

Финансовый ликбез

# Ребёнок и карманные деньги



© Дмитрий Рухманов

## Десять практических советов родителям

**Начальник управления финансовых ресурсов ОАО «ММК» Александр Довженок (на фото) продолжает уроки финансовой грамотности на страницах «Магнитогорского металла». В преддверии первого сентября – Дня знаний – разговор в рубрике «Финансовый ликбез» пойдёт о наших детях, для которых на следующей неделе начнется новый учебный год.**

У меня самого растёт сын, и я уже начал задумываться над тем, как в доступной форме обучить его финансовой грамотности. Просмотрев различные источники, подчеркнул несколько советов по построению взаимоотношений с ребёнком в финансовой сфере, которыми хочу поделиться.

**1. Выдавайте детям карманные деньги.**  
Для воспитания финансовой грамотности необходима развивающая среда. У ребёнка обязательно должны быть свои деньги, которые он может тратить по собственному усмотрению – это очень важный элемент в жизни ребёнка, можно сказать, ступенька в его развитии. Чтобы дети умели распоряжаться деньгами, пла-

нировать расходы, тратить и рассчитывать бюджет, нужно их этому научить. А как научить, если ребенок никогда не держал в руках деньги? Только на своём опыте управления деньгами дети могут научиться эффективно их тратить, сохранять и вкладывать.  
Начать можно с любого момента, который родителям покажется подходящим. Например, с возраста, когда ребёнок может самостоятельно посчитать деньги, или с поступления в первый класс, с начала самостоятельного передвижения по городу. Главное, чтобы к этому моменту ребёнок был достаточно социально развит, чтобы деньги обрели для него ценность.

**2. Договоритесь с ребёнком о сумме и периодичности выдачи карманных денег.**

Карманные деньги, как и многие другие важные элементы жизни, непосредственно касающиеся ребёнка, – предмет для обсуждения с ним. Особенно важно во время этого разговора рассказать ребёнку о его новых правах и возможностях. Выберите вместе с ним период, на который вы будете давать ему определённую сумму карманных денег, – каждую неделю, раз в две недели, раз в месяц...

**3. Не платите ребёнку за помощь по дому и не ли-**

**шайте карманных денег в качестве наказания.**

В формировании финансовой грамотности ребёнка основным инструментом являются именно карманные деньги, а не доступ к ним. Поэтому важно придерживаться достигнутых с ребёнком договорённостей по периодичности и объёму средств, которые он получает. Но не стоит использовать деньги в качестве элемента мотивации или демотивации.

**4. Не увлекайтесь контролем расходов.**

Желательно никак не контролировать расходы ребёнка, позволяя ему самому находить решения и обращаться к вам за помощью. Будет полезным время от времени разбирать расходы ребёнка, особенно если у него не получается самостоятельно их контролировать. В таком случае можно обсудить с ним причину такой ситуации и предложить выдавать деньги меньшими суммами на меньшие периоды – чем меньше период, тем проще контролировать траты.

Цель предоставления карманных денег ребёнку состоит в том, чтобы дать ему возможность научиться в реальной и при этом безопасной ситуации самому принимать решения по поводу своих финансовых средств.

**5. Расскажите ребёнку, для чего нужна копилка.**

Обсудите с ребёнком суть накоплений, объясните, для чего они нужны, что позволяют делать, поделитесь собственным опытом. Поинтересуйтесь, о каких существенных приобретениях ваш ребёнок мечтает. Это может быть велосипед, самокат, телефон, новый компьютер, планшет или любая другая ценная для него вещь. Подсчитайте вместе, сколько потребуется времени, чтобы накопить на неё. Проговорите необходимость отказаться от каких-то элементов текущего потребления в пользу накопления. Составьте вместе с ним несколько вариантов плана накоплений, исходя из 10, 20 и 30 процентов от регулярной суммы карманных денег, которые он получает. Пусть он выберет тот вариант, который ему нравится больше, и придерживается его. Обязательно вернитесь к этому обсуждению спустя несколько недель или месяцев и обсудите успехи или неудачи.

**6. Договоритесь о помощи при крупной покупке.**

Если копить на важную для ребёнка вещь слишком долго, мотивируйте его тем, что, когда он накопит какую-то значимую часть большой суммы (половину, треть, две трети и т. д. в зависимости от цели, стоимости и ваших возможностей), вы добавите недостающую часть и вместе с ним купите то, что он хочет.

**7. Включите в карманные деньги часть расходов на ребёнка.**

Следующим шагом может стать возврат части ответственности за текущие расходы на ребенка в его собственные руки. За некоторые статьи расходов ребёнок может отвечать самостоятельно. В зависимости от возраста это могут быть: школьные обеды, мобильная связь, транспорт, подарки друзьям, кино, предметы одежды. Постепенно список будет расти – до тех пор, пока все расходы ребёнка не окажутся в его собственной зоне ответственности.

**8. Помогите ребёнку оптимизировать расходы.**

Расскажите ребёнку о понятии оптимизации расходов. Наглядно продемонстрируйте, каким образом у него будет оставаться больше свободных денег, если он оптимизирует свои расходы. Подумайте вместе над тем, какую статью расходов (мобильная связь, транспорт, еда вне дома...) можно оптимизировать, и как конкретно это сделать.

**9. Будьте примером.**

Дети – наша копия, поэтому для воспитания финансово грамотного ребёнка в первую очередь стоит озаботиться собственной финансовой грамотностью. Всё, что вы рекомендуете или рассказываете ребёнку о финансовой грамотности, будет иметь вес только в том случае, если вы сами будете придерживаться тех же правил.

**10. Предложите ребёнку специальное обучение.**

Существуют специальные курсы, тренинги и мастер-классы, на которых детям и их родителям в игровой форме, с использованием мультипликационных и различных других материалов преподают основы финансовой грамотности. Если вы хотите, чтобы ваш ребёнок с детства понимал, что такое деньги и как с ними обращаться, откуда они берутся и как их правильно тратить, данный инструмент будет наиболее эффективен.

Школа

## Будьте в форме

**Сразу несколько отделов Роспотребнадзора до шестого сентября готовы проконсультировать, какой должна быть правильная школьная форма.**

Тематическое консультирование организовано специалистами отделов надзора по гигиене детей и подростков и защиты прав потребителей, а также ассоциацией производителей школьной формы Челябинской области.

Стоимость формы является одной из наиболее крупных составляющих в сумме, которую родители направляют на подготовку детей к школе.

Согласно результатам опроса АН «Доступ», 41 процент южноуральцев тратит на эти цели до пяти тысяч рублей, почти треть – до десяти тысяч, 18 процентов – 15–20 тысяч рублей. При этом 13 процентов респондентов признались, что рассчитывают на помощь родственников.

Ранее сообщалось, что антимонопольщики обвинили три компании-члена данной ассоциации в картельном сговоре с целью влияния на уровень цен на школьную форму на территории региона, за что им грозят «оборотные» штрафы. Рассмотрение дела назначено на 1 сентября.

Нестандартный подход

## Для уверенности покупателей

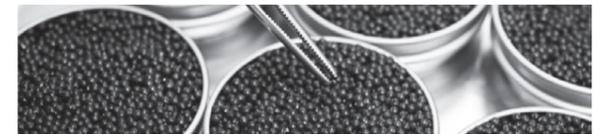
**Челябинский клуб гурманов под названием «Лига шаурмы» набирает в свои ряды народных дегустаторов и контролёров.**

Для этого достаточно быть поклонником популярного восточного блюда и пользователем Интернета.

Каждый вечер народные дегустаторы будут отправляться в специальные рейды по выявлению вкуснейшего блюда. Если шаурма придётся по вкусу, то ларёк, где приготовили яство, отметят специальным стикером «Проверено» и напишут положительный отзыв на интернет-площадках «Лиги».

Продовольствие

## Икра не дешевет



**Внутренние цены на чёрную икру в России не снизятся, даже несмотря на увеличение её производства. Такое мнение высказал глава Росрыболовства Илья Шестаков, передает РИА «Новости».**

Как отметил руководитель ведомства, «на ценообразование влияет и фактор спроса, а чёрная икра – товар, который имеет не только внутренний спрос, но и экспортный потенциал».

В среднем один килограмм этого деликатесного продукта стоит в России около 40 тысяч рублей. В 2014 году отечественными предприятиями было произведено 30,46 тонны черной икры – почти на тонну больше, чем в 2013-м. При этом экспорт сократился на полтонны – до 6,8 тонны. Наряду с продажей деликатеса на внешних рынках Россия импортирует его. Только в прошлом году закупки чёрной икры выросли более чем на три тонны – до 8,7 тонны.

www.magmetall.ru  
**В ИНТЕРНЕТЕ – РАНЬШЕ, ЧЕМ В ГАЗЕТЕ**  
для перехода по ссылке воспользуйтесь QR-кодом

Коллекторы



**Верховный суд смягчил запрет на продажу долгов третьим лицам без согласия заёмщика, пишут «Известия».**

Если долг гражданина признан судом и кредитору выдан исполнительный лист, он может быть передан любому третьему лицу, даже если должник не давал согласия на такую передачу. Это следует из определения Верховного суда № 89-КГ15-5, опубликованного на его сайте.

# Банки продолжают продавать долги

Напомним, на запрете продажи долгов третьим лицам активно настаивал Роспотребнадзор, который уже много лет с переменным успехом ведёт борьбу с коллекторами. И после принятия этого документа многие банки заморозили продажу своих портфелей. Принятый год назад закон «О потребительском кредите (займе)» разрешил переуступку новых долгов – но в нём речь шла только о потребительских кредитах. Соответственно, на долги, сделанные до вступления в силу закона, а также ипотечные или, например, долги по ЖКХ это положение не распространялось.

Коллекторы восприняли новость ожидаемо позитивно.

– Это решение снимает разночтения и даёт недвусмысленное подтверждение правовых оснований профессиональной деятельности по взысканию задолженности при сделках по переуступке прав требований, – отмечает первый вице-президент Национальной ассоциации коллекторских агентств, президент финансового агентства по сбору платежей Александр Морозов. – По сути, сложившаяся судебная практика активно поддерживает достаточный правовой статус новых кредиторов – когда речь идет о правах требования

по кредиту со стороны таких новых кредиторов, суды чаще всего становятся на их сторону. На мой взгляд, это важный сигнал того, что все ветви власти ратуют за установление справедливого баланса интересов кредитора, взыскателя и заёмщика.

– Продажа долга кредитором отчасти выгодна самому должнику, – говорит президент «Секвойя кредит консолидейшн» Елена Докучаева. – Покупатели задолженности не начисляют проценты, сумма долга, как правило, зафиксирована в договоре цессии перед непосредственной продажей и в большинстве случаев

сохраняется на протяжении всего срока работы с данной задолженностью со стороны нового кредитора. Вторичные кредиторы нередко более охотно идут навстречу должнику, предлагая реструктурировать долг. Например, если раньше заёмщик был должен банку 100 тысяч рублей, оплатить которые нужно было единовременно, то покупатели задолженности нередко готовы предложить должнику такой платёжный план, который будет ему по силам. Нередко такие планы предлагаются на год и более, так что должник получает реальную возможность выбраться из долговой ямы.

– Верховный суд особо подчеркнул, что кредитные долги могут быть переданы третьему лицу, не имеющему лицензии на право осуществления банковских операций, – отмечает старший юрист юридического бюро «А2» Мария Пономарева. – Заёмщикам в случае передачи долга третьему лицу особо следует учитывать такие обстоятельства, как порядок надлежащего уведомления заёмщика. Пусть даже «продажа» долга состоялась без участия и согласия заёмщика, последний должен быть уведомлен как минимум заказным письмом с уведомлением о вручении. До сведения заёмщика должна быть также доведена информация о размере переданного долга – основная сумма долга и проценты, штрафы по нему.