. В квитках такое пишут — волосы на голове шевелятся!

— А вы бы посоветовали идти в художники или скульпторы нынешним молодым людям?

— Хороший вопрос... Будешь памятники на кладбище делать — с голоду точно не умрешь! Денег будет полно, но работа однообразная. А Микеланджело постоянно творил, выдумывал, пробовал, но при этом жил тяжело. Вообще, богатство и творчество плохо сочетаются друг с другом...

— А кроме работы с надгробиями какие еще есть хорошие способы монетизации дарования художника?

— Для того чтобы художник получал регулярную достойную зарплату или зарабатывал редко, но помногу, ему нужен свой герцог Медичи и никто другой! Отчего случился Ренессанс? Оттого, что был разграблен Константинополь. Денег у победителей вдруг стало по пояс. И богачи, показывая свое состояние и стараясь попутно замолить грехи за разбой, стали платить художникам. Так появилось невероятное количество шедевров, которыми любят поколения зрителей. Была традиция жить в прекрасной среде. А вы посмотрите на типовое архитектурное убожество наших городов... Какой прекрасный город можно было сделать из Новосибирска! Слава богу, сейчас он стал меняться в лучшую сторону, но все же не так быстро, как хотелось бы.

— А можно ли вообще в Сибири встретить интересные арт-объекты?

— Современная скульптура в России стала появляться. В Питере установили памятник Чижиху-пыжику. А в Томске возник «Сантехник, вылезавший из люка». Но его поставили в Красноярске. А затем уже другие города начали тиражировать чужую идею, воруя авторские права...

На рубеже веков очень мощно в плане новой скульптуры стартовал и Томск — памятник любовнику, памятник Чехову, «Младенец в капусте», Памятник счастью (говорящий волк), памятник комнатным



В жизни должны быть спонтанные праздники. Для чего живем? Денег побольше накопить? Нет, жить надо так, чтобы было что вспомнить!

тапочкам у входа в гостиницу... Про нашего «Любовника» кто только не писал, даже в «Спид-Инфо» был материал! Так естественно родилась новая тема — прикольные памятники. Наберите в интернете «необычные памятники России» и окажется, что это чуть ли не основная тема современной городской скульптуры. Так Томск оказался одним из центров зарождения нового течения в монументальном искусстве.

— Каких памятников не хватает Томску?

— У нас строится студенческий кампус. Мы с коллегами по Творческому союзу художников написали официальное обращение в Департамент образования и науки Томской области. В нем говорит-

ся, что мы готовы разработать проект комплексного монументального благоустройства территории кампуса, установить ряд уникальных арт-объектов. То есть создать выдающееся произведение градостроительного искусства и заслуженно получить Государственную премию! Слишком уж по-мюнхгаузеновски? А мне вспоминается взгляд Олега Янковского, когда он забирается по лесенке на пушку, чтобы лететь на ядре. И смотрит на нас отнюдь не взглядом безответственного фантазера.

— Как рождаются идеи необычных памятников?

— Легко и быстро! Однажды подумалось: а не установить ли в Томске самый высокий памятник в мире? Как это сделать? Так надо к 36-этажному дому привязать железного жирафа! Но оказалось, что рекордная высота памятника — 240 метров, это статуя Будды. Ну хорошо. Тогда можно сделать самый маленький монумент! Так появился памятник Лягушке-путешественнице высотой 44 мм. До этого рекорд минимализма был у «Нильса», памятника в Копенгагене — 12 см высотой. Нас поддержал директор отеля «Томск-1» Михаил Кофман, спасибо ему огромное! До этого мы установили у входа в отель памятник тапочкам. Директор, как мне показалось, понача-

лу скептически отнесся к этому памятнику, пока в Нидерландах его не спросили: «Вы из Томска? Это тот самый город, где есть символ домашнего уюта — памятник шлепанцам?»

Есть большое желание показать наши задумки общественности и представителю президента в Сибирском федеральном округе — в памяти опять герцог Медичи. Творческих задумок — хоть отбавляй! К примеру, возле города Петропавловск-Камчатский есть скалы, которые называются Три брата. А у меня есть картина «Три сестры»: русалки лежат на прибрежных камнях, из-под руки вглядываясь в море и ожидая возвращения братьев. Недавно в главном городе Камчатки открыли новый морской вокзал — большой, но без фонтана. А вот если бы туда фонтан да в нем три сестры, смотрящие из-под руки, — уверен, окружающая действительность стала бы иной и достопримечательной!

А еще есть идея подводного памятника на тему свидания на якоре — «Море любви»: водолаз обнимает русалку. Установить его можно у прибрежного ресторана и организовать иллюминацию: вот, пожалуйста, смотри в глубину напротив памятника, мимо которого могли бы проходить зрители, гуляющие по бульвару...

О потреблении и важности финграмотности

— Понятно, что доходы провинциального скульптора постоянно варьируются — то пусто, то густо. На данный момент считаете ли себя обеспеченным человеком?

— Грех жаловаться, но, наверное, могло быть и лучше. Моя семья не бедствует. Мы хорошо питаемся и можем позволить себе съездить куда-нибудь на Гоа.

— Где и как предпочитаете хранить заработанное? Речь про облигации, ценные бумаги, валюту...

— Забавный список! Мне кажется, лучше купить лотерейный билет и выиграть целую тысячу рублей... Я наводил справки: все, кто выигрывал от миллиона и выше, плохо кончили в очень скором времени. Меня это, скажем так, настораживает. Так что я заработанное никак не приумножаю, есть банковская карточка — и этого достаточно.

— Что предпочтительнее для вас — налич или безна?

— Мне очень нравится рассчитывать карточкой! Это удобно — приложил ее к считывающему устройству и пошел дальше, довольный покупкой.

— По данным соцопросов, безналичные деньги тратятся быстрее наличных, потому что людям труднее физически расстаться с купюрами. Срабатывает некая генетическая память...

— Я вырос в обществе, лишенном культуры потребления. И сегодняшняя вакханалия купи-продай меня раздражает. Зачем тебе пять пар сапог, если носишь одну? Шопинг — это социальная болезнь, которую придется лечить... Производится огромное количество бытовой техники, но она ломается через год! Переизбыток товаров ведет к гибели природы и росту социальной напряженности, я считаю. И это печалит. Поэтому стараюсь как можно реже участвовать в товарно-денежном обороте. Моя система потребления достаточно скромная, я так привык. Что мне нужно, могу купить спокойно. А вторую пару сапог на ноги не наденешь, как ни старайся!

— То есть вас в бутиках модной одежды не встретить, как ни старайся?

— Почему же? Периодически я выступаю со сцены. Так что регулярно покупаю какую-нибудь экзотическую одежду — яркие пиджаки, рубашки, джемперы...

— Ну до коллекции Киркорова вам еще очень далеко!

— Я не понимаю поклонников его творчества, выкладывающих за билеты на его концерты весьма внушительные суммы. Уровень нашей поппсы низок. Я давно пишу пародии на так называемые тексты песен. К примеру, всем хорошо известна песня Марины Хлебниковой с припевом: «Ты ж еще молодой, ты еще страдаешь ерундой...» Я написал такую пародию на текст Дмитрия Чижова:

*Паренек, обделенный судьбою,
Явно в жизни хлебнувший беды,
Постоянно страдал ерундой —
И не мог излечить ерунды!
Тьму лекарств перепробовал разных,
Кубок горечи выпив до дна.
Ерунда оказалась заразной —
И для печени, сволочь, вредна.
Он не стал уж ночами — он плакал,
О пути не мечтал уж звезды...
И погиб ни за что, бедолага,
От хронической той ерунды.
Помни каждый: проверься три раза,
К ерунде той опаску тая!
А еще опасайся маразма,
Свинки, коклюша и лишая!*

А на днях натолкнулся на такие волшебные строчки: «Есть в штанах у солдата заветное место... Это место — карман, в нем письмо от невесты!» Надо срочно отозваться, стихи-то прекрасные! Ищу автора. Вообще, новая книга пародий готова, пора издавать.

— Как провели два с лишним месяца на самоизоляции?

— Зависли переговоры на установку нескольких памятников. Зато я закончил работу над картинами! Раньше до этого руки не доходили. Поработать в тишине, в уединенности — моя привычная ситуация. Так что можно сказать, что карантин я практически не замечаю.

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

— Безусловно. Храню дома чернильницу с гравировкой «Учись, не ленись, за пятерки борись!» Папа мне привез ее из командировки... А еще есть пепельница из морской раковины с надписью



«На память о Ялте, 1965 год», это уже мама привезла с черноморского курорта. Буквально вчера ставил эту пепельницу перед курящим другом, заглянувшим в гости.

— А сами давно были в Крыму?

— Съездили с женой лет 10 назад — мне не понравилось. Мама рассказывала, что южный берег Крыма — сказочная страна. На деле оказалось, что это не совсем так. Пляжи не благоустроены, вонь из канализации, текущей в море, — как-то не очень сказочно. С другой стороны, Крым запомнился кучей неожиданных встреч. Оказалось, там работает множество выпускников родного Томского инженерно-строительного института! Посидели с ребятами под бутылочку крымского вина — вот это было действительно сказочно!

— А в настоящей заграничке бывали?

— Был в Лондоне, выступал. Город столицей мира не показался: за Темзой не замки и дворцы, а сплошные тюрьмы, тюрьмы, тюрьмы... Но там стоит еще и парусный красавец, чайный клиппер «Катти Сарк». И они его с 19-го века берегут — вот молодцы! Нет, наша Москва намного краше.

— Ведете ли учет потраченных средств?

— Никогда раньше этим не занимался. И сейчас особо не утруждаюсь. После каждой онлайн-покупки приходит СМС, где указан остаток денежных средств на карточке.

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

— Любим ходить с женой в «Клаус-кафе», там очень вкусно кормят пирожными. Траты небольшие, удовольствия море. А еще я с удовольствием трачу время, когда работаю — рисую, леплю!

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

— По-моему, банковская сфера очень похожа на тотальное мошенничество. Как так: люди ничего не производят, а прибыль получают? Впервые об акциях я прочел в книге Николая Носова «Незнайка на Луне». Там говорится о том, что можно купить акции и больше на работу не ходить. Так ведь умрешь от скуки, безделье изматывает! Полностью согласен с Носовым.

— То есть быть рантье — это не ваша история?

— Абсолютно.

— Как вы полагаете, кто сегодня должен знакомить людей с финансовой грамотностью — семья, школа, государственные институты?

— Однозначно — школа. А затем — высшая школа. Мы в свое время изучали в вузе политэкономия — получили массу полезных знаний! Сейчас жизнь та-

кая, что обладать финансовой грамотностью просто необходимо, и заниматься этим должно государство. Как и ментальным благоустройством.

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

— Домашняя библиотека у меня приличная. Книжки там для души: Горький, Чехов, Мопассан... Мое самообразование по части финансов закончилось на том, что я освоил, как пользоваться банковской карточкой. Теперь легко управляю личными финансовыми потоками. (Улыбается.)

— Прививаете своим родственникам финансово грамотное поведение?

— Конечно. Научил сестру совершать онлайн-покупки.

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

— Думаю, что мне поздно об этом думать... Современная пенсионная система во многом несовершенна. К примеру, зарплата московского учителя значительно выше, чем у его коллеги в Томске. Значит, и пенсию ему начислят большую. Но разве это справедливо? Ведь оба трудились одинаково хорошо. А если мы потеряли северные надбавки, то кто-то их нашел.

Какие у пенсионеров могут быть источники дополнительного дохода? Кто-то сдает жилье, кто-то собирает и продает дикоросы — колбу, грибы, ягоды. Можно охотиться, рыбачить — томская тайга всех прокормит. Это я вам как человек с деревенскими корнями говорю!

— Есть ли у вас знакомые миллионеры?

— Безусловно. Как мы поставили памятник ребенку, найденному в капюсте? Гуляли мы с Леонтием Усовым по Лондону — вдруг звонок из Томска: «Есть заказчик на интересный памятник!» Вернувшись домой, мы пошли на переговоры, познакомились с замечательным человеком — Павлом Ивановичем Чикчеевым. Он открыл сейф, вывалил на стол кучу денег и спросил: «Этого хватит на памятник?» Потом переложил все в обычный пластиковый пакет и вручил мне. А через 4 месяца мы уже открывали «Младенца» на проспекте Ленина...

— Меркантильность — путь к успеху или позорному столбу?

— Есть прелестные персонажи у Гоголя в «Мертвых душах» — Плюшкин и Коробочка! Это всем нам предсказание классика: человечество погубит жадность. Но ведь действительно — все войны начинаются из-за нее.

— А почему очень богатые люди зачастую чрезмерно скупы? Без жадности не стать богатым?

деньги идут бригадиру нищих. Я как-то изучал эти полукриминальные истории...

— Но в принципе насколько легко вы расстаетесь с деньгами? Можете одолжить знакомым?

— Без проблем. С деньгами нужно расставаться легко, как говорил Остап Бендер. А кто-то расстается легко и красиво: поджигает крупную купюру, чтобы в темноте найти оброненный рубль. В принципе, в каждом мужчине живет гусар! И это нормально. Накрыть поляну для друзей по случаю или без всякого повода — сколько раз такое было... В жизни должны быть спонтанные праздники, я считаю. Для чего живем? Денег побольше накопить? Нет, жить надо так, чтобы было что вспомнить!

— Вернется ли в русский язык слово *негоциант*?

— Мне больше нравится другое слово — *купец*. Так называли человека, который покупал, а не продавал — иначе бы его звали продажником. А что касается неготиции... Там, где начинаются иностранные слова, тебя точно обманут! Ваучер, дефолт — мы это совсем недавно проходили. А честного купеческого слова сейчас сильно не хватает...

— А кто вам сегодня напоминает русских купцов позапрошлого века?

— Сложно сказать... Сейчас идет период первоначального накопления капитала. Никаких гуманитарных общественных устоев не возникло. Много дикарства вокруг, а в бизнесе оно просто сплошь и рядом. Хотя есть и очень приятные исключения — тот же Чикчев, к примеру.

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

— Мне очень нравится совсем другое выражение: «По куче — так вроде все онучи, а по накладной — так и нет одной». Красиво звучит, врезается в память, не фраза, а произведение искусства!

— Последний вопрос: как вы сегодня определяете свое отношение к деньгам?

— Хочу добиться их дружбы. Для чего и работаю день и ночь. Но за деньгами надо ехать в Москву. Томск — окраина. Все деньги в столице.

О П Ы Т

Где летом работали томские школьники и на что потратили зарплату

ПОДРОСТКИ ЧАСТО ПОДЫСКИВАЮТ СЕБЕ СПОСОБЫ ЗАРАБОТКА. ВЕДЬ ТАК МОЖНО МЕНЬШЕ НАПРЯГАТЬ РОДИТЕЛЕЙ И СПОКОЙНО ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ НА ВЕЩИ, КОТОРЫЕ ХОЧЕТСЯ ИМЕТЬ. МЫ ПОГОВОРИЛИ С ТОМСКИМИ ШКОЛЬНИКАМИ И УЗНАЛИ, ГДЕ ОНИ **работали во время каникул**, НА ЧТО ПОТРАТИЛИ ЗАРАБОТОК И КАК **вообще относятся к деньгам**.



— **О** зарплатке я задумался довольно рано, так как родители с детства приучали меня к работе. В деревне я постоянно помогал по хозяйству: следил за животными, кормил их. После продажи мяса мне давали небольшие деньги за помощь. До этого лета подработками я особо не занимался. Разве что однажды зимой чистил снег на участке у знакомых моих родителей, еще раздавал листовки и работал на стройке разнорабочим. Из всего этого понравилась только уборка снега, остальное — нет. Раздача листовок — просто скучно, а работа на стройке очень выматывает и не стоит тех денег, что мне платили.

В этом году я решил полноценно заняться деятельностью, которая будет приносить доход. Нужны были новый телефон, комплектую-

щие для компьютера и кое-что по мелочи. Просить у родителей не хотелось. И вот в мае я устроился работать оператором копировального центра. Помог брат: его друг владеет этим центром. Сначала было страшно, потому что я не знал, как вести себя, как пользоваться техникой. Приходилось учиться всему с нуля. Коллектив попался хороший: несмотря на разницу в возрасте, все относились ко мне с пониманием и юмором. График — с 10:00 до 17:00. В течение дня я работал с принтерами, программами вроде Photoshop и Corel, делал макеты визиток, баннеров, принтов на футболки и кружки. Я и раньше умел это делать, но сейчас улучшил навыки.

После каникул я решил продолжить трудиться в этом копировальном центре. Теперь совмещаю учебу и работу. Правда, график пришлось поменять: сейчас работаю с

Летом пошел работать оператором копировального центра.

Заработал 45 тысяч рублей.

Михаил, 15 лет

13:00 или 14:00 до 19:00. В целом меня все устраивает. Единственный минус — сильно не хватает свободного времени.

Моя зарплата зависит от того, сколько организация заработала за месяц и сколько прибыли сделал я, потому что у меня неполный рабочий день. В начале лета из-за пандемии клиентов было мало, поэтому платили меньше, чем теперь. Если говорить в среднем, то сейчас в месяц я получаю от 13 до 15 тысяч рублей.

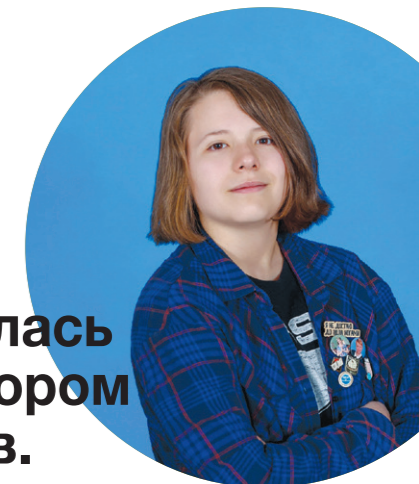
Почти все заработанные за лето деньги ушли на одежду — мне пришлось поменять весь гардероб из-за сильного похуждения. Сейчас откладываю на новый телефон. Со следующей зарплаты хочу купить книги.

Может быть, кому-то летняя подработка помогла в профориентации, но в моем случае — нет. Я со второго класса знаю, что хочу стать адвокатом. Но в чем точно помогает работа, так это в приобретении нового опыта и навыков, которые могут пригодиться в будущем. А еще начинаешь понимать, кем точно быть не хочешь. Я понял, что не пойду работать на стройку или грузчиком. Не хочу трудиться в таких жестких условиях, хочу зарабатывать своим интеллектом.

Рената,
16 лет

Летом устроилась оператором батутов.

Заработала три тысячи рублей.



— **В**первые о подработке я задумалась лет в 12. Родители, конечно, давали карманные деньги — 700 рублей в неделю на проезд и обеды, но мне хотелось быть более независимой. К тому же мама с папой могли меньше волноваться о том, есть ли у меня деньги на свои нужды. Раньше я не работала, просто родственникам и друзьям могла где-то помочь. Например, убирала снег, а мне давали 200-300 рублей.

В августе мы с подругой решили подзаработать. Устроились по знакомству на батуты, неофициально. График был свободный. Мы продавали билеты, обрабатывали ребяткишки руки антисептиком, пускали их на батуты, следили, подметали пол и протирали аттракционы. Работали не каждый день, поэтому зарабатывали не очень много. Зарплата зависела от ежедневного потока клиентов. Деньги выдавали сразу на руки.

Заработанные деньги пошли на разные цели: часть — на подарок для друга, часть я отложила, остальное по мелочи: где-то на такси доехать, где-то с друзьями погулять. Понимаю, что деньги — это всегда труд, а значит, ими не стоит разбрасываться. Но что свои, что родительские — тратятся они легко и быстро.

Жаль, что почти вся летняя подработка для школьников однообразная, в сфере услуг. Это совсем не помогает определиться с профессией. Зато понимаешь, что заниматься этим в будущем точно не будешь. Из моих одноклассников летом работали, наверное, половина. Парни занимались в основном физическим трудом. Девушки обычно раздают флаеры или работают в парках, продают мелкие игрушки или стоят на аттракционах.

Летом развозил заказы в службе доставки «Яндекс.Еда».

Заработал 25 тысяч рублей.

Саша (имя изменено по просьбе героя), 17 лет.

— Мне всегда нравилось зарабатывать деньги. В начальной школе сестренка давала мне разные журналы, а потом я их в школе девочкам продавал. Родители тоже давали карманные деньги, 100 рублей в день, но мне не хватало. Когда стал старше, то понял, что не хочу все лето гулять и заниматься ерундой. Поэтому решил устроиться на подработку.

Вообще, работать в «Яндекс.Еде» можно лишь с 18 лет. В Delivery Club — с 16, если родители разрешат. Однако «Яндекс» платит чуть больше, поэтому я выбрал его. Я написал заявку с паспортными данными моего друга, которому уже есть 18. На работе у меня начальника как такового нет, общение только через мессенджер, меня никто не знает. В ресторане могли спросить мое имя, и я представлялся именем своего друга. Так и работал все лето. График был свободный, работал три раза в неделю по четыре-пять часов в день. За один рабочий день удавалось доставить пять-шесть заказов. Мой рекорд — девять заказов за четыре часа.

Мне нужно было выйти на смену в первый же день трудоустройства. Как сейчас помню, был сильный дождь, я шел пешком, очень топорился на заказ, по пути меня облила машина. Но эмоции в конце дня были крутые, потому что я отлично отработал. Потом уже пересел на велосипед и стал развозить заказы на нем.

Но в итоге понял, что ездить по городу полдня и зарабатывать 20 тысяч рублей — это не для меня. Физические усилия не стоят тех денег. Мне лучше сидеть в офисе и работать мозгами, чем руками. Я определился, куда хочу поступать: на экономику и менеджмент. Но пока не решил, чем именно буду заниматься.

Заработанные за лето деньги потратил на покупку вещей, встречи с друзьями, на еду. Часть средств оставил на будущее — вдруг что-то понадобится.



Андрей,
14 лет

Летом работал промоутером в «Теле2».

Заработал 70 тысяч рублей.

— Родители мне всегда говорили, что на каникулах не нужно попусту болтаться на улице — нужно зарабатывать. По семейным обстоятельствам какое-то время возможности работать не было. Но хочется помогать семье и не просить у них карманные деньги. Так что в июне я официально устроился промоутером в «Теле2». Хорошо, что график работы можно было выбрать самостоятельно. Задача была простая — стоять у стойки в людных

Благодаря летней подработке я научился откладывать на черный день. Понял, что нужно понемногу копить на какой-то внезапный случай.

местах и предлагать прохожим сим-карты.

Если честно, в первый месяц я очень стеснялся людей. Боялся что-то не так сделать. Например, однажды продал сим-карту пожилой женщине, но забыл ее активировать. Женщина ушла. Пришлось бежать, искать ее. Сейчас вспоминаю эту историю с улыбкой, ведь теперь я более уверенно работаю и наслаждаюсь общением с людьми.

В плане заработка все зависело от продаж: сколько сделал, столько и получишь. С каждой симки я получал по 100 рублей. Некоторые мои коллеги, бывало, мухлевали, но это неправильно. К тому же за это могут лишиться премии и половины зарплаты. Часть денег, которые я заработал, отдал родителям, а остальные потратил на себя — купил одежду и беспроводные наушники.

Поскольку мне все нравилось, я продолжил рабо-

тать в «Теле2» и после каникул. Я стал более уверенным и легко нахожу контакт с людьми, поэтому сейчас по шесть-семь симок в день делаю стабильно. А в месяц зарабатываю по 20-30 тысяч рублей. Работаю после школы, с 15 до 20-21 часа почти каждый день. В будущем хочу уехать в другой город и открыть там точки по продаже сим-карт. Стану супервайзером. Они зарабатывают около 100-120 тысяч в месяц.

Благодаря летней подработке я научился откладывать на черный день. Понял, что нужно понемногу копить на какой-то внезапный случай. Еще я стал проще относиться к деньгам — почувствовал относительную финансовую свободу, стал менее мелочным. Например, у меня рабочая стойка сломалась, и я запросто могу сам купить изоленту. Раньше бы ни за что такого не сделал: «Да как же это, супервайзеры что ли не могут починить?»



Матвей, 15 лет.

Летом снял свадебный ролик и клип для томской компании.

Заработал 30 тысяч рублей.

— В детстве я думал о том, как начать зарабатывать, потому что всегда было много целей и желаний. Бабушка с дедушкой говорили, что нужно уметь находить деньги, а мама — что нужно учиться делать работу, которая не нравится: мол, по-другому в жизни никак.

Я никогда не работал в коллективе. Самая первая моя работа — помощь родителям в подписании бумаг, а бабушке я помог расставить муляжи еды в столовой. В то же время я учился в киношколе ТГУ. Начал снимать ролики и фильмы. На тот момент мне было примерно 12-13 лет. Сейчас мне

почти 16, у меня много наград за творческие проекты, есть связи в городе, помогающие находить заказы. Это очень важно для работы. Этим летом у меня было два заказа: на съемку свадебного фильма, а также клипа для компании «Томское молочко». С каждого заказа я заработал по 15 тысяч рублей. Все прошло успешно, заказчики остались довольны. Все, что я зарабатывал летом, тратил на новые съемки: покупал оборудование и вкладывался в новые идеи. Вкладывать деньги — это важно. Главное, чтобы не попусту.

Но работал я не только летом, я ведь фрилансер. Мощный приток клиентов у меня был в декабре, перед Новым годом. А за январь я заработал больше своего папы. Но большую часть времени посвящал своему некоммерческому проекту: писал сценарий, планировал съемки, ставил сцену, кадр и режиссировал. Это короткометражная драма о жизни девочки с психологическими отклонениями. Называется Mirgor. Мы сняли пять отдельных частей и по очереди выкладывали их в Сеть. На всю работу ушло 15 месяцев.

Сейчас все, что зарабатываю, я откладываю, потому что в 2021 году планируется съемка моего большого проекта. Из Санкт-Петербурга приедет главная актриса и оператор, основной актерский состав и команду пока что собираем. Я хочу вложиться в эту работу по полной — и морально, и материально.

Кстати, о фрилансе. Это штука сложная и непредсказуемая. С одной стороны, хорошо ни от кого не зависеть, но с другой, нет стабильной зарплаты. Но это такое поле боя, на котором должен побывать каждый человек.

Работа летом — это отличный вариант для самоопределения и заработка. А когда у школьника появляется работа во время учебы, нельзя забывать о главной цели — например, сдать экзамены и поступить в престижный вуз. Нужно стремиться только к этой цели и не сбивать себя.

Инициативное бюджетирование в Томской области в 2020 году

НА 10.10.2020

50 из 69 проектов профинансированы из ОБ:

25 проектов — в полном объеме,
25 — по факту выполненных работ

≈22,4 млн руб.



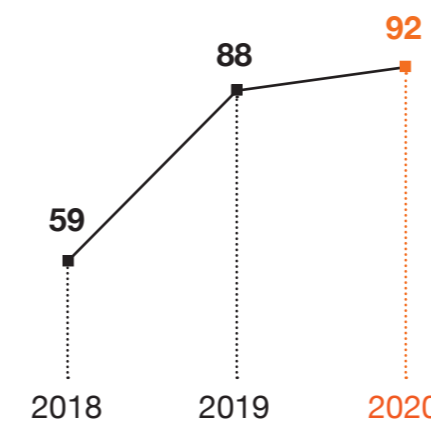
1,9 млн руб. — самый дорогой проект: обустройство дороги на переезде через р. Коньга, с. Останино ГО Кедровый.

1 Кожевниковский р-н: наибольшее число победивших заявок: 10 из 10.

2 Первомайский р-н: наибольший объем субсидий из ОБ (5,9 млн руб.) и софинансирования со стороны юрлиц и ИП (9 %) и населения (0,8 млн руб. на 9 проектов).

3 ГО Кедровый: наибольший объем софинансирования из местного бюджета: свыше 33 %.

Рост числа заявок



Заявленные проекты

- 28 шт. Детские площадки
- 20 шт. Благоустройство кладбищ
- 11 шт. ЖКХ и освещение
- 9 шт. Спортивные объекты
- 9 шт. Дороги
- 7 шт. Места массового отдыха
- 6 шт. Ремонт учреждений
- 2 шт. Памятники участникам ВОВ

73,4 млн руб. — общая стоимость

53,7 млн руб. — сумма запрошенной субсидии

Итоги конкурса проектов и финансирование

39,9 млн руб. — субсидия из областного бюджета (ОБ)

+

Софинансирование

9,8 млн местные бюджеты
4,2 млн население
2,2 млн юрлица

Проекты-победители 2020

- 21 шт. Детские площадки
- 15 шт. Ограждение кладбищ
- 9 шт. Спортивные объекты
- 9 шт. Дороги
- 6 шт. ЖКХ и освещение
- 5 шт. Места массового отдыха
- 3 шт. Ремонт учреждений (благоустройство территории)
- 1 шт. Памятники участникам ВОВ

69 проектов победили

56,1 млн руб. — общая стоимость

= ИТОГО 56,1 млн руб.

Продано за долги

Кто такие финансовые управляющие и как они работают

«ПОМОЖЕМ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ВСЕХ ДОЛГОВ! НЕДОРОГО». ТАКИЕ ЗАМАНЧИВЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ ЧАСТО ВСТРЕЧАЮТСЯ В МАРШРУТКАХ, НА УЛИЧНЫХ ДОСКАХ ИЛИ В БЕСПЛАТНЫХ ГАЗЕТАХ С РЕКЛАМОЙ. НО ТАК ЛИ ВСЕ РАДУЖНО НА САМОМ ДЕЛЕ? МЫ ПООБЩАЛИСЬ С УПРАВЛЯЮЩИМ ПАРТНЕРОМ КРУПНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ ДМИТРИЕМ ЛИЗУНОВЫМ, КОТОРЫЙ ЗАНИМАЕТСЯ ДЕЛАМИ О БАНКРОТСТВЕ ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОЛИ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО БОЛЕЕ ШЕСТИ ЛЕТ, И УЗНАЛИ, КАК ПРОХОДИТ ПРОЦЕДУРА БАНКРОТСТВА ФИЗЛИЦ, КАКИЕ ДОЛГИ СПИСАТЬ НЕ УДАТСЯ И ПОЧЕМУ ПЕРЕОФОРМЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВА НА РОДСТВЕННИКОВ НЕ СПАСЕТ ОТ ЕГО ПРОДАЖИ В СЧЕТ ДОЛГА.



— Кто может доказать свою финансовую несостоятельность?

— В судах рассматриваются дела о банкротстве физических лиц, которые обладают признаками несостоятельности: сумма их долга превышает 500 тысяч рублей, они не обслуживают свои долговые обязательства более трех месяцев. Граница в полмиллиона рублей условна. Согласно пункту 1 статьи 213.4 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» когда сумма долга превышает 500 тысяч и гражданин не может рассчитаться по этим обязательствам, он обязан обратиться с заявлением о признании себя банкротом. Но на практике это делают далеко не все. При долге менее 500 тысяч рублей гражданину нужно доказать, что он не может дальше обслуживать свои кредитные обязательства.

— При рассмотрении дела о банкротстве в суде обязательно назначают финансового управляющего. Кто это и для чего он нужен?

— Финансовым управляющим называют арбитражного управляющего, назначенного Арбитражным судом по делу о банкротстве физлица. Суть работы финансового управляющего в том, чтобы пропорционально и максимально удовлетво-

рять требования кредиторов и при этом соблюсти права должника. Для этого финансовый управляющий формирует реестр требований кредиторов. Это своего рода список кредиторов с расшифровкой сумм задолженности перед каждым. Чтобы попасть в этот перечень, кредиторам необходимо заявить о своих требованиях в течение двух месяцев с момента введения процедуры банкротства. Реестр может включать в себя требования банков, микрофинансовых организаций, юридических и физических лиц. Затем управляющему нужно проанализировать финансовое положение должника, его добросовестность, описать, оценить и реализовать имущество: машины, недвижимость и прочее в счет долговых обязательств.

— Сколько времени займет процедура банкротства физического лица?

— От 6 до 12 месяцев. Все зависит от наличия средств и имущества у должника и загруженности Арбитражного суда в конкретном регионе. Например, в Томске следующее заседание суда могут назначить через три недели, в Москве — через три месяца, потому что остальное время уже занято рассмотрением других дел.

беседовала:
Валентина
БЕЙКОВА

ФОТО
ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОЯ

ПОЛЕЗНЫЙ
РЕСУРС

bankrot.fedresurs.ru

Сайт Единого федерального реестра сведений о банкротстве. Здесь публикуется информация о ходе процедуры банкротства в отношении юрлиц, ИП и физлиц.

— Существует ли условный портрет должника, который хочет через суд объявить себя банкротом?

— Все очень разные. У меня были как 20-летние граждане-должники, так и люди 70 лет и старше. Что касается пола, мужчины проходят процедуру банкротства чаще, чем женщины. Но разрыв между ними совсем небольшой.

— Сколько денег потребуется, чтобы обанкротиться?

— К издержкам на процедуру банкротства относятся обязательные расходы: госпошлина — 300 рублей, средства для внесения на депозит Арбитражного суда — 25 тысяч рублей. К обязательным также относят расходы финансового управляющего на публикации сведений о процедуре банкротства в газете «Коммерсантъ» и в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве, оплату им почтовой пересылки и прочее. На это уйдет около 19 тысяч рублей. Также человеку потребуются услуги юриста, здесь сумма колеблется от 70 до 250 тысяч рублей за процедуру банкротства. Все зависит от сложности проекта, квалификации представителей и т. д.

К сожалению, встречались и встречаются люди, пострадавшие от действий недобросовестных юристов, которые за 60-100 тысяч рублей предлагают волшебным образом списать долги и сохранить имущество. При выборе юриста необходимо попросить контакты людей, уже прошедших процедуру банкротства у потенциальных исполнителей, пообщаться лично с финансовым управляющим, проанализировать судебные акты.

Все долги не спишет даже банкротство

— Какие долги не удастся списать даже после признания человека банкротом?

— Списывается все за исключением требований по алиментам, возмещению вреда жизни или здоровью, о выплате зарплаты и выходного пособия, о возмещении морального вреда.

Не спишут задолженность, если будет установлено, что при возникновении требования гражданин действовал незаконно. В том числе совершил мошенничество, злостно уклонился от погашения кредиторской задолженности, ушел от уплаты налогов, предоставил кредитору заведомо ложные сведения при получении кредита, скрыл или умышленно уничтожил имущество.

Бывает такое, что процедура банкротства прошла, а долги не простили. Например, при изучении обстоятельств дела выяснилось, что у человека имелось имущество на два миллиона рублей, а он взял в банке 30 миллионов. То есть гражданин изначально понимал, что не сможет рассчитаться с кредитами. Тогда избежать ответственности через банкротство не получится. Этот долг остается за человеком навсегда.

— С какой максимальной суммой задолженности вам приходилось работать?

— Около 300 миллионов рублей. Такие большие долги обычно возникают у обанкротившихся предпринимателей.

— Что будет, если человек возьмет кредит во время процедуры банкротства, чтобы потратить средства на свое усмотрение?

— Отсутствие финансовой грамотности — это главная сложность в работе с физлицами. Люди не понимают, что такое банкротство, что нужно делать, а чего не стоит. Они ошибочно могут полагать, что этот кредит тоже можно будет списать. Но в реестр требований кредиторов попадают только те долги, которые существовали до момента возбуждения дела о банкротстве. Все кредиты, которые человек возьмет после этой даты, он обязан вернуть в полном объеме.

— А если должник намеренно прячет свое имущество? Например, по документам на него зарегистрирован автомобиль, но физически его нет.

— В таком случае финансовый управляющий обращается в суд, и тогда розыском имущества занимаются судебные приставы и сотрудники МВД. Бывают случаи, когда должники предлагают «не найти» какое-то имущество. Квартиру не найти, конечно, сложно, обычно таким способом хотят сохранить автомобиль или мотоцикл. Но мы с должниками не договариваемся.

— Переписывают ли люди имущество на родственников, чтобы его не продали за долги?

— С обычными гражданами так бывает редко. Люди, которые работают водителями, учителями, шахтерами, не прячут имущество и не переписывают его на родственников. Это делают те, кому есть что прятать. Как правило, это предприниматели или бывшие руководители крупных подразделений. У них есть две-три квартиры, несколько авто, дача, нежилое помещение. Они переписывают имущество на маму, дядю, зятя. Задача финансового управляющего в суде — доказать аффилированность (взаимозависимость) этих лиц. К ним могут относиться начальники, родственники, попечители и другие.

Классическая история. В отношении мужчины была введена процедура банкротства. Он живет с женщиной, но брак не зарегистрирован. Мужчина переписывает имущество на сожительницу в надежде скрыть. Через запрос в ЗАГС выясняется, что у них есть общий ребенок. Это основание для признания сделки недействительной, возврата имущества должника и реализации его в счет задолженности. К доказательствам аффилированности также могут относиться свидетельские показания, переписка, оформленные доверенности и прочее.

Банкротство без суда

С 1 сентября 2020 года в России начала действовать процедура внесудебного банкротства. Это упрощенное банкротство без участия суда и финансового управляющего. Воспользоваться ею могут граждане, чей долг составляет от 50 до 500 тысяч рублей (без учета пеней, неустоек и пр.). К общей сумме долга относят долги по кредитам, займам, поручительствам, налогам и сборам, алиментам, возмещению вреда жизни и здоровью, автоштрафам и пр. Внесудебное банкротство не освобождает от ответственности за долги по алиментам, от требований о возмещении вреда жизни или здоровью, от выплат зарплат и выходного пособия, от возмещения морального вреда.

Есть обязательное условие, без которого внесудебное банкротство применить нельзя: на дату подачи заявления в отношении должника завершено исполнительное производство из-за отсутствия у него имущества, которое можно было бы реализовать в счет уплаты долга. Испол-

нительный документ возвращен взыскателю, а новое исполнительное производство по тому же основанию не возбуждено.

Как инициировать процедуру? Необходимо обратиться в офис МФЦ по месту постоянной или временной регистрации, заполнить заявление о внесудебном банкротстве и предоставить перечень своих кредиторов. Если он окажется неполным, после успешного завершения банкротства неучтенные долги придется вернуть в полном объеме.

Заявление проверяют в течение одного рабочего дня. Если недочеты не обнаружены, МФЦ публикует сведения о начале внесудебной процедуры в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве и информирует об этом службу судебных приставов, районный суд по месту жительства, налоговую и банки, в которых у должника имеются счета и вклады.

Если в течение шести месяцев финансовое положение должника улучшится, то процедура внесудебного банкротства будет прекращена. Если нет, то через полгода должника признают банкротом.

Квартирный вопрос

— Бывает, что за долги отбирают единственное жилье?

— Такое может произойти в двух случаях. Если имущество находится в залоге, например куплено в ипотеку. И если имущество признано предметом роскоши. Допустим, у человека есть дом площадью 600 квадратных метров и задолженность перед банками в пять миллионов рублей. Если продать дом, то этих денег хватит для погашения долга и покупки другого жилья. Только суд решает, какое жилье будет являться предметом роскоши, а какое — нет. В моей практике такого не было. Понятно, что никто не будет отбирать у человека его единственную однокомнатную квартиру.

— Что делать, если человек купил квартиру на вторичном рынке, а через полгода бывший владелец вступил в процедуру банкротства?

— К сожалению, такое тоже бывает. В этом случае владельцам придется доказывать свою добросо-

вестность, отсутствие умысла скрыть имущество должника. Стоит отметить, что срок давности по таким делам составляет три года. Чтобы обезопасить себя от такой ситуации, гражданам не стоит пренебрегать квалифицированной помощью юристов при покупке жилья на вторичке.

Поможет Финграмотность

— Увеличилось ли за последние пять лет число вступающих в процедуру банкротства?

— Количество таких людей выросло многократно. Связано это с ростом информированности о процедуре банкротства и, естественно, с очень большим числом просроченных кредитов у населения.

— Как вы думаете, почему люди попадают в долговые ямы?

— На мой взгляд, причины тут не экономические, а личностные. Люди рассказывают, что они брали кредиты на еду или из-за тяжелых жизненных обстоятельств. Такое бывает, но редко. Например, сгорел дом, а вместе с ним все вещи, все имущество, которое там было. Люди не видят другого выхода, кроме как взять кредит. Но чаще им хочется дорогой автомобиль, айфон, большой телевизор или съездить в отпуск. Эти траты не являются жизненно необходимыми. Тут действует принцип «хочу как все».

— Почему среди банкротящихся граждан есть пожилые люди, которым не нужны телефоны и машины?

— Банки охотно выдают кредиты пенсионерам, потому что это стабильные заемщики, у них всегда есть пенсия, они ответственны в плане выплат. Пенсионер для них — идеальный заемщик. И не секрет, что в России на одну пенсию живут целые семьи. Например, пенсионер, дочь и внучка. Конечно, в первую очередь кредит берут на бабушку или на дедушку.

— Что делать, чтобы уберечься от процедуры банкротства и тем самым сохранить имущество?

— Необходимо повышать свою финансовую грамотность. Чтобы еще на этапе, когда человек хочет взять кредит, он думал: а нужна ли ему та или иная вещь, а сможет ли он исполнить обязательства по этому кредиту?

Финансовая грамотность позволит противостоять уловкам банков, которые навязывают кредиты через рекламу, рассылки или телефонные звонки. Ведь если подумать, то в нашей стране людей, способных расплатиться со своими кредитами, гораздо меньше, чем выданных займов. Если вы вынуждены вступить в процедуру банкротства, финансовая грамотность защитит от недобросовестных юристов, которые пользуются тем, что граждане не знают, как правильно применять этот инструмент.

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



В 1951 году маленький нью-йоркский банк Long Island Bank выпустил первую в мире банковскую карту. Сама идея родилась в 1949 году, когда директор кредитной компании Фрэнк Макнамара не смог расплатиться в ресторане, потому что забыл бумажник. После этого случая он с партнерами организовал клуб завсегдатаев ресторанов — Diners Club и создал картонные клубные карточки. Держатели этих клубных карт могли расплачиваться ими во многих заведениях Нью-Йорка.

ИСТОРИЯ

600 000 000 000 Юаней в костер

КОРОНАВИРУС ПОВЛИЯЛ НА МНОГИЕ СФЕРЫ ЖИЗНИ, В ТОМ ЧИСЛЕ НА УСТРОЙСТВО ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ В РАЗНЫХ СТРАНАХ. МИР ДАВНО МЕДЛЕННЫМИ ШАГАМИ ДВИЖЕТСЯ В СТОРОНУ БУДУЩЕГО БЕЗ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ И БУМАЖНЫХ ДЕНЕГ. УЖЕ СЕЙЧАС ЕСТЬ ОБЩЕСТВА, ГДЕ БЕЗНАЛИЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ СОСТАВЛЯЮТ 90 % ЭКОНОМИКИ. ЗАЧЕМ СТРАНЫ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ НАЛИЧНЫХ И КАК ПАНДЕМИЯ COVID-19 УСКОРЯЕТ ЭТОТ ПРОЦЕСС?

На банкнотах могут жить возбудители пневмонии, кожных заболеваний, туберкулеза, сифилиса, гепатита, стафилококки и многие другие, в том числе коронавирус. Когда Всемирная организация здравоохранения сообщила, что COVID-19 выживает на деньгах в течение нескольких дней, люди стали опасаться наличных. По всему миру выросло количество безналичных платежей. Хотя ВОЗ говорит только о необходимости мыть руки после взаимодействия с деньгами.

По словам Дэна Шульмана, директора PayPal, одной из крупнейших электронных платежных систем мира, в среднем 70 % потребителей во время панде-

мии пользовались безналичными деньгами. «Люди опасаются за свое здоровье, когда дело доходит до оплаты в магазинах. Пандемия COVID-19 стала переломным моментом для электронных платежей. Безналичные расчеты за последние пять месяцев привели к такому росту электронной коммерции, который мог бы занять пять лет в обычных условиях».

В исследовании Банка международных расчетов о будущем наличных после коронавируса объясняется, что «независимо от того, оправданы ли опасения и представления о том, что наличные средства могут распространять патогены или нет, эти опасения изменят платежное поведение пользователей и компаний».

КАЗУС

«В БАНКЕ НЕТ НАЛИЧНЫХ»

22 апреля 2013 года в филиал Skandinaviska Enskilda Banken, одного из крупнейших банков Швеции, ворвался мужчина с пистолетом. Он наставил оружие на банкиров и заявил: «Это ограбление! Кладите деньги в мешок!» До появления полиции сотрудникам пришлось объяснять грабителю, что они не могут выполнить его требования, потому что в банке нет ни одной купюры. Ни в кассах, ни в хранилище, ни у сотрудников. «Простите, но это правда», — сказал грабителю менеджер филиала и указал на вывеску, где говорилось, что это безналичный банк.

К 2020 году малый бизнес Швеции полностью перешел на безналичные расчеты.



WE ONLY ACCEPT PAYMENT CARDS.



На волне паники даже правительства многих стран стали ограничивать оборот бумажных денег. Однако и до пандемии COVID-19 были страны, где использование наличных ограничивали. Например, в Италии, Испании и Франции уже с 2018 года существует ограничение на оплату услуг и товаров купюрами. Максимальная сумма покупки за наличные варьируется от одной до трех тысяч евро. Все остальные операции можно совершать только онлайн. Такие ограничения вводили для борьбы с незаконными финансовыми операциями.

«Наличные вызывают подозрение»

Мировые лидеры в борьбе с наличностью — это страны Скандинавии. Экономисты здесь придерживаются мнения, что общество без физических денег будет обладать значительными преимуществами: низкая стоимость транзакций, отсутствие условий для уклонения от налогов и отмывания денег, а значит, и уменьшение теневого сектора экономики.

Центральный банк Норвегии в 2018 году сообщил, что бумажные деньги и монеты составляют менее 3 % всей денежной массы страны. И только 10 % денежных операций в стране осуществляется с помощью наличных.

В Дании на протяжении десятилетий проводят политику сокращения наличных платежей: с 1991 по 2015 год доля наличных операций уменьшилась с 83 до 21 %. В 2016 году Центральный банк Дании начал постепенно выводить наличные деньги из оборота. Сначала здесь приостановили печать новых банкнот, потом в стране закрыли последний монетный двор.

В Швеции тоже целенаправленно строят экономику, в которой нет места для наличных денег. Сейчас объем операций, совершенных с использованием наличных, составляет всего 1 % от общего оборота — это абсолютный рекорд в мире. Как получилось, что именно Швеция стала рекордсменом в борьбе с наличными? Страна давно шла по этому пути, но 11 лет назад получила неожиданный толчок.

В 2009 году в Стокгольме ограбили денежное хранилище одной из самых больших инкассаторских компаний. Грабители высадились с вертолета на крышу здания и украли около 39 000 000 крон — это крупнейшее ограбление в стране. Его организовали 20 человек, вся операция заняла 20 минут. Полиция не успела ничего сделать. Через несколько дней поймали семерых участников ограбления, в том числе и организатора. Но большую часть украденных денег полиция так и не нашла. Это ограбление поставило под угрозу всю финансовую систему столицы, в банкоматах и банках быстро закончились купюры, а пополнять их было нечем. По городу пронеслась череда грабежей. Пострадали магазины и небольшие кафе, деньги забирали даже у водителей такси и автобусов.

Ситуацию стабилизировали, но правительство страны приняло серьезные меры по сокращению денежной массы. В первую очередь Швеция изба-

вила от наличных туристические объекты и места больших скоплений людей. В том числе наличный расчет запретили в общественном транспорте. К 2020 году малый бизнес Швеции полностью перешел на безналичные расчеты. Сейчас онлайн-платежи принимают даже в церквях. При этом для шведов банковские карты постепенно остаются в прошлом, больше половины населения уже пользуется системой мобильных платежей Swish вместо карт.

После глобальной кампании по выводу наличности из обращения правительство Швеции выяснило, что за счет отключения печатного станка страна стала ежегодно экономить 11 млрд крон, которые прежде уходили на выпуск новых банкнот, их транспортировку и хранение. Сейчас в Швеции многие торговые точки вывешивают таблички «Здесь не принимают наличные». Местные жители рассказывают: «Ты везде можешь заплатить карточкой. Я не видела наличные последние лет пять. Во многих, даже очень маленьких, кафе не принимают бумажные деньги. Это, конечно, создает трудности для туристов». Объявления об отсутствии наличных встречаются даже в банках. Профессор Королевского института в Стокгольме Никлас Арвидсон, изучающий безналичную экономику, пишет: «Наличные в стране уже стали экзотикой и вызывают подозрение. Если вы придете с ними в банк, на вас посмотрят странно и могут даже вызвать полицию».

Конечно, среди шведов есть люди, которые требуют остановить переход к безналичному обществу, потому что считают это ограничением их свободы. Некоторые экономисты говорят, что полный отказ от наличных таит в себе риски, например кибератаки и технические сбои.

Управляющий Центрального банка Швеции Стефан Ингвес говорит, что некоторые молодые шведы не знают, как выглядят настоящие деньги. Это будущее беспокоит Ингвеса и его сторонников. Они считают, что законодателям нужно вмешаться и притормозить переход к безналичному обществу, пока не стало слишком поздно. Однако молодые жители Швеции уже сейчас говорят в опросах, что не сталкивались в реальной жизни с наличными деньгами. И только 16 % шведских детей получают карманные в виде реальных банкнот и монет, у остальных есть цифровые копилки, и дети управляют своими финансами с помощью приложений на телефонах.

Экономическое самоубийство

В 2016 году правительство Индии объявило войну теневому сектору. Теневая экономика поглощала в то время около 30 трлн рупий — 20 % ВВП страны. Тогда Индия опи-



рвалась на наличные, поэтому премьер-министр Нарендра Моди объявил крупные номиналы (500 и 1 000 рупий) незаконными. Эти номиналы составляли 85 % всей денежной массы. Власти считали теневой оборот средств основным источником уклонения от налогов. Они пытались вывести эти деньги в «белый» оборот для последующих сборов.

Реформа готовилась секретно и стала неожиданностью для населения. Сразу после объявления к банкоматам, выдававшим банкноты номиналом 100 рупий и меньше, выстроились огромные очереди. Люди пытались разменять крупные купюры, чтобы иметь запас денег хотя бы на ближайшие дни. Банкоматы и отделения банков не были готовы к массовому обмену. Не хватало персонала, времени и просто денег мелких номиналов. Жизнь бедных слоев населения, которые пользовались только наличными, буквально перевернулась.

В том же 2016 году крупнейшие индийские банки создали платформу UPI для электронных транзакций. Правительство Индии поддерживало эту инициативу и пыталось перевести страну на прозрачный безналичный расчет. Однако только треть населения Индии имела доступ к интернету, а у 20 % жителей даже не было банковского счета. В итоге люди стали только больше доверять бумаге и металлу, а где-то даже перешли на натуральный обмен.

Экономика страны, основанная на наличных, за одну ночь лишилась большей части денежных средств. Это стало шоком для экономики. Людей начали массово увольнять, потому что предприятия не могли расплатиться с сотрудниками, темпы экономического роста упали, налоговые поступления сократились еще сильнее. Сейчас экономика Индии все еще восстанавливается после шоковой реформы. Только к 2019 году уровень проникновения интернета достиг 41 % населения страны. Средства связи и тарифные пла-

Несколько дней после объявления реформы в индийских банках были огромные очереди и вспыхивали драки. Фото: Amit Dave, Reuters

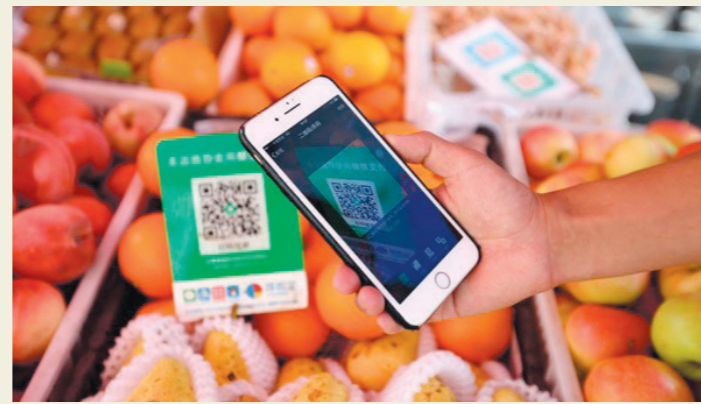
ФАКТ

Заразные деньги

В начале 2020 года в Китае на время уменьшилось количество наличной денежной массы. Власти изымали купюры из зараженных городов, чтобы потом отпечатать новые и вернуть в обращение. Всего в стране изъяли 600 миллиардов юаней. Затем эти банкноты сожгли.

В некоторых районах банки собирали наличные и облучали их ультрафиолетом для дезинфекции. Есть страны, которые поддались опасениям Китая. Например, в США доллары, поступившие из азиатского региона, отправляли на карантин и дезинфекцию. А в Южной Корее предпочитали сжигать потенциально опасные китайские деньги.

Поездка на такси оплачивается с помощью QR-кода. Фото: Yuyang Liu, New York Times



На продуктовых и вещевых рынках в каждой палатке висят QR-ценники. Китайцы покупают любые товары, просто направив камеру телефона на ценник.

ны целенаправленно удешевляли, чтобы даже бедные слои населения получили доступ к UPI и могли пользоваться банковскими услугами, минуя наличные.

С началом пандемии коронавируса в Индии произошел настоящий бум мобильных платежей. Даже деревенское население стало с опасением относиться к наличным. Многие жители страны, не имеющие счета в банке и банковской карты, впервые открыли для себя финансовые услуги, потому что могли позволить себе покупку телефона. «Люди, которые никогда не оплачивали счета онлайн, платят онлайн, люди, которые никогда не покупали продукты онлайн, покупают онлайн. То, что заняло три месяца», — сказал Нитьянанд Шарма, директор компании Get Simpl Technologies, занимающейся онлайн-торговлей.

Банковские счета для бездомных

В отличие от стран Скандинавии Китай совершил свой рывок на пути к безналичному обществу из-за отсталой банковской инфраструктуры. В КНР 20 % взрослого населения не имеют доступа к привычным для нас банковским сервисам. Например, на 100 тысяч человек приходится только 55 банкоматов. Иностранцы банки вовсе не могут вести свою деятельность на территории страны, что в свое время тормозило распространение банковских карт. Когда местные бизнес-гиганты стали популяризировать безналичные платежи, большая

часть населения страны переключилась с наличных на мобильные расчеты, пропустив эпоху карт. Уже в 2016 году мобильные платежи в Китае достигли 38 триллионов юаней — это более половины ВВП страны.

Сейчас основная система оплаты в Китае — это QR-коды. Люди покупают товары, направляя камеру телефона на черно-белый квадратный узор. Деньги хранятся на мобильном кошельке, который привязан к банковскому счету. Эта система оказалась столь легкой в обращении, что ее внедрили практически во все сферы жизни: покупка товаров, аренда, оплата такси и общественного транспорта, ЖКХ и медицинских услуг. Даже на рынках расплачиваются с помощью QR-кода. На улицах встречаются бездомные с QR-кодами, которые просят прохожих перевести мелочь им на счет.

«В какой-то степени это дискриминация»

В Канаде и США бумажные и металлические деньги тоже теряют популярность. Например, 63 % канадцев сейчас вообще не носят с собой наличные. В крупных городах США многие рестораны и магазины попросту отказываются принимать купюры. Безналичный расчет во многом упрощает ведение бизнеса, к тому же защищает продавцов от грабителей, а ограбления торговых точек — это значительная проблема для малого бизнеса в Америке.

Помимо этого, наличные на самом деле стоят денег розничным продавцам.

Банки взимают с компаний комиссию за обработку монет и банкнот. Если компания ведет достаточно операций с наличными деньгами, ей требуются услуги бронированных грузовиков, а это тоже стоит денег. Безналичный расчет не только экономит деньги, но и сокращает время транзакций и снижает вероятность ограбления. Сейчас даже некоторые авиакомпании в США запретили использование наличных в билетных кассах. Однако федеральные власти считают, что переходить на сугубо электронные способы оплаты неправильно. Они говорят, что это ущемляет свободу американцев, а также затрудняет оплату товаров и услуг малоимущим. Правительство США даже планирует принять закон, запрещающий такой вид заведений, где невозможна оплата наличными.

По оценкам федерального агентства США по страхованию вкладов, около 7 % домохозяйств вообще не совершают банковских операций, а это больше 8 миллионов людей. Правительство закономерно опасается, что общество станет еще более классово сегментированным, чем оно есть сейчас. Наличными в стране в основном пользуются иммигранты с низким доходом и пожилые люди, поэтому безналичный мир угрожает вытеснить их из экономики.

В ряде штатов Америки стали штрафовать магазины, не принимающие в качестве оплаты наличные. «Люди, не имеющие карт, — это большей частью граждане с небольшими доходами, национальные меньшинства и иммигранты. В ка-

кой-то степени это дискриминация», — сказал член городского совета Филадельфии Уильям Гринли. «Пока у нас есть бедные люди, беженцы, иммигранты, пожилые люди и инвалиды, которые не могут получить необходимый доступ к финансовым учреждениям, наличные деньги необходимы», — считает профессор Калифорнийского университета Билл Маурер.

В Канаде магазины и правительственные службы стали отказываться принимать наличные, только когда началась пандемия коронавируса. Канадцы отреагировали на это негативно и ображались в госслужбы, чтобы выяснить, законно ли это. Представители Центрального банка Канады сообщили, что способ оплаты определяет продавец. «Ни один закон не требует, чтобы продавец принимал наличные или любую другую форму оплаты», — сказала Джозиян Менар, представительница Центробанка. Тем не менее, Центральный банк Канады обратился к предприятиям с просьбой продолжать принимать наличные и во время пандемии, и после, так как у некоторых людей возможности оплаты ограничены.

«Пандемия стала драйвером развития»

В России безналичный расчет медленно набирает популярность с 2010 года. Однако в стране наличные остаются самым распространенным способом оплаты: ими регулярно пользуется 89 % населения. Только 2 % россиян никогда не носят с собой бумажные и металлические деньги, и даже это рекорд для России.

В апреле 2020 года с приходом COVID-19 и введением ограничений доля безналичных платежей в России выросла почти до 70 %. Такой уровень безналичных расчетов Центробанк ожидал только по итогам 2020 года, ведь еще год назад безналичные платежи были на уровне 60 %.

По оценкам Visa, за время пандемии использование наличных среди российских потребителей сократилось на 41 % при расчетах и оплате заказа при доставке, использование бесконтактных карт выросло на 41 %, а мобильных платежей — на 31 %. Об этом говорят и исследования MasterCard: в первой половине 2020 года «половина опрошенных россиян отметили, что стали реже платить наличными, а 22 % сообщили, что больше совсем не пользуются ими, предпочитая карты».

Хотя Роспотребнадзор заявлял, что живучесть коронавируса на купюрах не превышает четырех дней, а на пластиковых картах держится больше недели. Наиболее безопасными в ведомстве называют бесконтактные платежи, но лишь при условии, что пользователь регулярно дезинфицирует средство оплаты, будь то телефон или другое устройство. По выводам специалистов, не имеет значения, каким способом расчетов пользоваться. Главное — после покупок не прикасаться к лицу, чтобы вирус не попал в организм через слизистые, и как можно скорее помыть руки.

Однако паника уже сделала свое дело: в России, где население отдавало предпочтение наличным, произошел скачок безналичных платежей. РФ заняла четвертое место в мировом рейтинге стран, чье население в пандемию активно отказывалось от наличных денег. Российские власти видят в коронавирусе пользу. «Как это ни удивительно, но пандемия стала драйвером развития цифровой экономики в стране», — считает вице-президент Торгово-промышленной палаты Максим Фатеев.



На острове Яп ходит постоянное количество каменных монет, и большинство из них столетиями не сдвигали с места. Фото: Роберт Майкл Пул, BBC

ДЕТАЛИ

Древние безналичные

Идея не носить с собой наличные деньги — это не изобретение современности. Жители тихоокеанского острова Яп додумались до этого еще в 1000-1400 годах нашей эры. В качестве денег япцы использовали раи — это каменный диск с отверстием в центре. Этим каменным монетам давали имена, например имя вождя или семьи. Денежную стоимость раи определяли на основе старой валюты острова — жемчужных раковин. Таким образом камни вводили в оборот, и за них можно было покупать что угодно. При этом раи могли быть огромными. Крупные каменные монеты весили 3-4 тонны. Естественно, при сделках никто не уносил эти деньги с собой. Островитяне оставляли деньги там, где они лежали, просто засчитывали их при совершении сделок.

Огромные каменные монеты и сейчас разбросаны по всему острову. На них можно наткнуться на пляже, в тропическом лесу или у входа в гостиницу. Удивительно, но эти деньги до сих пор в ходу. Конечно, продукты и бытовые вещи давно покупают за доллары, но крупные сделки традиционно оплачиваются только камнями раи.



Только изготовленные камни раи, готовые к транспортировке, 1904 год

Осень со вкусом корицы: готовим те самые булочки-«улитки»

СОВЕРШЕННО ТОЧНО НЕ ПРЕДСТАВИТЬ ОСЕНЬ БЕЗ СОГРЕВАЮЩЕЙ ЕДЫ! ПО ЗАВЕТАМ ДАТСКОЙ КНИГИ СЧАСТЬЯ «ХЮГГЕ» **справиться с осенней хандрой помогают свечи, пледы и теплые булки.** ПОЭТОМУ Я РЕШИЛА, ЧТО БЕЗ РЕЦЕПТА АРОМАТНЫХ СИННАБОНОВ НАМ НИКАК НЕ ОБОЙТИСЬ.

С одной стороны, синнабон — это углеводная «бомба», которая не улет в себе риск отложиться на боках. С другой стороны, она действует быстро и точно: хорошее настроение вместе с пряной корицей и хрустящими орехами попадает прямо в душу. Этот рецепт я нашла среди множества других, он проверен годами, а семья и гости аплодируют мне каждый раз, когда я готовлю эти булочки.

Сытные, аппетитные булочки с сырной глазурью мы привыкли покупать в красивых коробках в кондитерских. Некоторые боятся даже пробовать работать с дрожжевым тестом. Но спешу вас успокоить, господа-паникеры: если делать все по инструкции, ваши синнабоны получатся лучше покупных! А состряпать их дома будет гораздо дешевле, чем где-то купить. Как всегда, оставлю вам место для творчества: миксуйте начинки, наслаждайтесь процессом и украшайте булочки как вам нравится.



наш повар:
Анна БЕЛОЗЁРОВА

фуд-блогер,
копирайтер



ФОТО: АННА БЕЛОЗЁРОВА

РЕЦЕПТ

- 1 Просеять муку. Половину муки поместить в чашку, добавить соль, дрожжи, 70 г сахара и пакетик сахара с ванилью. Аккуратно смешать все венчиком.
- 2 Подогреть молоко до 35-37 С°. Влить молоко в муку, следом добавить яйцо и 70 г сливочного масла комнатной температуры. Замесить тесто с помощью миксера с насадкой «крюк» или руками. Когда масса станет однородной, по частям добавив остальную муку. Вымешивать тесто до эластичности 8-12 минут.
- 3 Большую сухую миску смазать сливочным или растительным маслом и переложить туда тесто. Накрыть чистым полотенцем и оставить на полтора часа в теплом месте. Тесто должно увеличиться вдвое.
- 4 Смешать по 80 г коричневого и белого сахара, добавить всю корицу. Порубить орехи. Растопить 60 г сливочного масла. Когда тесто подойдет, раскатать в прямоугольник размером примерно 55х35 см.
- 5 Смазать тесто маслом, равномерно посыпать сверху сахаром с корицей и орехами. По длинной стороне скатать тесто в плотный рулет. Аккуратно разрезать поперек на 16 частей. Выложить булочки на противень, тонко смазанный маслом или застеленный качественным пергаментом. Накрыть полотенцем и оставить в теплом месте еще на час.
- 6 Приготовим глазурь. 100 г сахара измельчить в сахарную пудру с помощью кофемолки или взять готовую пудру. Смешать ее в миксере или с помощью венчика с холодным сливочным сыром и 60 г сливочного масла комнатной температуры. Масса должна получиться однородной, без комочков, по консистенции как сметана. Разогреть духовку до 180 С°, отправить туда булочки на 17-20 минут. После немного остудить и смазать сырной глазурью. Можно посыпать сверху орехами, шоколадом, конфетами M&M's. Подавать синнабоны лучше всего теплыми. А хранить обязательно в холодильнике. Разогреть можно в микроволновке, поставив на тарелку к булочке емкость с водой, чтобы тесто не пересохло.

СОВЕТ

Чтобы тесто не пересыхало, смажьте его сверху маслом и накройте влажным полотенцем. Не забывайте, что дрожжевое тесто боится сквозняков!

КАЛЬКУЛЯТОР

Сколько стоит приготовить (15-16 булочек):

Мука	500 г	22,00 ₽
Сахар	70+80+100 г	17,00 ₽
Коричневый сахар	80 г	17,00 ₽
Сухие дрожжи	1,5 ч. л.	10,00 ₽
Молоко	240 мл	23,00 ₽
Сливочное масло	70+60+60 г	140,00 ₽
Яйцо	1 шт.	8,00 ₽
Сахар с натуральной ванилью	25 г (1 пакетик)	18,00 ₽
Грецкий орех	100 г	90,00 ₽
Корица	3 ст. л.	15,00 ₽
Сливочный сыр	120 г	90,00 ₽
Соль	1 ч. л.	


Итого: **450,00 ₽**

Одна булочка — 28 рублей, цена в кондитерских — 74-150 рублей за булку.



КСТАТИ

В качестве начинки подойдут также орехи пекан, мелко нарезанное припущенное яблоко или изюм, вымоченный в роме.



Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

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

(3822) **716 787**
сайт: vlfm.ru



Департамент
Финансов
Томской области



ваши личные

финансы