



Наличность и наличники

Текст:
Наталья Ульянова

Фотограф Иван Хафизов увлёкся съёмкой, а затем и историей наличников двенадцать лет назад. За эти годы он успел сфотографировать 19 тысяч оригинальных наличников в 364 населённых пунктах. Со временем количество перешло в качество. Несколько лет назад Хафизов смог монетизировать свою страсть с помощью набирающей популярность технологии краудфандинга — «народного финансирования» — и таким образом обеспечить себе самозанятость, а заодно популяризировать свой проект. Прежде всего, объясняет фотограф, для него было важно обратить внимание людей на недооценённую часть российской истории. В результате люди оценили не только наличники, но и сам проект.

Всё началось в 2007 году, когда Иван, оказавшись в Саратовской области, обратил внимание на красоту декоративного убранства окон, характерного для традиционного русского фасада. Разумеется, не было ещё такого фотографа, который, оказавшись рядом с резным окном, мог бы спокойно пройти мимо. Но одно дело — случайная фотография, а другое — масштабный проект, претендующий на дело жизни.

С этого момента Иван начал целенаправленно предпринимать различные экспедиции по городам и сёлам. Первое время он выкладывал результаты исследовательской работы на своей странице в «Живом журнале», а в 2010 году сделал сайт — Nalichniki.com. Коллекция его виртуального музея наличников постоянно пополнялась новыми экспонатами и историческими сведениями.

Немного позже знакомые рассказали Ивану о таком набирающем популярность на Западе направлении, как краудфандинг: к тому времени в англоязычном интернете уже вовсю работали ресурсы, с помощью которых различные проекты (от культурологических до инновационных) успешно привлекали средства частных лиц, филантропов и инвесторов, желающих помочь энтузиастам. «Эта технология показалась мне очень интересной и полезной для развития моего проекта», — рассказывает Иван. Однако прежде, чем он преуспел в краудфандинге, прошло несколько лет.

В 2011 году Иван Хафизов решил отказаться от офисной работы (прежде он работал в небольшой ИТ-компании) в пользу фриланса. К тому времени он уже подра-



Иван Хафизов

батывал как свадебный фотограф и решил, что частная практика позволит ему оставаться на плаву. При этом гибкий график фотографа обещал совсем иные возможности для развития хобби, которое требовало всё больше времени. В какой-то момент Хафизов наткнулся на российскую краудфандинговую платформу Planeta.ru. «Выяснилось, что эта площадка только что открылась, — рассказывает Иван. — Зарегистрированных проектов, кроме моего, было не больше пятнадцати — зато какие! Проекты Виктора Шендеровича, Евгения Гришковца, группы В2 и другие».

Первый сбор средств, который Иван Хафизов объявил на Planeta.ru, был на финансирование фотоэкспедиций в 150 го-

У наличников — свои школы и направления, по которым можно изучать географию России



родов Центрального федерального округа для пополнения коллекции виртуального музея. Фотограф заявил круглую сумму — около миллиона рублей, однако собрать её не удалось. «Добровольные взносы» ограничились всего 118 тысячами, которых хватило только на поездки в две области — Владимирскую и Ярославскую. «В первые годы, — поясняет Иван, — у «Планеты» ещё не было правила, которым сейчас руководствуются все краудфандинговые площадки: если собрано меньше половины от заявленной суммы, то деньги возвращаются участникам. Поэтому я смог воспользоваться частично собранной суммой».

За резными наличниками кроются интереснейшие истории их владельцев, со временем понял Иван Хафизов

Сейчас он уже понимает, что тогда для больших амбиций у него не было никаких оснований. Набрать заявленную сумму не удалось по многим причинам. С одной стороны, люди ещё не привыкли к краудфандингу. С другой — на тот момент у него практически не было своей аудитории, которая могла бы присоединиться к сбору денег: аудитории «Живого Журнала» было недостаточно, «Инстаграм» ещё не появился, а свою группу в только набирающих популярность соцсетях «ВКонтакте» и «Фейсбук» он не догадался зарегистрировать до старта проекта. Зато проект стоимостью в миллион сразу попал в орбиту федеральных СМИ,



которые в те годы охотно описывали опыт первых участников, использующих новый инструмент привлечения инвестиций.

Сразу после не очень удачного опыта Иван открыл группу в соцсети и начал активно «зарабатывать» аудиторию. Он публиковал в день по фотографии одного наличника, сопровождая её краткой историей. «Две фотографии в день — много, — уверен он. — А одной вполне достаточно для поддержания должного уровня наличников в крови: чтобы люди о тебе не забывали, а ты всегда оставался в тонусе».

Инвесторам своего проекта Иван Хафизов обещает по экземпляру будущей книги

«Освоив» первые деньги, Иван созрел для того, чтобы замахнуться на новый проект — создание книги о наличниках России. Сбор средств был запущен в 2013 году, однако и в этот раз получить деньги в нужном количестве не удалось. От заявленной суммы в 8,5 млн рублей (основу составили затраты на новые экспедиции, печать и другие расходы) он собрал всего 7%, которые, по новым правилам «Планеты», были отправлены обратно всем участникам.

«К тому времени, — рассказывает фотограф, — у меня уже была большая аудитория. Кроме этого, в поддержку проекта на «Планете» со своими видеобращениями выступили Евгений Гришковец, Пётр Налич и другие. Это меня очень вдохновило, но результатов не принесло. Впрочем, потом я понял: мне крупно повезло, что так случилось. Ведь проект был слишком неподъёмным. Я планировал фотографировать наличники в 500 городах — и вы можете себе представить размер фолианта, если каждому городу посвятить всего лишь один разворот? Как бы то ни было, я опять получил новый опыт в краудфандинге. В частности, понял, что нельзя собирать деньги, растягивая сроки сбора средств. Чем короче сроки, тем больше вероятность собрать нужную сумму».

Но самое главное — у Ивана появилось намного более рациональное отношение к планированию проекта и его финансовой части. Следующая книга, которую он анонсировал на «Планете», должна была стать более компактной, ограничиваясь фото-



Юрий Калашников,
директор журнала «Дружи с финансами»,
один из авторов курса
финансовой культуры Finbo:

Монетизация хобби

Достижение личных финансовых целей любого калибра обычно сводится к увеличению текущих доходов или снижению расходов. Монетизация хобби позволяет как минимум сэкономить на затратах, а со временем может превратиться в заработок, как в случае с Иваном Хафизовым, нашедшим очень изящный и современный способ минимизации собственных рисков, которыми обычно сопровождается деятельность такого рода. Но давайте по порядку...

Допустим, у вас есть 100 тысяч рублей. Альтернатива — либо разместить их на депозите в каком-то банке и получать верные 5–10% годовых, либо рискнуть и вложить в собственное дело в ожидании более высокой рентабельности. Согласно классической иерархии рисков, собственный бизнес — это один из самых рискованных видов вложения средств. Здесь риск обычно оценивается выше, чем при операциях с акциями, хотя, конечно, и ниже, чем в игре в рулетку. Создание календарей с фотографиями наличников — это, безусловно, микробизнес.

По теории рационального выбора (если бы он ею руководствовался), Иван Хафизов, имеющий условные сто тысяч, должен был сопоставить доходность с рисками и принять решение, куда направиться: в Сбербанк для оформления депозита или на Курский вокзал для покупки билета в Суздаль — снять новую серию наличников. Но если ста тысяч нет? Тогда можно взять займы, в крайнем случае — кредит (что для содержания хобби является избыточным риском). Иван выбрал путь, который заключается в финансировании небольших предпринимательских инициатив с помощью краудфандинга. Этот инструмент позволил ему «авансом» продать все будущие календари, найти таким образом деньги на экспедицию и свести свои риски к минимуму.

Впрочем, можно не сомневаться: имея Иван сто тысяч и свободное время, он всё равно отправился бы за новыми впечатлениями в экспедицию, а не в банк. Краудфандинговая платформа лишь облегчила ему способ достижения цели.

графиями одного округа — ЦФО, где Хафизов уже успел снять наличники в большом количестве. Кроме этого, привлекая инвесторов, фотограф решил отказаться от виртуальных «спасибо» в пользу более «весомой» благодарности: всем участникам он пообещал экземпляр будущей книги. «Краудфандинг, — делает вывод Иван, — далеко



не то же самое, что «собирать с миру по нитке». Мало кто готов жертвовать просто так. Большинство людей хочет получить что-то взамен». Это был первый успех: планировалось собрать 1,7 млн рублей, а удалось привлечь 2,2 млн. Всего в проекте приняли участие 925 человек. Впрочем, несмотря на то что работать над книгой Хафизов начал в 2015 году, закончить её не удалось до сих пор: личные обстоятельства заставили отложить проект на полтора года. Однако сейчас книга на завершающей стадии: тираж должен выйти из печати уже в конце лета.

Между делом за последние годы Иван сумел сделать несколько небольших и менее трудозатратных проектов — начиная с 2016 года, выпустил четыре календаря: «В типографии я выяснил, сколько может стоить печать календарей с конечной ценой за экземпляр 500 рублей (мне показалось, что это справедливо для авторского про-

В старинных русских городах наличники до сих пор — важный элемент архитектуры

изведения), прибавил налоги и административные расходы (отправка по почте и так далее) и понял, что нужно собрать всего 63 тысячи рублей». В этот раз полученный результат превзошёл все ожидания: за срок в две недели накопилось 782% от заявленной суммы — около полумиллиона. Это был не только огромный успех, но и хороший задел на будущее. В 2017 году Иван смог собрать в десять с лишним раз больше минимальной суммы, необходимой для осуществления проекта.

«Со стороны, — рассказывает Хафизов, — может показаться, что я миллионер, однако всё не так просто: в 2016 году от денег, которые я получил за календарь, у меня осталось около 240 тысяч рублей. Осталь-



*Дом в районном центре
Юрьев-Польский
(18,4 тыс. жителей)
во Владимирской
области*

ное ушло на печать, доставку и другие расходы. При этом времени уходит много: месяц до старта проекта ты находишься в активной переписке с людьми, а после — ещё два — практически ночуешь на почте. Стоит ли ради этого работать круглые сутки без обеда? Наверное, есть более эффективные способы заработка, зато это очень фаново!»

Между тем инвестиции времени в развитие проекта с каждым годом постепенно приносили свои результаты, а хобби превращалось в почти стабильный заработок. В последние два года Иван практически полностью посвятил себя наличникам. Постепенно он отошёл и от коммерческой съёмки — сейчас фотографирует на заказ только для близких знакомых.

К полиграфической продукции добавились доходы от продажи футболок и толстовок с изображением наличников, а также платные лекции и выставки, на которые в последнее время часто приглашают Ивана. Как бы то ни было, проект развился настолько, что оставалось только следовать за ходом событий. Сейчас фотограф понимает, что книга, которую он вот-вот завершит, — всего лишь первый том будущего «собрания сочинений». Потом будет следующий федеральный округ — и новые наличники. Эволюционировала и идея книги. Когда-то Ивана интересовали только наличники, время их создания и разнообразные технические



*Дом в пригороде
Ярослава*

подробности. Житейские истории, которые ему рассказывали владельцы резных окон общения, он пропускал мимо ушей. «А потом я вдруг понял, что именно это как раз и ценно, — рассказывает фотограф. — И начал их записывать. Кто-то рассказывал про своего кота, кто-то — о переезде из другой области, кто-то — об эвакуации из Донбасса. Истории публиковал на сайте и в какой-то момент увидел, что они вызывают даже больше откликов, чем наличники. Выяснилось, что люди — это самое главное, а наличники (результат ручной работы) невозможно представить в отрыве от живых человеческих голосов. Если когда-то я думал о своей книге как об искусствоведческой, то сейчас она скорее художественная. Это интересный сплав — архитектуры, людей, современного, исторического...» 🏡